

**De opbouw van wereldwijde advocaturnetwerken door de grote accountantskantoren verloopt niet altijd even soepel. Onafhankelijkheidsbepalingen na Enron en strategische koerswijzigingen hebben grote invloed. Een actueel overzicht.**

MICHA KAT

Ruim anderhalf jaar na Enron en de beperkende maatregelen (Sarbanes Oxley) die er op volgden, is de rust bij de 'advocountantskantoren' nog allerminst teruggekeerd. Opmerkelijk is dat er een tweedeling ontstaat: problemen bij Landwell en Klegal, de respectievelijk met PricewaterhouseCoopers en KPMG verbonden advocatenkantoren, en optimisme bij EY Law en Deloitte.

### **Landwell: droom spat uiteen**

Ingewijden zagen het vanaf begin oktober 2003 al aankomen: Landwell gaat het niet redden. Een exodus van dertig advocaten in Frankrijk kwam als een mokerslag, net als het verbod in Duitsland om de naam Landwell te voeren. De twee belangrijkste Europese kantoren werden aldus zwaar getroffen. Op 23 oktober 2003 werd bekend dat het mondiale Landwell-netwerk (de website: *Landwell is one of the top four legal providers of the world with 2.850 lawyers in over forty countries*) wordt ontbonden. Een kleine groep van drie kantoren (Frankrijk, Spanje en Duitsland) blijft de naam Landwell voeren en kiest voor een blijvende alliantie met PricewaterhouseCoopers. De meerderheid (waaronder Nederland) verbreekt echter alle banden en gaat per 2004 elk voor zichzelf voort onder een nieuwe naam. Deze laatste (SEC-proof-)groep hoopt te kunnen blijven werken voor de PwC-controleklanten.



# Advocoun worstelen

Co-managing partner Els de Wind: "We hebben acht jaar lang de kans gehad een hechte relatie op te bouwen met PwC en dat geeft ons in de nieuwe situatie een voorsprong op andere kantoren."

Landwell heeft de hooggespannen verwachtingen nimmer waar kunnen maken. Dat komt vooral doordat de controleklanten van PwC na Enron in de taboesfeer belandden en het kantoor daar onvoldoende 'eigen werk' tegenover kon stellen. Hier speelt vooral mee dat Landwell geen wortels had als eigen advocatenkantoor maar in 2000 is ontstaan vanuit de afdeling Legal Services van PwC. Voor Frankrijk en Spanje geldt dat de belastingadviesafdeling, die in Nederland binnen PwC valt, daar binnen Landwell zit. Hier ligt de voornaamste reden voor die kantoren om de band met PwC

voort te zetten. Ze functioneren dus de facto als *outsourced* belastingadviesafdelingen met een *legal* sausje. Voor PwC zijn deze ontwikkelingen een enorme tegenvaller. Namens PwC zegt woordvoerder Meint Waterlander dat "wordt onderzocht wat de beste propositie voor Landwell voor de toekomst is".

### **Klegal in nieuw onafhankelijk netwerk**

Klegal, zo werd begin november bekend, houdt op te bestaan. Wat het lot zal zijn van de drieduizend advocaten in zestig landen is onduidelijk. Veel tax-advocaten zullen worden toegevoegd aan de belastingpoten van KPMG in diverse landen, zoveel lijkt zeker. Een deel van de kantoren zal zich volgens Rob Faasen, MP van Klegal Nederland, verenigen in een



# tants voort

FOTO: ANP

nieuw global network dat volstrekt los staat van KPMG en dus ook moet kunnen werken voor KPMG-controleklanten.

Veel KLegal-kantoren zijn in hun landen gevestigde namen met een breed eigen cliëntenbestand. De afhankelijkheid van KPMG is dus veel minder groot dan bij Landwell van PwC. Het aantal kantoren dat deel gaat nemen aan het nieuwe netwerk is nog niet bekend, maar cruciaal is de deelname van de topkantoren in Frankrijk, Duitsland en Engeland. Het Nederlandse kantoor, ontstaan vanuit het gefailleerde Steins Bisschop Meijburg & Co. (SBMC), stond al geheel los van KPMG Nederland. Voor de 32 juristen verandert er in eerste instantie dan ook weinig, behalve dat het kantoor een nieuwe naam moet krijgen. Het perspectief deel uit te maken van een glo-

bal firm die kan 'meeliften' met KPMG International is echter vervlogen, al geeft Faasen aan dat zijn kantoor waarschijnlijk wel deel zal gaan uitmaken van het nieuwe netwerk. Net als PwC heeft dus ook KPMG de advocatenkous stevig op de kop gekregen als gevolg van onrealistische ambities: het faillissement van SBMC, dat ooit 220 fee earners telde, loopt nog altijd en is voor veel betrokkenen een drama. Rob Faasen, MP van KLegal Nederland: "De relatie met KPMG blijft behoorlijk ingewikkeld. Door het echec met SBMC heeft KPMG ook veel verloren. KPMG werkt veel met grote kantoren als De Brauw en Houthoff, zeker in grote zaken. Wij proberen als best friend een stukje van de taart te bemachtigen."

## EY Law: de andere weg

In de ogen van EY Law kiest KLegal voor een onmogelijke spagaat: volstrekte onafhankelijkheid van KPMG, maar toch aanschurken tegen de MDP-familie. En het moet gezegd: Ernst & Young biedt volstrekte duidelijkheid over zijn eigen relatie met de legal-tak: de advocaten blijven 'lid' van de MDP-familie en zullen zich blijven profileren met de letters EY.

"Alleen al door die twee letters zijn we volgens de SEC geen onafhankelijk kantoor en mogen we niet optreden voor Ernst & Young-controleklanten", zegt Hans van Gijzen, vanaf deze zomer formeel de hoogste man van EY Law. Het netwerk, dat een overeenkomst heeft gesloten met EY Global (dat legal heeft benoemd tot key service), mikt op grote, multinationale trajecten zoals reorganisaties in vele landen waar bij bedrijven behoefte hebben aan een enkele legal partner. Deze bedrijven kunnen uit de aard der zaak geen controleklanten van Ernst & Young zijn, maar kunnen wel afkomstig zijn uit het Ernst & Young-netwerk. Een grote rol speelt hier dat Ernst & Young veel minder grote beursgenoteerde controleklanten heeft dan PricewaterhouseCoopers en KPMG, hetgeen de advocaten meer speelruimte biedt om voor dit type bedrijven op treden. Van Gijzen: "We kunnen daarbij gebruikmaken van de drie unique selling points van EY: het wereldwijde bereik, de infrastructuur en de working skills."

EY Law heeft alliantiekantoren in vijftig lan-

den. Op dit moment is de helft daarvan toegetreden tot EY Law. In Spanje en Frankrijk moesten de advocaten uit de EY-maatschap stappen en een eigen juridische maatschap oprichten. Holland van Gijzen was (uiteraard) een van de eerste toetreders. Hans van Gijzen: "Holland van Gijzen zou als zelfstandig kantoor in Nederland nauwelijks een business case hebben gehad. Nu zien we de toekomst met vertrouwen tegemoet."

## Deloitte: net begonnen

Dat het legal-netwerk van Deloitte nog geen naam heeft zegt genoeg: het staat nog in de kinderschoenen. In een beperkt aantal landen hadden kantoren elk een eigen relatie met Deloitte, maar aan branding en opbouw van een netwerk was nog vrijwel niets gedaan.

Carel van Lynden van het met Deloitte gelieerde AKD Prinsen van Wijmen is sinds mei 2003 verantwoordelijk voor de opbouw in Europa:

"Begin 2004 hopen we onze brand name te presenteren. Per 2004 gaat het netwerk van start. We vinden dat onze kantoren ook kunnen optreden voor Deloitte-controleklanten, al zullen sommige van deze cliënten veiligheidshalve toestemming willen vragen aan hun audit committee. Centraal staat dat we volstrekt onafhankelijk zullen zijn. We moeten dus ook kunnen optreden tegen controleklanten van Deloitte."

De koplopers van het nieuwe netwerk zijn AKD (met 250 advocaten zelfs het grootste kantoor), België (honderd) en Duitsland (tachtig). De kantoren in Spanje en enkele landen in Oost-Europa zitten nog te dicht op Deloitte en moeten worden ontvlecht. Het kantoor in Frankrijk, het vlaggenschip van het netwerk in wording, verbrak eind oktober reeds op eigen initiatief alle banden.

Dat Deloitte pas met de opbouw begint nu de rookwolken van Enron langzaam optrekken kan een voordeel worden genoemd; de ander advocantskantoren werden na Enron gedwongen tot dramatische bijstellingen van hun strategie. Van Lynden: "Het netwerk zal wel een contract sluiten met Deloitte waarin wordt afgesproken samen te werken en faciliteiten en kosten te delen. De gemeenschappelijk binding van het netwerk blijft de oriëntatie op Deloitte." ■

**Kees van Tilburg, architect van de full service-strategie van KPMG, pleitte bij zijn afscheid voor het categorisch afzien van advies bij controleklanten van openbaar belang. Ruud Dekkers, voorzitter van de accountantstak van PricewaterhouseCoopers, gaat dat te ver. Een debat.**

TOM NIEROP

Het lijkt een traditie te worden, bestuurders van grote accountantskantoren die het einde van hun actieve loopbaan vieren met forse kritiek op de wijze waarop het accountantsberoep zich juist in die grote kantoren heeft ontwikkeld. Vorig jaar pleitte André Bindenga, ex-voorzitter van Ernst & Young en het NIVRA, voor het verbreken van de financiële banden tussen accountants en gecontroleerden en voor de vorming van *audit only*-firma's (zie 'de Accountant' oktober 2002 en oktober 2003). En twee maanden geleden verbaasde Kees van Tilburg, medearchitect van de commerciële *full service*-strategie van KPMG, zijn beroepsgenoten met het essay (zelf refereert hij het Nederlandse 'probeersel') *Is het (maatschappelijk) nog verantwoord dat de accountant onderneemt?* Van Tilburg vindt dat het accountantsberoep onvoldoende de urgentie van de huidige vertrouwenscrisis onderkent en pleit voor een overtuigend signaal richting maatschappelijk verkeer: categorisch geen adviesdiensten meer verlenen aan controleklanten van openbaar belang. Het Financieele Dagblad besteedde de nodige aandacht aan zijn boodschap. En daarna bleef het stil, althans binnen het beroep. "Dat heb ik vaker gemerkt bij een wat ongebruikelijk standpunt", aldus Van Tilburg. "Er komen wel mensen naar je toe die in vertrou-



**Kees van Tilburg:  
'Je moet een maatschappelijke trend niet volgen, je moet erop anticiperen.'**

# Overtuigend g







# enoeg?



**Ruud Dekkers: 'Wij zijn ervan overtuigd dat alleen een multicompetence-organisatie in staat zal zijn de hoogste audit-kwaliteit te leveren.'**

FOTO'S: MARIA BROUWER

wen zeggen: wat jij schrijft had ik ook wel willen zeggen. Eén collega stuurde een reactie van achttien pagina's, vooral instemmend. Maar verder heb ik de discussie, met name de animo daarvoor binnen KPMG, een beetje gemist."

## Irritatie

Voorzitter Ruud Dekkers van de accountancytak van PricewaterhouseCoopers gaat die discussie, daartoe uitgenodigd door 'de Accountant', niet uit de weg.

*Kunnen we bij uw pensionering ook een kritisch verhaal verwachten?*

Dekkers: "Zeg nooit nooit, maar dat verwacht ik niet nee. Ik bespeur om me heen ook vrij veel irritatie over het verschijnsel dat niet meer in het beroep werkzame accountants plotseling publiekelijk heel stevige meningen gaan verkondigen. Het is goed om discussie te hebben, maar je loopt op deze manier het risico dat de media er elementen uitlichten. Je moet proberen om binnen je club dingen te veranderen, niet erbuiten. Dat betekent niet dat het beroep niet naar buiten mag treden. In tegendeel. Het geluid van de beroepsgroep is juist in het verleden veel te weinig gehoord en wij hebben er het NIVRA ook op aangesproken. Hier ligt een nadrukkelijke rol voor het NIVRA en het NIVRA heeft die gelukkig, met onze support, nu ook opgepakt."

*Van Tilburg: "Even voor wat betreft die irritatie: ik ben mijn hele loopbaan het debat niet uit de weg gegaan. Ook niet in mijn tijd als bestuurder. Bij een afscheid na bijna veertig jaar komt een discussie over mijn visie op het beroep dan niet uit de lucht vallen. Ik heb die discussie natuurlijk ook intern proberen te voeren, maar dan moet er wel een klimaat voor zijn. Die externe aandacht is helemaal niet zo erg. Accountantskantoren hebben heel sterk de neiging om alleen maar dingen naar buiten te laten gaan waarin elke komma op de goede plaats staat. Daarom krijg je altijd van die vlakke stukken. Accountants denken veel te vaak: als we nu maar goed informeren dan komt het wel goed. Fout, je moet niet alleen proberen je boodschap over te brengen, je moet communiceren. En daarin is het debat vreselijk belangrijk. Dan komen de standpunten scherper op tafel, ben je in beweging, gaat de wereld er omheen zich er ook mee bemoeien en als je dan goed luistert en er ook nog iets mee doet, heb je de kans dat je als beroep ook weer acceptabel wordt. Hoe krachtiger het signaal dat je uitzendt, hoe beter het wordt opgevangen. Vandaar mijn oproep aan de kantoren om bij*

controle van public interest entities (pie's) categorisch af te zien van advies."

## 'Multicompetence'

Dekkers: "Wij mijden de discussie niet. Daarom hebben wij in februari 2000, ver voordat de Enron-affaire losbarstte, al gezegd: wij willen af van de consultants. Dat past niet langer, met name de grote IT-projecten, waarbij, vaak met audit-cliënten allianties nodig zijn en cliënten vragen om resultaatafhankelijke beloning."

*Van Tilburg: "Op zichzelf correct. Al kun je je afvragen waarom Deloitte dan nog steeds die consultancy bij zich houdt."*

Dekkers: "Dat begrijp ik dan ook niet. Maar alweer: ook daarover hebben wij in de krant heel duidelijk gezegd dat wij dat slecht vinden voor het beroep. Intern is er bij ons heel veel veranderd. Er is een enorme bewustwording geweest dat de wereld niet meer dezelfde is. Maar wij blijven een multicompetence-organisatie, geen audit only-kantoor. Intern zijn de procedures enorm verscherpt, kwaliteit staat nu echt boven omzet, terwijl dat vroeger misschien te veel de andere kant opging. Verder liggen er nu duidelijke internationale normen

**Kees van Tilburg: 'Met mijn voorstel maak je het een stuk simpeler. Ik werd de laatste jaren knettergek van alle regels.'**

voor de combinatie van controle en advies, er is Europese regelgeving, er zijn beroepsregels over onafhankelijkheid. Laten we dat nu eerst eens allemaal goed toepassen. Daarna kunnen we zien of we verder moeten gaan."

*Van Tilburg: "Maar het maatschappelijk verkeer heeft er geen vertrouwen meer in."*

Dekkers: "Zowel de SEC, de PCAOB (Public Company Accounting Oversight Board, red.), de Europese Unie als het Nederlandse wetsvoorstel staat een combinatie van audit en bepaalde adviesdiensten nadrukkelijk toe. Dat is een belangrijk signaal van het maatschappelijk verkeer. Laten we nu eerst de resultaten van deze nieuwe regels afwachten voordat we te snel weer een volgende stap zetten."

## 'Wees flink'

*Van Tilburg: "Ik vrees dat men op den duur geen genoeg neemt met alleen die maatregelen. De kantoren hebben ook na de verkoop* ►

van grote delen van hun consulting nog altijd heel veel consulting in huis. Niet alleen PwC, ook de andere kantoren. Je kunt het nu wel multicompetentie gaan noemen of iets anders, maar dat maakt niet uit.”

PricewaterhouseCoopers denkt wel dat de huidige maatregelen voldoende zullen zijn?

Dekkers: “Wij denken van wel ja. En zeker als ook de andere spelers in de informatievoorziening aan stakeholders, zoals raden van bestuur, audit committees, raden van commissarissen en analisten, hun verantwoordelijkheid nemen en maatregelen nemen om het vertrouwen te herstellen. In dat kader stellen de maatschappelijke reacties op het conceptrapport van de commissie Tabaksblat teleur, zeker gezien het feit dat Nederland op dit punt bepaald achterloopt.”



Van Tilburg: “Er mag nog steeds een heleboel wel en er blijkt bovendien tussen de grote kantoren ook nog het nodige verschil in inzicht te bestaan over wat wel en wat niet mag worden gecombineerd met de controle Advisering over IFRS-implementatie, om maar eens iets te noemen. Dat zijn miljoenenklussen. Of corporate finance of actuariële dienstverlening. Op die manier blijft er onduidelijkheid en discussie bestaan. Je blijft op die manier de schijn tegen houden. Daarom zeg ik: wees flink en kies bij pie's voor óf advies óf controle. Dan ben je van die hele discussie af. Doe het vooral ook zelf en laat het niet weer over je heen komen. De praktijk gaat bovendien toch al die richting uit. De advocatuur begint belastingadvies in te pikken, cliënten willen vaak zelf al geen advies meer en ook de controlepartners beginnen de boot af te houden omdat je alle advisering moet onderwerpen aan een onafhankelijkheidstoets.”

Dekkers: “Als je doet wat jij voorstelt, zal het maatschappelijk verkeer, het publiek zeggen: wie verzekert ons dat je het inderdaad doet? Overigens, als je echt flink wil zijn, zou je moeten pleiten voor de audit only-firma. PwC zal dat zeker niet doen. Wij zijn ervan overtuigd dat alleen een multicompetence-organisatie in staat zal zijn de hoogste audit-kwaliteit

te leveren. En kan garanderen dat de ingehuurde experts, zoals EDP-auditors, fiscalisten, valuation experts en actuarissen, volledig voldoen aan alle onafhankelijkheidsregels.”

## Doorslaan

Van Tilburg: “Ruud, we hebben jarenlang geen actuarissen in huis gehad. Los van het feit dat ik het afstoten daarvan ook niet bepleit. Het is inderdaad een voordeel om specialisten in huis te hebben bij wie je als accountant even kunt binnenlopen om een probleem te bepraten. En ook voor je aantrekkelijkheid op de arbeidsmarkt is een audit only-kantoor slecht. Daar hoor je mij ook niet voor pleiten. Het gaat mij om de combinatie van advies en controle bij organisaties van openbaar belang, de zogenaamde pie's.”

Dekkers: “En daarover zeg ik: laten we nu eerst de aangescherpte regels eens goed toepassen en dan pas verder kijken. Want ik zie ook nu nog steeds dingen waarvan ik zeg: hoe is het mogelijk? Offertes voor de controle van jaarrekeningen voor de helft van het aantal uren dat anderen noodzakelijk vinden. Dat maakt het beroep nog steeds ongeloofwaardig. Verder loopt de wetgeving op het gebied van verslaggeving vaak achter, zoals de behandeling van goodwill. Het ontbreken van goede normen en de verankering van de richtlijnen in de wet wordt de beroepsgroep vaak verweten en dat is zeer onterecht. De wetgever blijft hier in gebreke. Daarnaast verwacht ik dat de code Tabaksblat een groot goed zal blijken te zijn voor het vertrouwen.”

Van Tilburg: “Ik ook. Maar dat neemt niet weg dat ook vanuit de accountantskantoren zelf een krachtig gebaar nodig is naar het maatschappelijk verkeer. Dan boek je een grote maatschappelijke winst, tegenover wellicht een klein omzetverlies.”

**Ruud Dekkers: 'Ik zie ook nu nog steeds dingen waarvan ik zeg: hoe is het mogelijk?'**

Is de kern van de vertrouwenscrisis niet de doorgeslagen commercialisering? Herman Wijffels betoogde dat in het vorige nummer van 'de Accountant' en ook de overgrote meerderheid van de RA's denkt er zo over, bleek uit een recente webstelling.

Dekkers: “De commercialisering was wellicht doorgeslagen. Nu niet meer. Nu moeten we oppassen dat we met onze reactie niet naar de andere kant doorslaan. En daarmee de kwaliteit van de accountantscontrole en dus het beroep schade aan doen. Ook moeten we ervoor waken dat we internationaal in de pas blijven lopen. Waarom zou onze regelgeving op dit terrein veel verder moeten doorschieten dan de internationale? Wij zijn geen eiland.”

Van Tilburg: “Het is geen doorslaan. Bovendien wijs ik er nog eens op dat de kantoren het op

**Ruud Dekkers: 'Waarom zou onze regelgeving veel verder moeten doorschieten dan de internationale?'**

heel wezenlijke punten niet met elkaar eens zijn, zoals over het IFRS-werk, corporate finance en dergelijke. In het Wetsvoorstel Toezicht Accountantsorganisaties wordt nu heel veel opengelaten en zegt de overheid: beroep, dat regel je zelf maar en als het niet goed gaat dan gaan wij er als wetgever overheen. Als we nu niet zelf de zaken zo regelen dat de buitenwereld het ook begrijpt, wordt het wachten op de volgende narigheid.”

## Toezicht AFM

Dekkers: “Bij de nu voorgestelde wet hoort ook dat de onafhankelijke toezichthouder, de Autoriteit Financiële Markten, transparant rapporteert over wat zij aantreft. Zeker bij organisaties van openbaar belang moet heel specifiek worden gekeken of alle regels over onder meer onafhankelijkheid en de combinatie van controle en advies zijn nageleefd.”

Van Tilburg: “Als je mijn voorstel volgt maak je het leven een stuk simpeler. Ik werd de laatste jaren knettergek van alle regels. Maak het nou simpel. Stel je moet als controlepartner beoordelen of bepaalde adviesdiensten bij een klant wel of niet kunnen, en vervolgens komt er een consultantspartner naar je toe ...”

Dekkers: “Dan zeg je gewoon nee. Zo zijn de regels binnen onze organisatie.”

## Ruud Dekkers: 'Laten we eerst de resultaten van de nieuwe regels afwachten voordat we te snel een volgende stap zetten.'

Van Tilburg: "Was het maar zo makkelijk. En dan krijg je ook nog te maken met een audit committee dat meekijkt of het niet-controlewerk wel kan. Zeg nou simpelweg gewoon nee bij grote klanten."

Dekkers: "Dan misken je het nuttige maatschappelijke effect dat die combinatie met advies kan hebben in bepaalde situaties. Stel dat een beursfonds in het grootste geheim,

management doet, daar is iedereen het wel over eens, hoewel een van de big four nog wel zo'n afdeling heeft. De regelgeving is daarover ook duidelijk. Als er een maatschappelijke trend is, dan moet je die volgen. Maar bij andere diensten ligt het dus minder duidelijk en moet de cliënt, c.q. haar toezichthoudend orgaan dat de verschillende stakeholders vertegenwoordigt, die keuze maken."

Van Tilburg: "Daar heb je weer zo'n onduidelijkheid. Eén van de vier kantoren volgt zijn eigen spoor met interim management. Dat scheidt toch onduidelijkheid. Bovendien, je moet een maatschappelijke trend niet volgen, je moet erop anticiperen."

Dekkers: "Nog even terug naar het arbeidsmarktargument. Een van de risico's voor kan-

**Kees van Tilburg:**  
'Wees flink. Doe het vooral zelf en laat het niet weer over je heen komen.'



want het betreft koersgevoelige informatie, wil gaan fuseren met een concurrent. In de meeste gevallen is er dan nog steeds een duidelijke voorkeur bij een groot deel van corporate Nederland om het boekenonderzoek dan door de eigen accountant te laten verrichten. Want het bestuur en de toezichthouder willen van de eigen accountant de verzekering dat het goed zit. Of stel er is een grote SAP-implementatie, waar je als controlerend accountant helemaal niet in wordt betrokken. Dan kan het gebeuren dat je achteraf op onderdelen moet zeggen: dit kan niet, met het oog op de interne beheersing. Dat kost klanten miljoenen."

Kan de accountant daarover niet tussentijds overleggen met het bedrijf of de betrokken externe adviseurs?  
Dekkers: "Dat is advies."

Van Tilburg: "Dat vind ik niet. Als het gaat om interne beheersingsmaatregelen, dan heeft dat heel direct te maken met je controlefunctie."

### Zuigkracht

Dekkers: "Zo zie je maar dat je de dingen dan heel duidelijk moet definiëren. En voordat je het weet zit je op een hellend vlak omdat het publiek, het maatschappelijke verkeer, dat dan niet meer begrijpt. En daarmee het signaal ook niet. Dat je bij controleklanten geen interim

toren is dat toppartners het beroep minder aantrekkelijk gaan vinden, omdat ze het gevoel hebben van een maatschappelijke factor van betekenis een controleur van regeltjes te worden. Aan dat soort mensen wordt getrokken, bij ons zijn er pas twee weggegaan. Terwijl je voor een hoogwaardig controleproduct dat soort mensen juist nodig hebt."

Van Tilburg: "Het vak verandert, daardoor werd het voor mij ook minder aantrekkelijk. Maar heel veel mensen uit de nieuwe generatie voelen zich wel senang bij al die regelgeving. De zuigkracht op toppartners is er altijd geweest. Overigens is een goede partner nog geen goede CFO, dus overdreven bang hoeft je daar nu ook weer niet voor te zijn."

Dekkers: "Dat laatste is zo, maar ook de jonge generatie zoekt een interessante job, die verder gaat dan alleen het controleren van regeltjes."

**Kees van Tilburg:** 'Wat jij zegt komt neer op: wij zijn goed en zorgvuldig bezig. Maar is dat in de perceptie van het maatschappelijk verkeer voldoende?'

### Snelle gulden

Gaat het uiteindelijk niet gewoon over commerciële belangen?

Dekkers: "Nee, absoluut niet. De snelle gulden is leuk, maar kan je nog veel sneller je reputatie kosten."

Van Tilburg: "Wat jij zegt komt neer op: wij zijn goed en zorgvuldig bezig. Dat zal ook best. Maar is dat in de perceptie van het maatschappelijk verkeer voldoende? Ik zeg van niet."

Dekkers: "Politiek en regelgevers vinden van wel. En corporate Nederland is ook een maatschappelijke factor. Die komen al weer wat terug van hun aanvankelijke audit only-reactie. Op onze advertentie van begin 2003 over de waarde van onze handtekening hebben we ook heel positieve reacties gekregen. Omdat we er

later op afgerekend kunnen worden. Je kunt zoets immers alleen maar naar buiten brengen als je inderdaad bepaalde dingen gaat doen, ook intern. Door die statement te maken hebben wij onszelf op onze tenen gezet."

Van Tilburg: "Laten we het niet anders voorstellen dan het is. Je bent op je tenen gezet door het maatschappelijk verkeer, niet door die advertentie."

Dekkers: "Niemand dwingt ons zo'n advertentie te plaatsen!"

### Belastingadvies

Nog een slotvraag: hoort bij het grote gebaar van Van Tilburg ook belastingadvies?

Van Tilburg: "Bij KPMG staat dat toevallig al apart. Los daarvan, ik vind dat je je bij alles moet afvragen: kan een verkeerd advies mij als controleur in een compromitterende situatie brengen? Dat is misschien wel het criterium."  
Dekkers: "Helemaal eens. Wij vinden dat je tax zeker in huis moet hebben. Maar ik laat wel extern checken of een belastingadvies te houden is. Wij adviseren cliënten vaak een second opinion te vragen, vooral als ze scherp aan de wind zeilen."

Van Tilburg: "Dat is goed. Maar ik vind dat je consequent moet zijn en het niet moet doen bij pie's." ■