

MKB

Small five tegen big four

Vijf kleine en middelgrote accountantskantoren gaan samenwerken op de overheidsmarkt. Eerst als adviseur, later mogelijk ook als controlerend accountant. Legt dit de bijl aan de marktdominantie van 'de gevestigde orde'?

PETER VAN RIETSCHOTEN

René Mol (ESJ):
'De behoefte aan een second opinion en aan echt onafhankelijk advies is groot.'

Sietse Hofsteenge (Aksos):
'Ook Aksos is bezig te komen tot een externe multidisciplinaire samenwerking.'

Onder de naam Het Regionaal Alternatief zijn vijf regionale accountantskantoren op 1 september 2005 een samenwerkingsverband aangegaan. De vijf - Blömer, ESJ, Horwath de Zeeuw & de Keizer, Joanknecht & Van Zelst en De Jong & Laan - willen lokale overheidsorganisaties en daaraan gelieerde instellingen beter van dienst zijn. Met name richt Het Regionaal Alternatief zich op (financiële) adviesvragen van colleges van burgemeester en wethouders. Onderliggende gedachte daarbij is dat sinds de invoering van het dualisme in het bestuur van gemeenten, de gemeenteraad een accountant de controleopdracht verstrekt. Controlerend accountants - lees de big four, samen goed voor ruim 95 procent van de gemeentelijke controles - zouden daardoor op adviesvragen van colleges van B&W onvoldoende onafhankelijk een antwoord kunnen geven.

Gat in adviesmarkt

Vooralsnog wil Het Regionaal Alternatief zich niet bezighouden met controle-opdrachten van gemeenten, maar wel van 'organisaties op afstand' zoals zwembaden, zorginstellingen en bibliotheken.

René Mol, partner van het deelnemende ESJ: "Er is duidelijk een gat in de gemeentelijke adviesmarkt. De behoefte van colleges en ook ambtenaren aan een second opinion en aan echt onafhankelijk advies is groot. Pak de kranten er maar bij en je ziet dat er op gemeentelijk niveau nogal eens wat misgaat."

ESJ-collega Jack Coppens vult hem aan: "Colleges van B&W worden in toenemende mate geconfronteerd met de vraag of eis om commercieel of in ieder geval zo efficiënt mogelijk te handelen. Naast rechtmatigheid worden doelmatigheid en doeltreffendheid steeds belangrijker. Ze krijgen daardoor meer behoefte aan benchmarking met het bedrijfsleven. Onze vijf kantoren met veel en ook brede mkb-ervaring kunnen die aanbieden."

Aksos

Over voorbeelden van concrete opdrachten hoeven Mol en Coppens niet lang na te denken, die zijn er al. "Bijvoorbeeld de verzelfstandiging van een onderdeel van een gemeentedienst. Het college in kwestie had geen idee over prijsstelling, en evenmin over de bijkomende fiscale aspecten. Door diverse specialisten vanuit de vijf kantoren erbij te betrekken is de adviesvraag naar volle tevredenheid van de opdrachtgever beantwoord." Sietse Hofsteenge, onlangs overgestapt van Deloitte naar Aksos Accountants Belasting-

adviseurs om daar vanuit Aksos-dochter ONP de dienstverlening aan de overheidsmarkt te gaan uitbouwen, onderschrijft dat er een 'adviesgat' is. "Het lijkt me een zinvol initiatief. Er zijn nu maar een paar spelers. Vanuit de gedachte van de onafhankelijkheid is het goed als de keuzemogelijkheid wordt vergroot en de scheiding tussen controle en advies wat scherper wordt. Vandaar ook dat Aksos, zij het op regionaal niveau in het noorden van het land, eveneens bezig is te komen tot een (externe) multidisciplinaire samenwerking."

'Meer spelers'

KPMG-parter Sietze Haringa vindt Het Regionaal Alternatief 'goed, begrijpelijk, toe te juichen'. Maar hij wijst er wel op dat terwijl de controlemarkt voor gemeenten voor het overgrote deel in handen is van Deloitte en Ernst & Young, er op de gemeentelijke adviesmarkt veel meer spelers zijn.

Haringa: "Marktverbreding en -verbetering is altijd goed. Maar het moet dus nog wel blijken of daar met dit initiatief sprake van is. Hebben ze voldoende schaalgrootte, voldoende kwaliteit? Wat is de specifieke know how? Kunnen en durven ze het aan selectieve groei en een evenwichtige opbouw van het klantenbestand boven snelle groei te stellen?"

Of Het Regionaal Alternatief voor KPMG een concurrent zal zijn? Haringa: "Dat zal de tijd leren. Iedere speler die goed is, is een concurrent."

Kennisontwikkeling

Arie Elsenaar, voorzitter branchegroep Lokaal Bestuur van Deloitte Nederland, schat dat er naast de accountantskantoren naar schatting vijftig niet-accountantsorganisaties als adviseurs op de gemeentelijke markt actief zijn. "Wil Het Regionaal Alternatief zich met zijn overigens moedige besluit een positie verwerfen, dan zal het veel moeten investeren in kennisontwikkeling en -onderhoud, en mensen moeten trainen om in een politieke en complexe ambtelijke omgeving te werken. Gemeenten zijn op onderdelen aanzienlijk complexer dan mkb-bedrijven."

'Aanzienlijke investeringen'

Van de zijde van PricewaterhouseCoopers wijst Albert Sieverdink (sectorvoorzitter Binnenlands Bestuur) met nadruk op de noodzaak om te investeren. "De gemeentelijke overheidsmarkt vraagt om specifieke kennis en gespecialiseerde professionals. Wij investeren voortdurend in de opleiding en training van onze mensen in dit marktsegment. Ook de ►

Marktverdeling controleopdrachten 467 gemeenten (%)

• Deloitte	69
• Ernst & Young	14
• PricewaterhouseCoopers	11
• KPMG	4
• Anderen (incl. 3 GAD's)	2
Totaal	100%

Bron: Kantoren

Het Regionaal Alternatief

	Omzet in miljoenen €	Medewerkers			Totaal
		RA	AA	Fiscalisten	
Blömer	7	10	2	7	78
ESJ	17	9	15	36	181
Horwath de Zeeuw & de Keizer	9	10	10	27	130
Joanknecht & Van Zelst	12	26	0	8	132
De Jong & Laan	38	70	20	35	550
Totaal	83	125	47	113	1.071

regionale kantoren zullen dit moeten gaan doen. En een combinatie van regionale kantoren ontslaat die niet van de plicht per kantoor de benodigde kennis op te bouwen. Dit zal aanzienlijke investeringen vergen.”

Vanzelfsprekendheid doorbreken

Als directe concurrent van de big four beschouwt René Mol Het Regionaal Alternatief ‘vooralsnog niet’. Hij denkt dat er zeker twee jaar nodig zijn om van de nieuwe combinatie een speler van betekenis te maken. Wel gaan de vijf kantoren zich gezamenlijk richten op het doorbreken van de ‘big four-vanzelfsprekendheid’.

Mol: “Hoewel het dualisme nu in de gemeenten is doorgevoerd, zien we in het aantrekken van adviseurs nog veel automatismen uit de tijd van voor het dualisme. Adviseurskeuzes worden nog steeds bepaald door ‘de grote namen’. Het Regionaal Alternatief heeft op zijn minst dezelfde kwaliteit te bieden, vaak nog met specifieke en regionale of zelfs lokale kennis van zaken, en hanteert een prijs-kwaliteitverhouding die voor gemeenten bepaald interessant is.”

Referenties

Of die kwaliteit er inderdaad is, moet - in lijn met Haringa en Sieverdink - ook volgens Hofsteenge (Aksos) nog blijken. Ook over de keuzeprocessen bij de overheid heeft hij een iets genuanceerder beeld dan Mol. “Naam en omvang waren vroeger inderdaad dé criteria,

maar die tijd is echt wel voorbij. Ik geloof dat de overheid - eigenlijk wel op alle niveaus - de adviseurs toch vooral beoordeelt op basis van kwaliteit en prijsstelling.”

Elsenaar: “Deloitte heeft met bijna alle van de 467 Nederlandse gemeenten een adviesrelatie. Onze ervaring is dat bij gemeenten de adviseurskeuze niet alleen over de prijs gaat, maar met name ook over kwaliteit. Deskundigheid speelt een belangrijke rol. Onderdeel daarvan is actuele kennis op het gebied waarover advies wordt verlangd. Vaak worden ook aansprekende referenties gevraagd. Daarom betwijfel ik of Het Regionaal Alternatief uit de beoogde markt voldoende rendement zal kunnen halen.”

‘Minstens een kwart’

René Mol en Jack Coppens beschouwen Het Regionaal Alternatief niet als de opmaat voor een fundamentele wijziging in posities en krachten in de Nederlandse accountants- en advieswereld. Ook al niet omdat hun initiatief zich voorlopig alleen richt op de gemeentelijke overheid. Plannen om het aantal kantoren te vergroten of hun initiatief naar andere branches of sectoren uit te breiden hebben ze niet. Mol: “Nee, we beschouwen ons niet als de voorloper van een fusiegolf. De ambitie is om per deelnemend kantoor op termijn minstens een kwart van de gemeenten in de eigen regio als adviesklant te krijgen. Daarbij is Het Regionaal Alternatief niet de entiteit die moet groeien of een marktpositie moet verwerven, maar het is een instrument voor de vijf kantoren om genoemde ambitie te realiseren.”

‘Bijltjes’

Haringa van KPMG meent dan ook dat hij ‘voorlopig nog wel rustig zal kunnen slapen’. Elsenaar van Deloitte beschouwt ‘een concurrent erbij als geen enkel probleem’. Ook Hofsteenge (Aksos) denkt dat het nieuwe initiatief niet de bijl aan de wortel is van de marktpositie van de big four. “Hooguit een bijltje. Maar er zijn wel meer bijltjes, enige beweging richting meer samenwerking is er beslist te bespeuren in onze branche.”

Of ontkennen

Een woordvoester van de Vereniging van Nederlandse Gemeenten liet weten dat Het Regionaal Alternatief bij de VNG niet bekend was, evenmin als vragen van colleges naar onafhankelijke adviseurs en dat de VNG derhalve geen mening had over het initiatief. Wat gerichte pr-activiteit door Het Regionaal Alternatief lijkt derhalve zinvol. ■

Arie Elsenaar (Deloitte):

‘Wil Het Regionaal Alternatief zich een positie werven, dan zal het veel moeten investeren in kennisontwikkeling en -onderhoud.’

René Mol (ESJ):

‘Adviseurskeuzes worden nog steeds bepaald door ‘de grote namen’