

Accountopia: het accountantsberoep anno nu

Op 21 november is er de Accountantsdag 2012, onder de titel 'IJsbrekers, denken, durven, doen'. Het is tijd om de agenda voor de toekomst te bepalen, zegt de uitnodiging. Op basis van vier achtergronden schets ik in het navolgende drie toekomstbeelden: een 'best case', een 'worst case' en een waarschijnlijk scenario. Diverse onderwerpen zijn eerder besproken in mijn boek 'Goed bestuur in de egoïsteneconomie' (2011).

Door Hans Dijkstra

1. De toekomst: voor wie eigenlijk?

Bij het nadenken over de toekomst van een beroep is het nuttig vooraf stil te staan bij de vraag wat ook alweer de behoefte is waarin de beroepsgroep voorziet. Daarom als eerste een citaat uit de recente nieuwsbrief van beleggersvertegenwoordiger Eumedion:

"Beursgenoteerde ondernemingen en externe accountants zijn van mening dat het accountingbegrip 'materialiteit' goed wordt begrepen, maar gebruikers van de jaarrekeningen zijn een andere mening toegedaan. Dat is één van de belangrijkste conclusies uit een samenvatting van de 50 reacties op de eerder dit jaar gehouden consultatie van de Europese toezichthouder op de effectenmarkten, ESMA, over hoe belanghebbenden met het begrip 'materialiteit' in de jaarrekening omgaan."

Zo maar een recent voorbeeld, als illustratie van een verschil tussen verwachting en realisatie.

Ter introductie daarom een paar korte opmerkingen over de hoofdrolspelers: accountants, hun klanten en de rest van het maatschappelijk verkeer.

Het accountantsberoep bestaat meer dan honderd jaar en geeft al die tijd inhoud aan de relatie met cliënten en de andere spelers van het maatschappelijk verkeer. Maar hoe wederkerig is die relatie? In 1980 (al) zei accountantbestuurder prof. dr. A. B. Frielink RA over zijn eigen beroepsgroep: 'Al te lang zijn wij bezig met conclusies op basis van wat wij denken dat het maatschappelijk verkeer meent of begrijpt'. Na onderzoek door het Limperg Instituut was inderdaad in 1987 al de conclusie 'dat op vele gebieden een duidelijke discrepantie bestaat tussen hetgeen accountants denken dat het maatschappelijk verkeer meent of begrijpt en hetgeen men daadwerkelijk meent of begrijpt'. Recent signaleerde Barbara Majoor dit ook weer in het MAB-themanummer over Barnier.

Het lijkt dus al decennia een status quo. Hoogstens is het tegenwoordig zichtbaarder omdat iedereen nu op accountant.nl en andere podia zijn of haar mening kan geven.

Dan de klant. Daar kunnen we kort over zijn, die is koning. 'Wie betaalt bepaalt', enzovoort. We kunnen daar van alles van vinden, maar ons brein is nu eenmaal erg gevoelig voor dit soort afhankelijkheden. Enne..., in de bijna twintig jaar dat ik rondloop in deze sector heb ik nog niet meegemaakt dat 'het maatschappelijk verkeer' een concrete rol van betekenis speelde in een offerteronde. Schrik niet, er wordt heus wel eens over gesproken, maar dan op interne cursus of, bij wat ik de 'Telegraaf-test' noem: 'Wat als het op de voorkant van de krant komt?'

Die (organisatie van de) klant van nu is complexer en veeleisend. Veel klanten hebben medewerkers die (bijna) hetzelfde kennis- en ervaringsniveau hebben op het gebied van interne beheersing, die vaak minstens op hetzelfde niveau zitten als het gaat om verslaggeving van hun eigen sector, en zeker over hun eigen business hetzelfde of meer weten dan accountants. Om dan waarde toe te voegen is niet gemakkelijk. De lat is nogal omhoog gegaan de laatste decennia.

En dan de mythe van 'de vertrouwensman van het maatschappelijk verkeer' als een soort normatief vertrekpunt. Accountants komen er niet uit. Cliënten tevreden houden is al moeilijk genoeg. Als er al een werkbare definitie voor dat verkeer gegeven kan worden in termen van verschillende belanghebbenden, dan zijn die belangen onderling en de representatie daarvan heel verschillend. Hoe moet je daar dan concreet inhoud aan geven?

Nee, in de huidige – snel juridiserende – wereld met mondige cliënten checken accountants uiteindelijk, op basis van een privaat contract of de onderbouwing van (een post in) de jaarrekening voldoet aan het criterium 'of het een verdedigbaar standpunt is'.

2. De beroepsorganisatie

De oproep om te denken, durven en doen komt van de NBA. Maar wat moeten we denken van deze beroepsorganisatie? Vanuit de NIVRA-historie, me beperkend tot de controlerend accountants, val ik maar met de deur in huis: Het NIVRA is inmiddels veel te lang een organisatie die zich niet aan de indruk heeft weten te onttrekken dat ze een belangenvereniging is van te veel verdienende accountants (lees: partners van accountantskantoren).

In hoeverre de NBA dat nu minder is - onder invloed van de fusie met NOvAA, de huidige economische crisis en het huidige bestuur - zal de toekomst uitwijzen.

Wellicht zijn er mensen die bovenstaande stelling wat ongenueanceerd vinden. Maar laat me het uitleggen. Accountants moeten in een commerciële omgeving hun brood verdienen. Dat is de huidige wettelijk geregelde situatie. En de commerciële omgeving is zeker de laatste vijf à tien jaar steeds harder geworden. Je kan accountants dan niet het recht ontzeggen om in die (wettelijk afgeschermd) markt een zo goed mogelijk belegde boterham te willen verdienen.

Maar, in deze markt had de beroepsorganisatie nadrukkelijker als tegenhanger van de (op zichzelf gerechtvaardigde) commercie moeten fungeren, en moeten opkomen voor goede beroepsuitoefening ten behoeve van het algemeen belang. Het NIVRA had veel meer als tegenwicht moeten dienen tegen de commercialisering van het beroep, en niet belangenbehartiging centraal moeten stellen.

Het NIVRA had bijvoorbeeld het Limpert Instituut in leven kunnen houden door robuuste funding, en met andere wetenschappelijke disciplines kunnen werken aan de positie van de accountant als maatschappelijk gelegitimeerd controleur.

Vroeger was niet alles beter, maar er was een tijd dat er bij accountants meer balans was tussen eigen en algemeen belang. Hooggeleerde heren waren zichtbaarder als boegbeeld van grote kantoren, vaak bestuurden ze ook het NIVRA en op vrijdag zegden ze de boel wetenschappelijk af.

Vergeef me ook deze ongenueanceerdheid, maar dit was wel de situatie, met zowel nadelen als voordelen. Het waren meer dan nu mannen met een zeker maatschappelijk gezag. Het is spijtig te constateren dat bestuurders van accountantskantoren tegenwoordig vooral pas laten horen wat accountants zouden moeten doen als ze vertrokken zijn uit de accountancy.

En er waren best kansen. In de discussie over fraude bijvoorbeeld in de jaren negentig. En accountants waren ook vertegenwoordigd in de Corporate governance-commissies van Peters en Tabaksblat, maar

hebben als beroep niet of nauwelijks geprobeerd om hun publieke positie te verstevigen in die belangrijke driehoek van bestuur, intern toezicht en accountant.

In Nederland is het niet zo'n bekend voorbeeld maar het ICASA, de Britse beroepsorganisatie van bestuurssecretarissen, laat wel regelmatig van zich horen met gedegen onderzoeken over goed bestuur en hun eigen rol daarin. Terwijl het NBA tien jaar na Tabaksblat nog steeds niet verder komt dan de nadruk te gaan leggen op het belang van de auditcommissie als opdrachtgever, en een Code Accountantsorganisaties uitbrengt die vooral het resultaat is van een belangenstrijd in plaats van dat het publieke belang centraal staat.

Hoe verder? De AFM lijkt effectiever dan de eigen beroepsorganisatie om op te komen voor beroepsuitoefening met voldoende oog voor het algemeen belang. De NBA zal zich met dat gegeven moeten heruitvinden en zich daarvoor moeten bezinnen over een scheiding van belangenbehartiging en (op zichzelf gerechtvaardigde) lobby voor de diverse groepen accountants enerzijds, en goede beroepsuitoefening in het maatschappelijk belang aan de andere kant. Misschien een idee om het Limperg Instituut voor dat laatste te reanimeren?

3. Het businessmodel

Bestaat 'het' businessmodel van accountants? Ik ga er van uit dat accountants als basis hun kennis en kunde verkopen door de cliënt uren maal tarief of een vast bedrag te berekenen. Door regelgeving is het niet toegestaan om een resultaatafhankelijke beloning in rekening te brengen. Ook is er een bepaalde 'bodem' in de kwaliteit van dienstverlening, die maakt dat er een zeker minimum is in de werkzaamheden die een accountant moet doen, en die de cliënt dus zou moeten betalen. Dat is min of meer de vaktechnische kant van het verhaal, die door de AFM wordt bewaakt.

Voor de ondernemer-accountant geldt dat deze kan investeren in het kennisniveau van zichzelf en medewerkers, en zo meer waarde kan toevoegen voor een cliënt en dus meer per uur kan vragen. Verder kan een accountant als ondernemer andere accountants in dienst nemen en zo 'leverage' creëren. Bij dit model zijn er twee resultaten. Aan de ene kant het financiële resultaat, gemakkelijk vast te stellen per jaareinde, en een 'prikkel' waar veel mensen duidelijk vatbaar voor zijn. Dat resultaat is het gevolg van tevreden cliënten, want die blijven bij je, betalen hun rekening en nemen wellicht extra uren en/of diensten af.

Dit model ging zeer crescendo. Zeker vanaf de jaren negentig. Het was een tijd van voorspoed, en een koek die steeds groter wordt verdeelt gemakkelijk. Werk kwam met scheppen binnen, de business bleek zelfs 'dotcom bubble proof', tarieven stegen, bestede uren daalden, en de inkomens gingen over de kop. Een partnerinkomen van een half miljoen euro of meer (gemiddeld!) leek normaal.

Door alle fusies en internationalisering is het partnermodel echter wel om zeep geholpen. Grotere accountantsorganisaties werden een soort 'corporates', met meerdere managementlagen, en ook met grote inkomensverschillen. Commerciële kwaliteiten werden belangrijker dan intellectuele, en in het bestuur kon je minstens net zo goed verdienen als als goede praktijkman.

Zo is ook een rare mengelmoes ontstaan van het idee van 'partner': het zijn zowel werknemers zoekend naar koopkrachtbehoud, professionals die vaktechnische vrijheid wensen, ondernemers die de hoogte van het inkomen verdedigen, en aandeelhouders die ieder jaar honderd procent van de winst als dividend

willen zien met een beperkte bereidheid om fors te investeren in de onderneming toen het vanaf 2007/08 moeilijk werd.

Maar nu dat andere resultaat, het maatschappelijke. Dat is lastiger te bepalen, en levert de accountant geen tastbare winst op. Er lijkt alleen maar een 'downside risk': Als je je niet aan de regels houdt krijg je de AFM op je dak, en als je cliënt in de problemen komt 'hang' je als accountant ook bijna vanzelf.

Ironisch genoeg leverde 'Enron', nadat Andersen als mede 'gatekeeper' had gefaald, nog wel werk op voor accountants. Maar het vertrouwen was toen wel weg. En nu, bij de volgende crisis, komen er lastige vragen over de toegevoegde waarde van een accountants- en controleverklaring.

Dat lastige maatschappelijke verkeer had inmiddels een externe toezichthouder de middelen gegeven om over haar belangen te waken. En cliënten gingen vragen stellen over de toegevoegde waarde, die de uurtarieven moet rechtvaardigen. Zo komt er spanning op bestede uren voor 'compliance', die voor de cliënt geen directe waarde toevoegen.

De toezichthouder kan op de achterkant van een sigarendoos berekenen of een partner wel de benodigde uren kan besteden om uit de normpraktijk het norminkomen te verdienen dat het (internationale) netwerk afdwingt. Er moeten dan misschien partners bij, maar dat bijt met de inkomensdoelstellingen en -normen van dat netwerk. Daarom vliegen er juist partners uit. Dan maar het uurtarief omhoog. Maar ja, hoe leg je dat uit?

Het behoud van dit businessmodel vraagt een forse investering, die in de huidige structuur alleen mogelijk is door winstinhouding, maar is er bereidheid die investering te doen?

4. De mensen

Accountantsorganisaties waren tot niet zo lang geleden redelijk overzichtelijke plekken voor hun medewerkers en partners. Bij de controlerend accountants was 'up or out' (of 'grow or go') het dominante model, met een bepaalde verhouding tussen partner, het aantal ervaren medewerkers en het aantal minder ervaren medewerkers.

Je groeit door of je verlaat de organisatie. Een model dat ook redelijk logisch is bij professionals. Je moet nu eenmaal ervaring opdoen voordat je een zelfstandig werkende professional wordt. Bij advocaten of dokters is dat niet anders. Ook is er natuurlijk een economische ratio: het meer eenvoudige werk gebeurt door medewerkers die nog minder ervaring hebben, en die lagere loonkosten hebben. De doorstroom maakt ook dat er een evenwichtig salarisgebouw ontstaat.

Maar er zijn nog andere voordelen. Er is een grote groep goed opgeleide, vaak nog jonge mensen, die na vier tot zes jaar uitstroomt bij accountantskantoren en met hun brede ervaring dan een plek vindt ergens in een financiële functie en zich daar verder ontwikkelen. Die mensen hebben binnen de accountantsorganisaties zelf een groei doorgemaakt, juist omdat er telkens nieuwe plekken vrijkomen in de hogere functieniveaus.

Die groei van kennis en kunde vraagt overigens een forse investering in mensen, en verklaart ook een deel van het tarief. Mede door de opleiding bij accountantskantoren is de financiële functie bij veel organisaties versterkt en verder ontwikkeld.

Het nadeel is natuurlijk dat er ieder jaar veel ervaring uitstroomt. De winst van de financiële functie waarin de ex-accountant terecht komt, is het verlies van het accountantskantoor. Cliënten vinden het ook vervelend, al die teamwisselingen. Dat maakt dat accountants ook proberen de gevolgen van die wisselingen in het team zo veel mogelijk bij de cliënt vandaan te houden.

Een wat actueler nadeel is de afname van de beschikbare tijd voor opleiding tijdens het werk. Budgetten staan onder druk, formele eisen en protocollering ('compliance') nemen toe, en 'gemakkelijk werk' wordt uitbesteed. Deze erosie van interne opleiding is langzamerhand te kenschetsen als de betonrot in het beroep.

Een specifieke aandachtspunt is tegenwoordig wel de persoonlijke ondertekening van een controleverklaring. Dat suggereert persoonlijke verantwoordelijkheid, die er in feite uitiem niet is. Hoe groter de organisatie, hoe meer arbeidsdeling, en hoe vaker er meerdere (bij interne procedures betrokken) personen/afdelingen meebepalen dat die controleverklaring mag worden afgegeven. Sinds een paar jaar zijn accountants als individu ook onderdeel van de berichtgeving als een onderneming in de problemen komt. De verhouding tussen de individuele beroepsbeoefenaar en de organisatie komt dan onder druk te staan. Want als het echt spannend wordt gaat de reputatie van het kantoor boven het belang van de individu uit. *'We back you, till we sack you'*, zagezegd.

Het businessmodel van 'grow or go' lijkt op zich redelijk goed stand te houden (even los van eventuele arbeidsmarkt vraagstukken), maar het uiteindelijk doorgroeien tot partner kent wel een groter risico. Het lijkt er op dat het afbreukrisico van een controlerend accountant toeneemt, terwijl de individuele handelingsvrijheid ('professional judgement') sterk is afgenomen, de maatschappij kritisch erg kritisch is geworden en de beloning voor al die risico's erg onder druk staat.

Voorwaar geen aantrekkelijk perspectief voor competente mensen bij de afweging van loopbaanperspectieven.

5. Accountopia 'Best case'

In de drie volgende 'hoofdstukken' schets ik een aantal toekomstbeelden: een Best case, een Worst case en een Waarschijnlijk (?) scenario.

Wat zou op basis van de huidige situatie nu de 'best case' van het accountantsberoep zijn? De voor het accountantsberoep meest gunstige situatie?

De eerste vraag is dan over welke toekomst het gaat. Wat is 'het beroep'? Is het een toekomst voor accountants die als professional ten behoeve van het algemeen belang ('maatschappelijk verkeer') een bijdrage willen leveren aan betrouwbare (financiële) informatie? Om op die manier een bijdrage te leveren aan gezonde economische ontwikkelingen.

Of gaat het om accountants die als ondernemende partner (of werknemer) winst, en het liefst zo veel mogelijk winst, willen maken met hun accountantsonderneming?

Je kunt stellen dat beide opties elkaar niet uitsluiten, maar dat is momenteel niet de mening van politiek, toezichthouders, publieke opinie en veel scribenten. De toekomst zal leren hoe dit verder zal gaan.

Terug naar de huidige situatie. Eerlijk gezegd heb ik de laatste decennia nauwelijks enige bestuurder van een grotere accountantsorganisatie betrappt op een publiek uitgedragen visie op de toekomst van bedrijven

en organisaties, op de rol van bestuur en toezicht daarbij, en wat daarbij dan de positie en toegevoegde maatschappelijke waarde van een private controleur zou kunnen zijn.

Het 'goede nieuws' is echter dat dit tot dusver helemaal geen probleem blijkt te zijn. De afgelopen decennia zijn accountants prima doorgekomen zonder duidelijke visie en strategie. Die was niet nodig, strategie bij accountantsorganisaties is een nogal overschat onderwerp. Het gaat er in het accountantsberoep namelijk om wie op de meest efficiënte manier anticipeert op regels die de overheid formuleert. Dus gewoon focus en 'operational excellence' (net als bij veel andere bedrijven).

Als er al een strategie was, dan zou dat zijn dat het beroep (kantoren en/of beroepsorganisatie) tijdens de diverse 'scheerbeurten', bij negatieve publiciteit uit dat vermaledijde maatschappelijke verkeer, telkens net op tijd nog meebewoog en met eigen regels en/of een actieve lobby kwam om erger leed te voorkomen. Ook nu lijkt het bij de EU weer te werken. Dus met dat maatschappelijk verkeer is best te leven, als je tegenwoordig maar zorgt dat je richting toezichthouder het huis op orde hebt.

Daarbij komt dat er vooralsnog ook helemaal geen echt alternatief is voor de (externe) accountantsfunctie. Ook wordt er door partners en werknemers nog steeds (zeer) goed verdiend, bij een redelijk overzienbaar ondernemersrisico en vaak nog onduidelijke maatschappelijke meerwaarde. De toetredingsdrempels zijn ook behoorlijk hoog, en (daarom) zijn in het huidige stelsel nog geen nieuwe toetreders als bedreiging aan de horizon verschenen. Zowel de accountantsfunctie als de big four zijn een soort '*too big to fail*' - we kunnen voorlopig niet echt zonder.

Misschien neemt het aantal partners en de winst wat af, daalt het aantal werknemers en hun beloning een beetje, en neemt de creatieve ruimte van de professional nog meer af. En nog wat van zulke klaagzangen. Maar het businessmodel van de meeste accountantsorganisaties zal in de voorzienbare toekomst gewoon doordraaien, en als de economie weer wat aantrekt komt het met de accountants ook wel weer goed.

Ik denk dat dit de 'best case' is. In het volgende hoofdstukje de 'worst case'.

6. Accountopia 'Worst case'

Na de schets van het 'best case' scenario voor het accountantsberoep, nu een 'worst case' scenario.

Tot ongeveer de eeuwwisseling gold voor accountants zelfregulering en werden kritische vragen over het functioneren van accountants (bij fraudes en andere affaires) redelijk efficiënt geneutraliseerd. Maar die tijd is al een jaar of tien ('Enron') voorbij.

Een hoeksteen van het beroep – (vertrouwen in) integriteit – viel weg. Accountants worden niet meer vertrouwd en hadden dus een externe toezichthouder nodig. Ook aan een tweede hoeksteen, de onafhankelijkheid, werd serieus getwijfeld en in governancecodes is vastgelegd dat de anderen (commissarissen) moeten toezien op de scheiding van controle en advies en daarmee op de onafhankelijkheid van de controlerend accountant. Hoeveel hoekstenen kan je missen, is dan de vraag.

De stroom regelgeving is niet meer gestopt. Inmiddels liggen er voorstellen dat accountants die een onvoldoende scoren voor kwaliteit geen variabele beloning mogen ontvangen (dus ook geen

winstaandeel?), dat controle en advies gescheiden moeten worden en dat kantoren verplicht moeten rouleren.

Verder is de toezichthouder nog relatief jong, en eenmaal ingesteld toezicht wordt nooit minder. Zeker niet in de risico-averse samenleving van vandaag. Nog een internationaal schandaal er over heen, en er volgt een soort nationalisatie. Zoals het model van de Belastingdienst met horizontaal toezicht. Dus controle door een overheidsclub, met een privaat uitvoeringsconvenant.

Maar er is nog een heel andere, tweede bedreiging uit de hoek van de regulering. Ruwweg zijn er drie marktgebieden of 'pijlers' in de omzet van de grotere accountantskantoren: Overheid en semi-overheid, privaat/fiscaal gedreven en 'financieel/groot internationaal'. Deze laatste pijler verdwijnt waarschijnlijk heel snel bij de Nederlandse accountantskantoren (richting Londen) als er een Europese accountantsvergunning komt.

Een derde bedreiging is dat accountantsorganisaties vaak achter lopen op hun klanten. Neem bijvoorbeeld shared service centra en ook outsourcing; accountants waren daarbij niet het meest innovatief. Een actuele vorm van innovatie bij accountants is 'data-analyse'. Maar dat raakt slechts een beperkt deel van de werkzaamheden en het budget (en dus de besparingsmogelijkheden). En als klanten zelf hun data-analyse op orde hebben, dan resteert voor de accountant alleen nog de compliance check op basis van verslaggeving. Voor de ingewikkelde vragen hierbij blijft een select clubje (dure) specialisten over. Tenminste, als er nog een '*brand*' over is met het maatschappelijk vertrouwen om die verslaggeving te certificeren.

En dan zijn er nog de bedreigingen in termen van 'Competing the future' (zie het al weer wat oudere boek van Prahalad en Hamel). Wat als Google besluit via een vorm van (verrijkte) data-analyse een uitgebreide realtime 'controleverklaring' te genereren op basis van hun enorme zoekmachine? Dus niet statisch, maar dynamisch. Of, wat als een verzekeraar een vorm van (her)verzekering aanbiedt in plaats van controle? En dan de basis, de jaarverantwoording: waarom zou je jaarlijks systemen en de verantwoordingen moeten controleren?

Misschien weet iemand iets originelers, maar er zullen ongetwijfeld vormen komen die de spelregels van de business grondig gaan veranderen.

Maar, en daarom 'worst case', hier hoor je accountants nauwelijks over. De beroepsorganisatie komt al tien jaar niet veel verder dan een permanent gevecht tegen aanscherping van regels. Let wel, regels die worden uitgevaardigd om het maatschappelijk verkeer tevreden te stellen. In de woorden van Roger Dassen: "Men vindt accountants te defensief. Op alles wat uit Brussel komt, reageren jullie alleen maar afwijzend, zeggen onze critici."

'Men', dat is hetzelfde maatschappelijk verkeer dat ooit de ontstaansreden was van de accountant. Zonder dat de overheid dat toen hoefde te reguleren.

7. Accountopia: Een waarschijnlijk (?) scenario

'Al te lang zijn wij bezig met conclusies op basis van wat wij denken dat het maatschappelijk verkeer meent of begrijpt'. Aldus het eerder aangehaalde citaat van prof. dr. A.B. Frielink RA. Dat geldt ook voor mij natuurlijk. Dat maar even als 'disclaimer'. Na het 'best case' en het 'worst case' scenario nu een schets over hoe de toekomst er uit zou *kunnen* zien.

Ik denk dat 'de maatschappij' ervan uitgaat dat een jaarrekening met een goedkeurende verklaring van een accountant aangeeft dat die jaarrekening juist is (zeg tussen 95 en 100 procent) en dat de organisatie waarover die jaarrekening gaat ook voor 95 à 100 procent gezond is.

Hoe moeten we die 95 à 100 procent begrijpen? Hoe komt dat tot stand?

Is dat omdat de organisatie een jaarrekening opstelt die al 85 à 90 procent klopt? Omdat bedrijven ook wel snappen dat hun boekhouding niet meewerkt aan een valse jaarrekening, dat de bank en belastingdienst niet dom zijn, en omdat veel mensen vanuit zichzelf proberen zo'n beetje het goede te doen ('de deugd')?

En daarna komt dan nog de accountant, die haalt er soms een paar foutjes uit, snijdt nog wat in de vrijheidsgraden van toegepaste verslaggevingsregels, en voegt zo nog tien procent extra zekerheid toe. Klaar is kees, een goede jaarrekening van een gezonde organisatie!

Als we nu eens van vorenstaande (maatschappelijke) verwachting uitgaan, maar met daarbij één aanscherping: namelijk dat het maatschappelijk verkeer (een moeizaam begrip, maar we hebben niets beters op dit moment) eist dat jaarrekeningen gewoon 100 procent kloppen - en dat dit altijd met wijsheid achteraf mag worden vastgesteld.

Ik weet, het is niet eerlijk, maar je kop in het zand steken helpt ook niet. Wat is dan ons probleem?

Probleem: de onzekere toekomst

Het probleem is mijns inziens dat organisaties helemaal geen jaarrekeningen opstellen die voor 85 à 90 procent kloppen, en dat accountants ook niet de laatste tien procent 'zekerheid' toevoegen. Organisaties stellen jaarrekeningen op die voor 40 à 95 procent 'kloppen'. U leest het goed, 40 à 95 procent. En in de jaarrekening staat vermeld ('toelichting') welk percentage het ongeveer zou kunnen zijn of worden. Dat noemen we waarderingsgrondslagen, de toepassing daarvan en toelichting daarop. En niet te vergeten de kwaliteit van het management, maar die wordt niet toegelicht.

Wat is nu de echte rol van de accountant daarbij? Die probeert uit alle macht dat 'onzekerheidsgat' kleiner te maken, door zowel naar de cijfers als de toelichting te kijken.

Wat maakt nu die grote onzekerheid, dat gat van wel 50 procent? Naast de – bij accountants en echt verstandige leken – bekende onzekerheden in jaarrekening en de keuzevrijheid van waarderingsgrondslagen, is vooral onzekerheid over de toekomst het grootste punt. De value blijkt vaak niet zo fair, als de aannames fout blijken.

Kijk naar de banken bij de crisis, opeens was 'going concern' niet meer zeker, binnen een jaar! Ook ['Vestia'](#) is een goed voorbeeld: bij een andere renteontwikkeling zou niemand verder van Vestia hebben gehoord.

Wat vindt het maatschappelijk verkeer hiervan? Die ziet en waardeert de rol van de accountant niet of nauwelijks. Want wat is nu de toegevoegde waarde voor de maatschappij van het verkleinen van het onzekerheidsgat van, zeg, 55 procent naar 45 procent?

Ergo, de toekomst van het accountantsberoep hangt in essentie niet primair af van accountants, hun gedrag of hun toezichthouder, maar van de ontwikkeling van verslaggeving als middel om de maatschappij te informeren over bedrijven en organisaties.

Daarbij moet in rekening worden gebracht dat de huidige basis hiervan – namelijk het dominante marktdenken – ernstig onder druk staat, ook de ‘new public management’ variant in de publieke sector. Er valt het nodige reparatiewerk te doen bij het nadenken over inrichting, besturing en verantwoording van organisaties. De tekortkomingen daarin kunnen niet worden gecompenseerd door accountants (en ook maar zeer beperkt door interne en externe toezichthouders).

Korte en lange termijn

Het nadenken over de toekomst van accountants gaat daarom in twee ‘tijdvakken’, de korte en de lange termijn.

De korte termijn is wat we nu, dus per direct, anders moeten gaan doen dan gisteren. De lange termijn gaat over de aansluiting van accountants bij ontwikkelingen over besturen, managen, interne controle en intern toezicht. En natuurlijk over de rol van verslaggeving (zie hiervoor). Maar ook over de rol van de overheid als externe toezichthouder in een maatschappij die zegt ‘pech moet weg’ (de hiervoor genoemde ‘100 procent zekerheid met kennis achteraf’).

Daaraan gekoppeld zijn dan nog een paar andere fundamentele discussies te voeren.

Allereerst over de mate waarin een proces als externe accountantscontrole anno 2012 nog is uit te voeren in een pure marktomgeving. Hoe verhoudt ‘kwaliteit’ zich tot ‘markt’, en welke waarborgen zouden in een marktmodel ingebouwd moeten zijn? Welke stappen zijn nodig voor een balans tussen beide?

Een tweede discussie is die over vertrouwen en communiceren. Accountants moeten veel meer communiceren over hun eigen rol, maar dat botst als snel met het belang van hun cliënten. Hoeveel communicatie (dus ‘transparantie’) kan er bestaan in een relatie die gebaseerd is op vertrouwen? Zie bijvoorbeeld de discussie over de rol van DNB bij banken: iedere suggestie over gezondheid van een bank leidt direct tot wegvallen van vertrouwen. Waar ligt dit evenwicht bij communicatie door accountants?

In deze nog te voeren (lange termijn)discussies hebben accountants een relatief bescheiden plaats en ze kunnen dus maar beter meer inspanningen richten op waar ze wel invloed op hebben, hun eigen korte termijn.

Keuzen maken

Voor die korte termijn moeten accountants de keuze maken: of maatschappelijk relevant zijn en dus ook weer meer ‘overhellen’ naar het algemeen belang (en hopelijk dan zelfstandig te blijven), of vooral zakelijk relevant willen zijn bij cliënten en dan het risico lopen dat de controle wordt genationaliseerd omdat de overheid (onder druk van de publieke opinie) volgende ‘incidenten’ niet meer accepteert. Uiteraard resteren er dan mooie adviesbureaus.

De toekomst van het accountantsberoep (in Nederland) gaat over drie deelmarkten, en bij twee van de drie kan de huidige wettelijke controle worden afgeschaft.

1. Bij de *overheid zelf en de zogenaamde maatschappelijke ondernemingen* treedt de overheid (namens burgers) op als opdrachtgever, regelgever en handhaver, en bepaalt ook de kaders voor de accountant (zoals de uitwerking van toezicht op accountants).

2. Bij *niet-beursgenoteerde ondernemingen* is veelal sprake van een beperkt aantal mondige 'stakeholders', die direct met de desbetreffende onderneming kunnen onderhandelen over 'verwachtingen' van vrijwillige accountantscontrole.

In beide gevallen geldt aan de ene kant dat er een duidelijke en betrokken opdrachtgever is die naast de gecontroleerde zelf een prominente plek heeft. En anderzijds gelden er voor accountants heldere regels, gehandhaafd door de AFM. Een wettelijke controleplicht is dus niet nodig. Alleen bij:

3. *Grote internationale ondernemingen en financiële instellingen* moeten de huidige regels en controleplicht blijven gelden. Vanwege de afhankelijkheid van internationale regelgeving kan Nederland daarin niet snel iets veranderen.

Gedrag

Naast deze structuurvragen kan op de korte termijn ook direct worden begonnen met 'gedrag'. Bij een keuze voor een maatschappelijk relevante functie moet die functie veel nadrukkelijker zichtbaar worden. Door meer te investeren in de relatie en kennis van de organisatie ontstaat meer kennis over de 'zachte kanten' van de klant, en daarmee een onderbouwing voor opinies over de interne beheersing en kwaliteit van bestuur en management.

Laat de NBA daarnaast maar voorop gaan in heldere uitingen over gewenst gedrag, en minimumnormen (in uren) voor controlewerkzaamheden. Op die manier kan op de korte termijn in ieder geval de concurrentie worden beperkt tot de prijscomponent, en kan er in de praktijk geen excuus meer zijn voor druk op het benodigde vaktechnische urenbudget.

En verder 'maatschappelijk gedrag'. Accountantsorganisaties (beroepsorganisatie of grotere kantoren) moeten nadrukkelijker investeren in voor de maatschappij relevante opinies in het algemeen belang. Opinies die best in mogen gaan tegen de mening of het belang van een grote klant.

De discussie wordt zonder twijfel vervolgd. Maar over welke boeg (van de ijsbreker) dat zal gaan hangt af van de veranderbereidheid, het verandervermogen en de investeringsbereidheid binnen het accountantsberoep.

[Hans Dijkstra](#) is registeraccountant en auteur van het boek '*Goed bestuur in de egoïsteneconomie*' (2011). Hij schrijft op persoonlijke titel.