

Jeffrey Bekkerin

Om vertrouwen terug te winnen moeten we beter laten zien dat we begrijpen waarom het gaat in het bedrijfsleven, meent Jeffrey Bekkerin.

DISCUSSIE | Column | 12 januari 2021

Het accountantsberoep hoeft zichzelf helemaal niet opnieuw uit te vinden in 2021

Het afgelopen jaar ging de discussie regelmatig over de vraag of de accountant zich opnieuw zou moeten 'uitvinden'. Daarbij werd de oplossing onder meer gezocht in compliance-gerelateerde werkzaamheden. Een dergelijke oplossing is misschien goed voor het uitvoeren van extra controle door de toezichthouder, maar het doodt de wendbaarheid en creativiteit die nodig is voor waardencreatie, voor zowel de klant als de accountant. De vraag is dan ook: waarom zoeken we steeds de oplossing in de hoek van nog meer wet- en regelgeving? Is dat wel terecht? Misschien ligt de oplossing bijvoorbeeld veel meer in de hoek van betere communicatie, waarbij de accountant laat zien dat hij of zij echt begrijpt waar het omdraait in de bestuurskamer.

De accountant is cruciaal om het financiële systeem te laten werken. Het accountantsberoep zorgt voor het vertrouwen dat nodig is tussen investeerders om financiële transacties uit te voeren. Hiermee draagt de accountant bij aan het waardecreatieproces, omdat de accountantsverklaring onderdeel is van de infrastructuur die nodig is voor een goed werkende financiële markt. De accountant is daarin de vertrouwenspersoon tussen de verschillende partijen die opereren op de financiële markten. Je wilt immers als investeerder ten minste weten of de bedrijfsactiva echt bestaan en dat het bedrijf daarvan de juridisch eigenaar is. Dat hoor je liever van een onafhankelijke derde dan van de persoon die zijn bedrijf aan je wilt verkopen. Voor deze zekerheid ga je dan ook naar de accountant. Als achteraf blijkt dat bedrijfsactiva niet bestaan, dan is de accountant daarvoor aansprakelijk als deze heeft verklaard dat het allemaal klopt. Een misser heeft dus niks te maken met hoe het beroep functioneert, maar zegt iets over de individuele accountant.

Op marktniveau is er dus eigenlijk niks mis met de rol van de accountant. Het is een onafhankelijke partij, die vertrouwen verschaft aan partijen die elkaar minder vertrouwen. Voorwaarde is wel dat er een goed systeem bestaat dat de individuele accountant aansprakelijk stelt voor verwijtbare fouten. En dat je er als investeerder op kunt vertrouwen dat je wordt gecompenseerd voor de geleden schade. Het lijkt erop dat dit allemaal – althans qua structuur en op papier – voldoende functioneert. Als er dus geen echt probleem bestaat met het functioneren van de accountant op infrastructuurniveau, dan gaat het dus waarschijnlijk vooral mis op lager niveau: bij de relatie tussen de accountant en de gecontroleerde onderneming. Is deze relatie beschadigd en moet die worden gerepareerd?

In de bestuurskamer gaat het ook om de vraag of een bedrijf in de toekomst in staat is waarde te creëren. Het waardecreatieproces gaat over de toekomst en of het bedrijf financieel gezond genoeg is om dividend uit te keren en te kunnen voldoen aan haar financiële verplichtingen. Het draait dus voornamelijk om het voorspellen van de toekomst en deze op een zodanige manier te presenteren, dat de uitkomsten een logisch gevolg vormen van verwachtingen die zijn gebaseerd op historische patronen. Om dit te presenteren aan de buitenwereld, maakt het bedrijf financiële prognoses op basis van kasstromenoverzichten. De balans en winst- en verliesrekening zijn minder belangrijk.

Immers: *Cash is King* voor een ondernemer, met boekhoudkundige winsten kan een lening niet worden afgelost en kan je geen dividend uitkeren. Om de geloofwaardigheid van de financiële toekomstprognoses te vergroten, zijn deze vaak gebaseerd op historische gegevens die voortkomen uit financiële trendanalyses. De betrouwbaarheid van deze historische gegevens is belangrijk voor de geloofwaardigheid van die financiële prognoses, omdat de trends daarin een goed beeld kunnen geven van de betrouwbaarheid van toekomstverwachtingen.

De controle van de historische financiële gegevens is waar de accountant waarde toevoegt in het proces. Tenminste, als een onderneming in een stabiele en voorspelbare omgeving opereert. Je moet je echter afvragen of dit ook geldt als de markt onvoorspelbaar is, door onzekerheden waarover beperkte informatie beschikbaar is of wanneer er geen controle kan worden uitgevoerd door een bedrijf of overheid. Naar mijn mening kan de accountant dan beter iets zeggen over de wendbaarheid van een onderneming, wat van belang is voor (potentiële) investeerders.

Historische gegevens vormen maar een klein onderdeel van de waarderingberekening, die zegt of een bedrijf toekomstige waarde gaat creëren of niet. Natuurlijk zijn dergelijke gegevens belangrijk, maar bestuurders en investeerders zullen veel meer naar toekomstgerichte informatie kijken, zoals de marktontwikkeling, toegang tot de kapitaalmarkt of veranderingen in wet- en regelgeving. Toekomst informatie is dus belangrijk voor het waardencreatiespel en staan daarom ook hoog op de agenda van het bestuur.

Heeft de accountant ook een oordeel over de aannames met betrekking tot ontwikkelingen in de toekomst? Ja zeker wel, bijvoorbeeld als *impairment*-berekeningen om de hoek komen kijken. Alleen merk ik dat de bespreking en de effecten daarvan nou net niet zo hoog op de agenda staan bij bestuurders; de cfo en voorzitter van de auditcommissie daargelaten. Door het boekhoudkundige karakter van *impairments* en de vele verwijzingen in een accountantsverslag naar onderliggende verslaggevingsstandaarden en hun interpretaties, zijn niet alle bestuurders bekwaam genoeg om te begrijpen wat de accountant stelt. Terwijl we wel over hetzelfde onderwerp praten, namelijk de toekomst.

Door het gebruikte vakjargon zwakt de aandacht voor de boodschap van de accountant bij een deel van de bestuurders af. Daarmee is deze overgeleverd aan de welwillendheid van de cfo en de auditcommissie om die boodschap toch goed over te brengen aan de ceo en de voorzitter van de Raad van Commissarissen. Dit hoeft geen probleem te zijn, als beiden een gedegen boekhoudkundige achtergrond hebben.

Maar wat doe je als accountant als dit niet zo is en zij liever praten over investeren en financieringsvraagstukken, dan over de boekhouding? Bij wie kan je dan nog terecht met je verhaal? Is dit waarom we zo vaak naar oplossingen zoeken bij de wetgever of in de academische wereld? Zijn zij de laatsten die wel willen luisteren?

Om echt te worden gehoord en mee te doen aan het waardencreatiespel, hoeven accountants helemaal niet drastisch te veranderen of zichzelf opnieuw uit te vinden. De accountant moet alleen creatiever worden met wat hij of zij al weet en teruggaan naar de kern. Daarbij moet de accountant meer gaan denken als ondernemer, net zoals de cliënt, in plaats van als een academicus of een compliance officer. Om het vertrouwen terug te winnen moeten we vooral veel beter laten zien dat we begrijpen waarom het gaat in het bedrijfsleven.

Daarom: praat in 2021 wat minder over financiële verslaggevingsstandaarden en andere boekhoudkundige zaken en wat meer over kasstromen en waardencreatie met je klanten. Zodat de accountant terecht kan worden gezien als hun vertrouwenspersoon.

"He understands them, that's why they trust him!"

Jeffrey Bekkerin is vice president corporate governance bij Seadrill in Londen. Binnen Seadrill gebruikt hij Social Physics en Artificial Intelligence om organisatorische vraagstukken in een snel veranderende omgeving op te lossen.