

Puntjes en paaltjes

Zou u uw werk blijven doen ook als u er minder voor betaald zou krijgen? Die vraag beantwoordden driehonderd openbaar accountants in ons onderzoek naar de beroepseer van de accountant.

» [Download dit artikel in pdf](#)

Daarvan antwoordde 46,3 procent met 'ja' en 32,7 procent met 'nee'. 21 procent liet het antwoord gevoeglijk in het midden. Dit resultaat in chocoladeletters in een ochtendkrant leek me geen goed idee. Vandaar dat ik het hier, op een rustiger moment in de beslotenheid van uw huisblad, met u deel.

De vraag richtte zich niet op het achterhalen of inkomensnormering bij uw beroepsgroep een haalbare kaart is, maar wel wilden we eens peilen hoe verknocht u nu eigenlijk bent aan het werk dat u dagelijks doet. Bent u bereid om datzelfde werk te blijven doen als er minder geld tegenover staat? Bijna de helft van de respondenten in ons onderzoek zou dat dus doen. Nou ja, op papier dan he. Het is natuurlijk een ander verhaal als puntje bij paaltje komt, vooral als dat een financieel paaltje is.

Iedere professie is in beginsel een verdienmodel. Schoorstenen moeten roken, levensonderhoud moet betaald. Een beroepsgroep organiseert dat succesvol voor haar leden wanneer zij een deel van de markt afschermt door entreevereisten te formuleren. Voldoe je daaraan, dan krijg je een deel van de arbeid. Het ideaaltype van een professie kent ook een eigen ideologie. Liefst een die duidelijk maakt hoe de professie is toegewijd aan de publieke zaak. Voor jullie beroepsgroep heeft Limperg die verwoord met 'vertrouwenspersoon van het maatschappelijk verkeer'. Dat ideaal, het publieke belang in combinatie met ondernemerschap en in later stadium verankerd in de wet, maakt dat grote getallen verdienen meteen ook gevoelig ligt.

Professies hebben er financieel voordeel bij als ze afhankelijkheid creëren bij hun klanten. Zo ontstaat er, als je niet uitkijkt, weinig lust om innovaties door te voeren die leiden tot minder werk. Je zit dus in een beschermde en geprivilegieerde positie, adverteert met het publieke belang en moet tegelijkertijd ergens het fatsoen vinden om eigenhandig te zeggen wat een reëel bedrag is voor het belangrijke werk dat je doet.

Jaren geleden gaf ik veel trainingen trusted advisor binnen het bankwezen. Onder meer, zo bleek later, aan financials die onder het mom van vertrouwen anderen volkomen in het pak naaiden met woekerpolissen. Ik heb ervan geleerd. Ieder ideaal heeft een keerzijde. 'Het publieke belang dienen' is ook een professioneel verdienmodel dat staat of valt met de intentie van die professional en het kantoor waar hij of zij verkiest te werken.

In ons boek *Artikel 5, de beroepseer van de accountant* brengt Karin van Wijngaarden, partner bij Grant Thornton in de dga/mkb-praktijk, haar intentie zo onder woorden: "Ik beschouw mijn werk als een maatschappelijke functie. Ik heb daarom de plicht om te kijken welke kosten ik maak om mijn werk goed te doen. Wij zijn hier op kantoor geen grootverdieners en toch heb ik de suggestie gedaan om een maximum te stellen aan de salarissen. En datgene wat we overhouden te investeren in technologie, nog betere opleiding van jonge accountants en het nog efficiënter en effectiever maken van de controles".

Zou haar punt nou bij paaltje komen?

Margreeth Kloppenburg is adviseur voor professionals in onder andere de accountancy. Zij is auteur van 'Artikel 5, de beroepseer van de Accountant'.