

Prij concurrentie en kwaliteit

De laatste tijd is er op deze site veel geschreven over extreme prijs concurrentie en de negatieve effecten die dit op de kwaliteit kan hebben. Ikzelf heb het al eens eerder gehad over het 'prijsdrukspook'. Concurrentie is op zich goed, prikkelt bijvoorbeeld tot innovatie, maar teveel concurrentie op prijs waarbij opdrachten voor te lage bedragen worden aangenomen kunnen op termijn een negatief effect op de kwaliteit van het geleverde werk hebben en daarmee afbreuk doen aan het aanzien van ons beroep.

Nu gaan wij als NBA niet voorschrijven welke prijsstrategie kantoren moeten hanteren, daarvoor zijn zij zelf verantwoordelijk. Maar ik maak mij wel zorgen nu dit aspect uitgebreid in de media naar voren komt en wordt gekoppeld aan de gepercipieerde onvoldoende kwaliteit die de accountant in een aantal gevallen heeft geleverd. Daarom wil ik u een parallel uit de bouwwereld meegeven waar ik circa 25 jaar geleden tegenaan liep en wat mij altijd heeft getroffen als een aanpak waarbij verantwoordelijkheden goed gescheiden werden en de kwaliteit niet in het gedrang kwam.

Nu zult u wellicht weinig parallellen tussen de bouwwereld en de accountancy zien, maar die zijn er wel. Beide sectoren opereren in een concurrerende markt, er is sprake van het samenwerken van mensen met verschillende competenties, en de schade kan groot zijn als het fout gaat. Nu is de bouwwereld geen gereguleerde sector zoals het accountantsberoep, maar er worden geen bouwvergunningen afgegeven aan niet-gekwalificeerde bedrijven dus dat verschil is minder groot dan het lijkt.

Het acquisitieproces van het bouwbedrijf in kwestie omvatte drie gescheiden functies: directie, projectleiding en calculatie-afdeling. Het werkte als volgt. Een aanbesteding kwam binnen, werd op aanvaardbaarheid beoordeeld door de directie waarna de afdeling calculatie volgens een consistente methodiek rekening houdend met de noodzakelijke inzet van mensen, middelen, en specialisten de kostprijs berekende. Die kostprijs werd beoordeeld door de projectleider die het werk moest gaan maken om te zien of hij dit voor die prijs kon bouwen en dat leidde tot de definitieve kostprijs. Vervolgens nam de directie mede op basis van deze kostprijs het besluit voor welk bedrag men in zou schrijven. Daarmee was dan ook direct het voorcalculatorisch verlies bekend. De verantwoordelijkheden waren daardoor helder, directie verantwoordelijk voor het commerciële verlies en de projectleider voor het uitvoeringsresultaat.

Nu de parallel. Directie heet bij ons partner, projectleider manager, en een calculatie-afdeling hebben niet alle accountantskantoren. Dat leidt dus tot de volgende knelpunten: de kostprijs is niet altijd goed bekend, het voorcalculatorisch verlies ook niet en de commerciële verantwoordelijkheid van de partner en uitvoeringsverantwoordelijkheid van de manager lopen door elkaar, waardoor het gevaar ontstaat dat het voorcalculatorisch resultaat richting de uitvoering gepushed wordt en de manager de onmogelijke taak krijgt een voorcalculatorisch verlies in de uitvoering te compenseren. Maar omdat er geen goede voorcalculatie wordt gemaakt is er ook niet altijd sprake van de optimale mix van competenties (IT-audit, data analyse etc.) om de opdracht kwalitatief goed uit te voeren.

Kortom, ik heb het gevoel dat wij op dit vlak nog wel wat kunnen leren. Daar zijn verschillende oplossingen voor, zoals het aan de cliënt zichtbaar maken welke commerciële korting u geeft met instandhouding van het urenbudget, of de functiescheiding zoals het voorbeeld uit de bouwwereld. Waar het mij echter om gaat is dat kwaliteit van de controle in de uitvoering voorop dient te staan, dat wij het team voldoende urenbudget geven om een goede controle te kunnen verrichten en dat alle noodzakelijke specialisten daarbij worden ingeschakeld. Dit heb ik overigens niet zelf bedacht maar kunt u lezen in artikel 15 Bta.

Deel dit artikel



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

GERELATEERD



NIEUWS | 13 april 2021

AFM Jaarverslag 2020: 'Blijvende aandacht nodig voor kwaliteitsgerichte cultuur'

Om de kwaliteit van wettelijke controles duurzaam van hoge kwaliteit te laten zijn, is blijvende aandacht nodig voor een kwaliteitsgerichte cultuur bij accountantsorganisaties. →



DISCUSSIE | Column | 09 april 2021

Audit quality en innovatie

Innovatie van de wettelijke controle is onmogelijk bij de bestaande regulering, meent Arnout van Kempen. →



NIEUWS | 08 april 2021

Kwartiermakers organiseren rondetafelsessies voor managers accountantskantoren

De twee Kwartiermakers toekomst accountancysector, Marlies de Vries en Chris Fonteijn, organiseren twee rondetafelsessies voor (senior) managers van accountantsorganisaties. →



DISCUSSIE | Opinie | 26 maart 2021

Problemen met data-analyse AFM-rapport over niet-oob-kantoren

Kanttekeningen bij een recent onderzoeksrapport van de AFM naar de kwaliteit van niet-oob-accountantsorganisaties. →



NIEUWS | 11 maart 2021

Kwaliteitsindicatoren zijn 'geen heilige graal'

De ontwikkeling van eenduidige audit quality indicators (AQI's) zorgt voor meer transparantie en vergelijkbaarheid tussen accountantsorganisaties. Maar AQI's zijn... →