

Op de korrel



FOTO: MARIA BROUWER

Aardse zaken

Omdat we ons graag gericht op de arbeidsmarkt willen bewegen, hebben we de afgelopen jaren regelmatig onderzoek verricht naar het karakter van de accountant. Immers, hoe exacter je het profiel van je doelgroep voor ogen hebt, des te effectiever kun je je kostbare middelen inzetten om de juiste mensen te interesseren voor het beroep. Eén van de kenmerken die er altijd weer uitspringen - het zal niemand verbazen - is het aardse karakter van de accountant. Nuchter, koel redenerend, gericht op concrete, materiële zaken. Niet iemand die zich gauw een rad voor de ogen laat draaien. De aantijgingen die de beroepsgroep de laatste jaren heeft moeten ondergaan doen in dit licht dan ook merkwaardig aan. Vooral omdat er geen reden is om aan te nemen dat het karakter van de accountant plotsklaps veranderd zou zijn. De boekhoudaffaires en de daaruit voortvloeiende - en nog steeds voortdurende - vertrouwenscrisis moeten dus een andere, externe oorzaak hebben. Een omstandigheid die buiten de persoon van de betrokkene ligt. Nu hebben we als beroepsgroep nogal eens gewezen op het feit dat de maatschappij niets van ons vak begrijpt. Hoewel ik nog steeds achter deze constatering sta - en mijns inziens het onbegrip met de groeiende regelgeving eerder toe- dan afneemt - vind ik hem toch iets te gemakkelijk. Maar belangrijker is: de redenering werkt niet. Als ik mijn eigen maatschappelijke omgeving ermee confronteer leidt dat steevast tot een geïrriteerd: 'Dan had je het maar beter moeten uitleggen.' Het lijkt alsof het publiek het argument eigenlijk niet wil horen en de reden daarvoor ligt voor de hand: men wéét dat er andere oorzaken in het spel zijn. En niet alleen het publiek weet het, ook wijzelf weten het. In het vorige nummer van 'de Accountant' bleek dat 97 procent van de respondenten op een webstelling (RA's) de oorzaak van de vertrouwenscrisis legt bij de doorgeschoten commercialisering: slecht werk vanwege te krappe budgetten, veroorzaakt door (te) hoge beloningen van partners en dure overhead. Hoge kosten die alleen kunnen worden betaald door het opschroeven van omzetdoelstellingen. En daarmee is de cirkel rond. In de tussentijd hebben we onafhankelijkheidsregels ingevoerd, zien we strenger toe op de kwaliteit van de controle en communiceren we actiever met het maatschappelijk verkeer. Maar wie garandeert dat daarmee alles is ondervangen? Wie zegt dat er zich geen nieuwe affaires meer zullen voordoen? Zoals de Engelsen nuchter stellen: 'You get what you inspect, not what you expect.' De kern van de problematiek ligt mijns inziens niet zozeer in de commerciële basis van de accountantskantoren - een beter alternatief is immers niet voorhanden - maar in de wijze waarop we partners en medewerkers aansturen in de uitoefening van hun beroep. Nog steeds vormt omzet het belangrijkste beoordelings- en beloningscriterium, nog steeds gelden de grootste klanten als de belangrijkste. En dat appelleert wonderwel aan een ander aspect van het aardse karakter van accountants (en niet van accountants alleen): een voorkeur voor comfort en luxe. En omdat we de karakterstructuur van de accountant niet kunnen en ook niet willen veranderen, zullen we onze commerciële cultuur moeten aanpakken. Alleen dan richten we ons op de kern van de zaak en kunnen we onze eigenlijke functie weer volwaardig uitoefenen: die van vertrouwenspersoon van het maatschappelijk verkeer.

Gert Smit
algemeen directeur