

Je hebt maar één reputatie

Recent sprak ik een aantal commissarissen bij familiebedrijven en publieke organisaties over goed bestuur. De discussie ging onder meer over hoe je je als toezichthouder moet opstellen bij een dominante dga of een onvolwassen besturingsmodel.

Sommigen vonden dat bij een dominante familie als aandeelhouder de toezichthoudende functie wel wat lichter kon worden ingevuld (het was ten slotte geen beursfonds), terwijl anderen juist aangaven dat het Nederlandse toezichtmodel inhoudelijk niet verschilt of het nu een beursgenoteerd of een privé gehouden bedrijf betreft. En dat je je als toezichthouder in zo'n situatie dus moet afvragen of je wel goed kunt functioneren als de dominante aandeelhouder zijn macht niet met jou wil delen. En of je er dus wel aan zou moeten beginnen.

Mijn inbreng in deze discussie was simpel: als je niet je verantwoordelijkheid kunt nemen, niet aan beginnen. Je hebt ten slotte maar één reputatie.

Na zo'n prikkelend statement ging het daarna natuurlijk over accountants: hoe zat het daarmee? Konden die dan wel functioneren in zo'n situatie? Ook hier was mijn antwoord eenvoudig (hoewel de praktijk weerbarstig is, dat weet ik ook wel). Ik herhaalde het statement van mijn reeds lang geleden gepensioneerde collega die vroeger bij ons Europees verantwoordelijk was voor risk management: bij een slecht bedrijf dat niet wil verbeteren kun je nog zo je best doen, maar de kans is groot dat je uiteindelijk in een conflict terecht komt. Dus beter niet aan beginnen.

Deze commissarissen vonden dit een interessante gedachte, want men was nog niet vaak een accountant tegen gekomen die dat op deze wijze had gesteld. Men vond accountants vaak onduidelijk en (te) voorzichtig.

Ik heb daarop aangegeven dat het is zoals verwoord in ons [discussierapport Toon aan de Top](#): accountants beoordelen de governance van een organisatie zowel bij opdrachtacceptatie als bij de jaarlijkse risicoanalyse en leggen hun conclusies vast in hun dossier. Maar ze vinden het moeilijk om dit onderwerp aan de orde te stellen.

Los daarvan vind ik dat de accountantsberoepsgroep voor het onderwerp goed bestuur wel wat meer belangstelling zou mogen hebben, want bedrijven die geen goede *checks and balances* hebben en die niet willen luisteren naar goed bedoelde adviezen van hun interne en/of externe accountant, zou u die wel in uw portefeuille willen hebben? Ik niet.

Een voorbeeld. Jaren geleden moesten we een voorstel doen voor een controleopdracht bij een complexe organisatie zonder toezichthoudende functie. We hebben toen in de offerte als voorwaarde gesteld dat er een auditcommissie moest komen zodat wij onze controlebevindingen konden bespreken. Uiteraard wonnen we de opdracht niet, maar de auditcommissie kwam er wel. Daar heb ik dus nooit spijt van gehad.

Mijn advies aan u is: let op, voordat u een opdracht accepteert, of het bedrijf een goed bestuur en de juiste checks en balances heeft. Indien dat niet zo is, stel uw eisen. En als men daar niet aan wil voldoen, zou ik u adviseren er heel goed over na te denken of u er wel aan zou willen beginnen.

En ingeval u al als accountant functioneert en men niet naar uw adviezen wil luisteren, ook de raad van commissarissen c.q. raad van toezicht niet, dan zou ik als ik in uw schoenen stond serieus overwegen de opdracht niet te continueren. U hebt tenslotte maar één reputatie.

Nu hoor ik wel eens klachten dat een mogelijk minder strenge accountant de opdracht vervolgens overneemt. Ik zou me daar in dit geval niet te druk over maken want het is *zijn* reputatie die hij dan op het spel zet.

Moeten we ons vervolgens zorgen maken over een organisatie die geen accountant meer kan vinden? Zeker niet, want die kan zich wenden tot de voorzitter van het Koninklijk NIVRA. En die wijst dan een accountant aan die zijn eisen kan stellen.

Deel dit artikel



Ruud Dekkers is partner bij PricewaterhouseCoopers Accountants NV. Dekkers was van 2010 tot en met 2012 voorzitter van het NIVRA.