

Perspectief van de paperclip



FOTO: MARIA BROUWER

Pinclip BV moet welhaast het meest efficiënte bedrijf in Nederland zijn. Met twee man personeel produceert het bedrijf vierhonderd miljoen paperclips per jaar. Toch is het nog niet efficiënt genoeg: door de felle concurrentie uit China zal binnenkort één van de twee werknemers moeten afvloeien.

Ik moest hieraan denken toen ik de laatste webstelling van 'de Accountant' las: de accountancy is of wordt het toneel van structurele fusie en schaalvergroting. Zo'n zestig procent van de stemmers herkent dit beeld. Uit een eerder artikel in het januarinumnummer van dit blad komt een wat genuanceerder beeld naar voren: wel beweging, maar geen golf. Belangrijkste oorzaak van die beweging is de toegenomen wet- en regelgeving en de kosten die dit met zich meebrengt. Slechts in geringe mate speelt concurrentie een rol, laat staan concurrentie van de wereldmarkt. "Vrijemarktwerking? Nou, eigenlijk niet, hè", zo merkt één van de geïnterviewden op. Zijn conclusie is dat "de accountantsmarkt meer en meer zal worden gebaseerd op kennis, specialisatie en het 'kunnen voldoen aan'. Het echte ondernemerschap wordt minder belangrijk".

Is dit een goede zaak? Op het eerste gezicht wel. We voorzien steeds beter in de behoefte aan onafhankelijke en zeer deskundige accountants, een eis die politiek en overheid de afgelopen jaren nadrukkelijk op tafel hebben gelegd. Onze publieke functie wordt er verder door versterkt.

Maar er is ook een keerzijde. Een accountant die eerder opereert als ambtenaar dan als ondernemer zal minder efficiënt, klantgericht en innovatief zijn.

Hoewel we voorlopig niet bang hoeven te zijn voor concurrentie uit China of India (ook daar is een tekort aan accountants), zijn de kosten van accountantsdiensten in de ogen van de markt buitensporig hoog. Regelgeving en krapte op de arbeidsmarkt houden de huidige tarieven en omzetniveaus nog wel even in stand, maar vroeg of laat zal de markt met een antwoord komen. Klantgerichtheid is een woord dat de laatste jaren enigszins uit ons vocabulaire is verdwenen, ten onrechte vrees ik. Niet dat we weer terug in de schoot van de bedrijfsleiding moeten, nee, onder klanten versta ik de feitelijk belanghebbenden - financiers, eigenaren, toezichthouders - een groep die we gericht moeten bedienen. Een klant is ook het maatschappelijk verkeer. Een helder en informatief transparantieverslag is wat mij betreft een vorm van klantgericht gedrag. Ten slotte is er de noodzaak van innovatie. Geavanceerde controle-instrumenten en effectief kennismanagement zijn probate middelen om de bedrijfskosten op termijn omlaag te brengen. De tijd van paperclips is voorbij.

Ik ben bang dat we als Nederland onze wereldwijde ambities op het gebied van paperclips voorlopig moeten matigen. Maar op het terrein van de financiële dienstverlening heeft ons land een goede positie en, zeker op het terrein van accountancy, een prima reputatie. Die strijd kunnen we aan. Onder voorwaarde dat we de juiste balans tussen onze publieke en commerciële verantwoordelijkheden weten te vinden.

Gert Smit
algemeen directeur