

In de Verenigde Staten verliezen de big four klanten aan de 'kleinere grote kantoren'. Hoe is de situatie in Nederland? Minder uitgesproken, maar de messen worden geslepen.

MICHA KAT

"Onze audit fees rezen compleet de pan uit" zei cfo Richard Farla van Scientific Technologies, een Amerikaanse producent van industriële instrumenten, op 28 september 2004 in *USA Today*. "De overstap van PricewaterhouseCoopers naar BDO levert ons een besparing op van 25 tot vijftig procent." *Many companies are leaving big four accounting firms for smaller audit shops where they can get more attention at less cost*, schrijft het dagblad. Dat is zo'n beetje de essentie van een ontwikkeling die in de VS reeds als zo belangrijk wordt gezien, dat zelfs een algemene krant als *USA Today* er een artikel aan wijdt. De krant noemt een aantal van 396 *auditor separations*, waarvan tweederde bestaat uit weglopers bij de grote vier (zie kader).

Hebben de big four in ons land te maken met een vergelijkbare ontwikkeling? Wellicht is het gemakkelijker de gespiegelde vraag te stellen: zien de *smaller four* (BDO, Mazars, Berk en Arenthals Grant Thornton) ook in Nederland de controleklanten toestromen vanuit de grote vier? De conclusie is dat deze ontwikkeling ook in ons land waarneembaar is, zij het minder sterk dan in de VS. Ook gaat het niet in de eerste plaats om controleklanten die de grote vier de rug toekeren, maar om non-audit-werk dat verschuift naar de *smaller four*.

Smaller four

De Nederlandse groep van *smaller audit shops* bestaat uit BDO Nederland (2.200 mensen, omzet 182 miljoen euro), Mazars Nederland

(negenhonderd mensen, omzet 76 miljoen euro), Berk (850 mensen, omzet 75 miljoen euro) en Arenthals Grant Thornton (450 mensen; omzet 38 miljoen euro). Alle vier de firma's onderschrijven de geconstateerde ontwikkeling. Partijen als de GIBO groep en ABAB zitten in omzet boven Arenthals Grant Thornton, maar worden hier buiten beschouwing gelaten omdat ze zich nadrukkelijk richten op de agrarische sector en/of het midden- en kleinbedrijf en geen deel uitmaken van een overkoepelend mondiaal netwerk.

Kloof

Van de *smaller four* lijkt BDO het meest op de grote vier: naast accountancy worden ook belastingadvies en overige consultancydiensten aangeboden. De accountancyomzet van BDO is inmiddels zelfs de helft van die van KPMG: 123 miljoen euro om 267 miljoen euro (de cijfers komen uit een interne studie van BDO naar de concurrenten). Ook Mazars biedt een big four-achtig palet aan van diensten,



Ambitieuze

zij het zonder consultancy maar wel met een advocatenkantoor min of meer binnen de eigen muren. Berk biedt alleen accountancy en belastingadvies. Arentthals Grant Thornton is wel weer breder in het dienstenpakket: accountancy, belastingadvies en enkele consultancydiensten.

In omvang bestaat er een brede kloof tussen BDO en de kleinste van de grote vier KPMG (4.200 mensen), maar ook tussen BDO en de grootste van de overige smaller four Mazars. In die zin neemt BDO een aparte tussenpositie in tussen de beide groepen waar het in dit stuk om gaat en zou je dus eigenlijk moeten spreken van de grote vier, BDO en de smaller three.

Oligopolie

Voor het juiste perspectief zou het nuttig zijn enige gegevens te verstrekken over de financiële omvang van de audit-markt in Nederland en de marktverdeling tussen partijen, maar

zulke gegevens ontbreken. Het met dit nummer van 'de Accountant' meegestuurde jaarboek 'Trends in accountancy' komt op basis van het College Toetsing Kwaliteit tot een totale markt voor 'accountancy' van 1,7 miljard euro.

Martin van Roekel, bestuursvoorzitter van BDO Nederland: "De grote vier hebben in Nederland bij beursgenoteerde ondernemingen een groter marktaandeel dan in de VS. Ik schat dat negentig procent in Nederland wordt gecontroleerd door één van de grote vier. In die zin kun je zeker spreken van een oligodan wel een quatropolie. In bepaalde sectoren is zelfs sprake van een duopolie. Instellingen in Engeland en de VS hebben hierover hun zorgen reeds uitgesproken. In ons land zag je dat de grote vier gezamenlijk optrokken in discussies rond de WTA. BDO wil tegen deze achtergrond een duidelijke rol gaan spelen. Anders gezegd: we zijn gewoon nodig in de markt."

Marktcorrectie

Na de val van Andersen is de concentratie in bijna alle landen enorm toegenomen, daar Andersen vrijwel overal is geïncorporeerd in de huidige big four. Zou het kunnen zijn dat er sprake is van een zichzelf corrigerende marktsituatie?

Jos van Huut, bestuursvoorzitter van Mazars Nederland: "Het oligopolie van de grote vier is geen goede zaak. Er moet toegang komen voor andere partijen. Een goed middel hiertoe is de joint audit naar Frans model. Zo komen immers ook anderen zoals wij binnen bij de grootste ondernemingen."

Dankzij het Franse systeem van de joint audit heeft Mazars in Nederland veel dochters van grote Franse beursfondsen als klant zoals Publicis, Danone, Axa en Thales/Hollandse Signaal. Van Huut: "We hebben een groter marktaandeel in de CAC, de Franse AEX, dan KPMG." ▶



FOTO: SIMONE VAN ES

Jos van Huut (Mazars): 'Studenten zijn steeds nieuwsgieriger naar onze categorie.'



FOTO: SIMONE VAN ES

Martin van Roekel (BDO): 'Bij non-audit-work gaat het echt snel.'

subtoppers

Tientallen audit-klanten

Wat zeggen de smaller four zelf over de concrete verschuivingen op de Nederlandse markt?

Jos van Huut: "Ik zie hier niet dat audit-klanten massaal weglopen van de grote vier.

Maar we krijgen ze wel binnen, het afgelopen jaar tussen de tien en vijftien bedrijven.

Binnen ons mondiale netwerk MRI zien we echter dat deze ontwikkeling in de VS steeds meer momentum krijgt."

Martin van Roekel: "Het afgelopen half jaar hebben we enkele tientallen audit-klanten van de big four overgenomen. Het gaat dan om bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf van tussen de vijftig en 250 medewerkers. Er zit geen beursgenoteerde onderneming bij. Vanuit het toegenomen kostenbewustzijn begrijp ik daar eigenlijk niets van. Misschien komen ze nog. Dat is trouwens al wel het geval voor non-audit-werk. Daar gaat het echt snel."

Non-profit

Ook Arenthals Grant Thornton en Berk geven aan 'veel werk binnen te krijgen' vanuit de big four, zowel wat betreft accountancy-werk als andere diensten.

Managing partner Hans Koning van Berk: "Het betreft zowel de profit- als vooral ook de non-profit-sector. De aanwas van ministeries en grote gemeenten is echt fors. We hebben er zelfs een aparte afdeling voor opgezet. Ook het traditionele familiebedrijf wil ik met name noemen." Arenthals-vennoot Ernst van Waveren: "Er zit

zeker beweging in onze kant op. Ja, we krijgen absoluut veel werk van bedrijven die één van de grote vier inruilen voor ons."

Het is voor Berk en Arenthals Grant Thornton moeilijk om getallen te noemen vanwege de 'decentrale structuur' van de firma's: lang niet alles wordt centraal geadministreerd.

Belangenconflicten

In de Britse en Amerikaanse literatuur en vakpers worden vele oorzaken genoemd voor het verlies van klanten bij de grote vier.

De natuurlijke impuls om bestaande oligopolies aan te vechten kwam reeds ter sprake.

Van Huut: "Van belang is ook dat we steeds meer non-audit-werk krijgen vanuit de grote vier omdat zij dat niet meer kunnen of mogen doen wegens *conflicts of interests*. Dit leidt bij die bedrijven dan weer tot een toenemend besef dat er ook wat betreft de audit een wereld bestaat buiten de grote vier."

Een andere verklaring zou zijn dat de grote vier audit-klanten met een te hoog risicoprofiel bewust buiten de deur zetten. Zo zou hun verlies van marktaandeel positief kunnen worden verklaard uit een verhoging van hun kwaliteitsstandaarden, die weer het gevolg zou zijn van de Sarbanes-Oxley-wetgeving in VS.

Van Roekel ziet niets in deze redenering.

Prijsniveau

Een derde oorzaak, het kwam reeds ter sprake in het begin van dit artikel, is de hoogte van de

audit fees. Van Roekel: "Het fee-niveau van de big four wordt ook in ons land als evident te hoog beschouwd. Wij bieden ten minste een vergelijkbare kwaliteit voor twintig procent minder."

Wat dit probleem nog verscherpt, is een sterk opwaartse druk op de fees van de grote vier door onder meer de nieuwe wet- en regelgeving, aanscherping van tal van interne codes en procedures, stijgende verzekeringspremies, afschrijvingen voor schikkingen als gevolg van schandalen en advocatenkosten om nieuwe claims af te wenden. Allemaal zaken die op de grote vier zwaarder drukken dan op kleinere kantoren.

In *International Accounting Bulletin* (23 augustus 2004) zegt Lee Graul van BDO Seidman: "Ik denk dat nu het punt bereikt is dat het prijsverschil voor klanten echt substantieel wordt. De fees van de big four worden nu zo hoog, dat men zich begint af te vragen of men nog wel waar voor het geld krijgt."

Jos van Huut: "Ik constateer tevens dat ze bij controles grote risico's blijven nemen. Ik weet dat omdat een klant van ons werd overgenomen door een groot bedrijf en zo bij één van de grote vier terecht kwam. De directeur belde me onlangs en zei: Jos, het gaat niet goed. Ik zie hier nooit meer een accountant binnenlopen! De audit-klanten die we hebben binnengekregen vanuit de grote vier zeggen vergelijkbare dingen, zoals dat ze de persoonlijke aandacht missen. De reputatie van de grote vier staat

'Verhuizende' audit-klanten VS in 2004 en 2003*

	2004			2003
	Bij	Af	Saldo	Saldo
BDO International	75	21	54	24
Moores Rowland Int. (Mazars)	37	8	29	15
Baker Tilly Int. (Berk)	30	9	21	7
RSM International	26	13	13	11
Horwath Int.	15	8	7	11
Grant Thornton Int.	34	30	4	-7
Moore Stephens Int.	10	6	4	15
DFK International	17	19	-2	6
Deloitte Touche Tohmatsu	42	63	-21	-45
KPMG International	33	68	-35	-34
PwC International	16	61	-45	-28
Ernst & Young Global	11	91	-80	-37

* beide jaren eerste zes maanden

Bron: International Accounting Bulletin

Marktdominantie in Groot Brittannië

In Groot Brittannië is uitgebreid onderzoek gedaan naar de marktdominantie van de big four. Gemeten in audit fees beheersten ze in 2002 negentig procent van de markt voor beursgenoteerde ondernemingen. Met de ondergang van Andersen steeg dit naar 96 procent. PricewaterhouseCoopers heeft in zes van de 38 onderzochte sectoren een marktaandeel van zeventig procent of meer, in zeven andere sectoren tussen de vijftig en zeventig procent. In zes sectoren hadden de (toen nog) grote vijf een marktaandeel van honderd procent. PricewaterhouseCoopers blijkt auditor van alle drie de sigarettenfabrikanten. Ernst & Young heeft een marktaandeel van tussen de zeventig en honderd procent in de sectoren 'energie' en 'papier', KPMG een aandeel van tussen de vijftig en zeventig procent in de sectoren 'defensie', 'dranken' en 'banken'. De auteurs, allen hoogleraar, concluderen dat "de geconstateerde niveaus van concentratie een gerechtvaardigde bron van zorg vormen".

De Amerikaanse rekenkamer (GAO) kwam begin 2004 voor de Amerikaanse markt tot een soortgelijke conclusie (zie 'de Accountant', februari 2004).



FOTO: SIMONE VAN ES

Jos van Huut (Mazars): 'Ik zie hier niet dat audit-klienten massaal weglopen van de grote vier. Maar we krijgen ze wel binnen, het afgelopen jaar tussen de tien en vijftien.'

Hans Koning (Berk): 'De aanwas van ministeries en grote gemeenten is echt fors. We hebben er zelfs een aparte afdeling voor opgezet.'

onder grote druk, vooral internationaal. In Nederland valt het nog wel mee."

'Generalisten'

Ernst van Waveren van Arentthals Grant Thornton bevestigt de voorkeur in de markt voor 'generalisten' die denken 'in de totaliteit': "Onze mensen kijken verder dan de audit. Dat wordt zeer op prijs gesteld, want onze klanten willen één of eventueel twee aanspreekpunten hebben en niet worden geconfronteerd met allerlei 'specialisten'."

De 'overlopers' tot nu toe zijn vooral bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf en (grote) partijen uit de non profit-sector, zoals overheden. Ook in de categorie grote bedrijven staat de positie van de big four echter onder druk, zegt



FOTO: SIMONE VAN ES

Martin van Roekel (BDO): 'Als cliënten naar de beurs gingen, zeiden de banken: nu wordt het tijd over te stappen naar één van de grote vier. Dat automatisme is nu verdwenen.'

Ernst van Waveren (Arentthals Grant Thornton): 'Onze klanten willen één of eventueel twee aanspreekpunten hebben en niet allerlei 'specialisten';

Martin van Roekel van BDO. "Nog niet zo lang geleden kozen grote instellingen automatisch voor de big four. Die boden het aura van kwaliteit en veiligheid. Als cliënten van ons naar de beurs gingen, zeiden de banken stevast: nu wordt het tijd over te stappen naar één van de grote vier. Dat automatisme is nu verdwenen. Hiervan moeten we steeds duidelijker de gevolgen gaan zien, zeker in deze tijden van toenemend kostenbewustzijn."

Upward push

In de VS is de trend zichtbaar van de upward push: de big four concentreren zich op de ondernemingen uit de Fortune 1000, de smaller four rukken op in de categorie daaronder en zijn nu zelfs bezig nog weer kleinere klanten af

te stoten om daarvoor ruimte te maken.

In Nederland ziet men dit (nog) niet.

Jos van Huut: "In de VS laat de big four bewust stukken van de markt liggen. In Nederland zie ik dat niet. KPMG bijvoorbeeld focust zelfs expliciet op het MKB." KPMG bevestigt dit. Toch zegt Van Roekel: "De (top van) het midden- en kleinbedrijf is niet de primaire doelgroep van de grote vier. Wij bieden veel meer partnertijd en aandacht voor deze groep klanten. Bij de big four gaan de superklanten nu eenmaal altijd voor."

Tenders

Hoe dan ook, BDO en Mazars constateren duidelijk dat ze steeds vaker mogen aanschuiven bij tenders waar ze rechtstreeks concurreren met de grote vier.

Van Roekel: "We worden steeds vaker uitgenodigd, bijvoorbeeld als een bedrijf na drie jaar bij een vaste auditor te hebben gezeten de zaak weer op de markt brengt. Ook bij bedrijven uit de AEX en AMX schuiven we aan. Daar scoren we soms ook, maar nog niet in audit-werk."

Van Huut: "Ook wij worden steeds vaker uitgenodigd. Echt opvallend. Maar we scoren lang niet altijd. Ik heb zelf veel van die tenders gedaan. Toen er toch weer één van de big four werd uitgekozen, schoot ik de betrokken cfo aan. Hij zei: 'we zijn er nog niet toe aan zo'n grote stap, om de audit buiten de grote vier neer te leggen'. Die aarzeling kan vele oorzaken hebben, zoals ook kwesties rond verzekeringen en aansprakelijkheid. Veel partijen vinden het prettig dat er een grote en rijke partij aanspreekbaar is als er iets misgaat."

Zichtbaarder

Het toegenomen zelfbewustzijn van de smaller four is onontkoombaar en de markt lijkt rijp voor een fundamentele herschikking. De eerste arena waarin de degens in ons land gekruist zullen worden is de arbeidsmarkt: wie weet de beste mensen aan zich te binden?

Van Roekel: "We zien nu voor het eerst mensen die doelbewust niet voor de big four kiezen, maar voor ons."

Van Huut: "Studenten zijn steeds nieuwsgieriger naar onze categorie."

Het zal een ieder zijn opgevallen dat met name BDO en Mazars ook wat betreft zichtbaarheid steeds dominanter naar voren treden in de markt, en ook in reclame, sponsoring en marketing steeds meer beginnen te concurreren met de grote vier. De komende jaren worden interessant. ■