

DOORBRAAK RATINGMODEL VAN WILLEM OKKERSE WIL MAAR NIET LUKKEN

Hoe OK is de OK-Score?

Ondanks 'verbluffende' resultaten krijgt Willem Okkerse met zijn OK-Score binnen de accountancy niet echt voet aan de grond. Komt dat alleen door het ontbreken van een 'fluwelen aanpak'? Een verkenning van methode en discussie. Annex vooruitblik: is een doorbraak aanstaande of blijft het revolutionaire rating-model de *sterlingmotor* van de financiële analyse?

TEKST BERT BAKKER | BEELD SIMONE VAN ES, MARJA BROUWER

Op een zomerse dag in het jaar 2000, om precies te zijn op 4 juli, zette notaris mr. E.W. Groeneveld uit Barendrecht zijn handtekening onder een akte met een ongebruikelijke inhoud. Een document namelijk dat de resultaten beschreef van een financieel-analytische proef die die dag - en de vijf voorafgaande jaren - onder zijn toezicht oog was uitgevoerd.

Initiatiefnemer van het experiment was Willem Okkerse, een toen 54-jarige Haagse bedrijfskundige en voorzittend partner van een bedrijfsadviesbureau, die in zijn vrije uren werkte aan een promotieonderzoek bij de sectie econometrie aan de economische faculteit van de Universiteit van Amsterdam.

Vier ondernemingen uit de financiële dienstverlening, ING, Parcom Ventures, Graydon en NPM waren in verband met deze test uitgenodigd om jaarcijfers over vijf opeenvolgende boekjaren aan te leveren van tien be-

OM COMMERCIËLE REDENEN HEEFT OKKERSE ZIJN UITVINDING ZORGVULDIG GEPATENTEERD.

drijven. Minimaal één, maar maximaal negen daarvan moesten nadien failliet gegaan zijn. De cijfersets waren door notaris Groeneveld geanonimiseerd, net als de sector waarin ze opereerden.

BEWIJZEN

Okkerse wilde iets bewijzen. Hij wilde objectief aangetoond hebben dat hij met een door hem ontwikkeld ratingmodel - met een knipoog naar zijn achternaam 'OK-Score TM' gedoopt - iets kon wat niemand anders kon. Namelijk: op basis van die aangeleverde jaarstukken voorspellen of de desbetreffende bedrijven in het jaar volgend op dat van het laatst beschikbare jaarverslag, failliet waren gegaan. Een serieuze toer, temeer omdat wankelende ondernemingen vaak de neiging hebben hun situatie gunstiger voor te stellen dan hij is. Okkerse wilde laten zien dat zijn OK-Score als een soort thermometer de financiële gezondheid van bedrijven expliciet kon peilen en daarin veel betrouwbaarder is dan de in 1968 ontwikkelde maar nog steeds in gebruik zijnde methode van Altman (de Z-Score en de latere variant daarop, de zogeheten Twente-toets van Bilderbeek). De vier casus-leveranciers kwamen met 43 valide jaarrekeningensets. Alleen zij én de notaris wisten tevoren dat tien bedrijven gefailleerd waren en welke dat waren.

In de akte beschreef notaris Groeneveld een eindconclusie met de drie zinnen waar het Okkerse allemaal om te doen was geweest: 'Met de OK-Score als methode werd drie jaar van te voren twintig procent (twee uit tien) van de bedrijven die later zouden failleren, als

VERMOGENSBEHEERDER

De OK-Score wordt in Nederland nu actief gebruikt door één vermogensbeheerder en één accountantskantoor (zie kader 'OK-Rating PasS'). Ron Boer, een van de directeurs van Boer & Olij Effectenhuis in Amsterdam, zegt "zeer tevreden" te zijn over Okkerses research. "Wij leggen ons toe op beleggingen in bedrijfsobligaties. Sinds we in januari 2010 met Okkerse in zee gingen, laten we vrijwel altijd een OK-Score berekenen voordat wij klanten aanraden om schuldpapier van een bepaald bedrijf te kopen." Dat heeft onlangs nog opmerkelijke dingen opgeleverd. Boer: "Okkerses lage score voor het papier van het bio-energiebedrijf Abengoa zien wij als een waarschuwing. Maar zijn oordeel over de obligaties van Stena AB - van onder meer de rederij - die volgens de grote credit rating agencies de norm *investment grade* niet halen, dus een hoge couponrente uitkeren, was juist positief."

zodanig geïdentificeerd. Twee jaar van te voren werd zestig procent (zes uit tien) van de bedrijven als zodanig geïdentificeerd. Eén jaar van te voren werd honderd procent (tien uit tien) van de bedrijven als zodanig herkend.'

'ONTMYTHOLOGISEREN'

Er is meer dan een decennium verstreken na dat glorieuze moment als Willem Okkerse in zijn huis in een bomenrijk villaparkje buiten het Belgische Kalmthout terugblijkt. Tevreden stelt hij vast dat hij met die resultaten Bilderbeek en Altman heeft kunnen 'ontmythologiseren': "Altmans fout was dat hij ervan uitging dat de bedrijfsratio's van lopende bedrijven wezenlijk afwijken van die van faillerende ondernemingen. Dat is niet zo. Je krijgt vals-positieve resultaten, maar dat was wel het punt vanwaar ik verder ben gegaan."

Okkerse claimt dat de betrouwbaarheid van zijn één-jaar-vooruit voorspellingen opliep tot meer dan 99 procent sinds verdere aanpassingen in het OK-model na 2000, en verwijst daarbij naar het zogeheten Cumulative Accuracy Profile (CAP) waarin zijn model positief afsteekt tegen die van S&P en Moody's. "Die komen nog altijd niet verder dan tachtig procent, S&P's eigen website erkent dat concreet."

'GODDELIJKE VONK'

Inmiddels is Okkerse 65, maar zijn strijdlust is onverminderd. Hij is ervan overtuigd dat de voorsprong van zijn OK-Score op andere ratingmodellen in geen jaren ingehaald zal zijn. Bij de big four-kantoren, weet hij, zijn wiskundigen nu bezig om vergelijkbare modellen te ontwikkelen. Ze doen dat op basis van zogeheten petri-netten, stroommodellen waarover de wiskundige Carl Adam Petri ideeën heeft ontwikkeld. "Zo begon ik zelf in 1989! Maar via die weg kom je er niet. Door puur toeval begreep ik dat ik het over een andere boeg moest gooien. Een goddelijke vonk."

Welk inzicht die vonk precies bracht vertelt Okkerse niet. Om commerciële redenen heeft hij zijn uitvinding zorgvuldig gepatenteerd.

Maar dan buigt hij zich over een vel papier begint een schema te tekenen: "Kijk", zegt hij, "horizontaal door een onderneming lopen diverse informatiestromen. Hier links staat de klant, rechts de leverancier. Die stromen betreffen eerst de opdrachtgegevens; dan gegevens over input van materiaal en arbeid, en dan

**OKKERSES VINDING WORDT TOEGEPAST,
MAAR NIET DOOR DE GROOTSTE PARTIJEN.**



AL MEER DAN TIEN JAAR BOTERT HET NIET TUSSEN OKKERSE EN DE ACCOUNTANTSWERELD.

gegevens over facturering en betaling. De data op die drie niveaus moeten zich logisch tot elkaar verhouden. Zo niet, dan ga je zoeken op het vierde niveau: het niveau van het management dat die stromen coördineert. Dát in je model te verwerken, daar gaat het om. Volgens de statistische entropie kun je informatie die latent in een systeem aanwezig is eruit halen. Niet meer, maar ook niet minder”.

PLAGERIGE BLOGS

Wonen in Kalmthout, vlakbij het miljonairsreservaat Brasschaat, en praten over de grote accountantskantoren die zijn vinding negeren maar zelf met lege handen staan, dat wekt een indruk alsof de uitvinder van de OK-Score zijn methode elders inmiddels wel succesvol op de markt heeft weten te brengen. Toepassingsmog-

lijkheden genoeg: als kwaliteitsborg voor controlerend accountants, als hulpmiddel voor banken bij de toekenning van bedrijfskredieten, als instrument voor credit rating, of als hulpmiddel voor beleggers die aandelen of bedrijfsobligaties willen selecteren. En ook privé zou Okkerse - als belegger *à la baisse*, rendement kunnen halen uit zijn vinding. Van dat laatste, zegt hij overigens, kan geen sprake zijn omdat zijn instituut zich houdt aan de voorwaarden van de International Organization of Securities Commissions (IOSCO). Beleggende relaties kunnen er wel hun voordeel mee doen. Okkerse houdt een kantoor aan in Rijswijk, maar werkt meestal vanuit huis. Hoewel hij ook klanten in India en de VS heeft, ligt dat centraal ten opzichte van zijn werkveld in de Benelux. Wordt Okkerses vinding inmiddels alom toegepast? Ja hij wordt toegepast, maar niet door de grootste partijen in de werelden van accountancy, beleggen en creditrating. Alleen al uit de kritische discussiebijdragen die hij regelmatig plaatst op onder meer Accountant.nl, en uit de ‘plagerige’ blogs op zijn eigen site www.ok-score.blogspot.com, wordt dat duidelijk.

OK-RATING PASS

Voorjaar van 2010 begon Okkerse zijn OK-Score op de markt aan te bieden als een aparte rating-dienst: de zogeheten OK-Rating PAsS (Premium Auditors' Statement). “Speciaal bestemd voor AA- en RA-accountants die zulke informatie wel willen aanbieden - bijvoorbeeld als addendum bij een management letter - maar zelf geen rating expertise in huis hebben.”

Het Amsterdamse accountantskantoor Stichter & Partners heeft ook de afgelopen jaren al van deze rating-diensten gebruikgemaakt. Paul de Goed, partner bij het kantoor daarover: “Ik ben uitermate gecharmeerd van de methode. Samen hebben we een groot aantal zeer interessante opdrachten gedaan. Maar namen van opdrachtgevers noemen is binnen de accountancy vanzelfsprekend uit den boze.”

PAUL DE GOED (STICHTER & PARTNERS): 'IK BEN UITERMATE GECHARMEERD VAN DE METHODE.'

BELGIË

Ook het adviesbureau Instifin in Brussel is enthousiast over de OK-Score-methode. Evert-Jan Lammers, vennoot en partner, tevens optredend als toezichthouder op Okkerses operaties: “Wij hebben bij forensische onderzoeken tientallen keren probleemloos de werking van de methode van nabij meegemaakt.”

Ook liet Okkerse zich door de jaren heen onder meer inschakelen om fraude-onderzoek te doen voor het parket van Politie in Brussel.

EVERT-JAN (INSTIFIN): 'WIJ HEBBEN BIJ FORENSISCHE ONDERZOEKEN TIENTALLEN KEREN PROBLEEMLOOS DE WERKING VAN NABIJ MEEGEMAAKT.'

RAPPORT BARNIER

In een reactie op een commentaar van de NBA op onder meer het rapport van EU-commissaris Barnier, dat suggereerde dat de accountant jaarlijks aan de raad van commissarissen zou moeten rapporteren over alle aspecten van onafhankelijkheid en het systeem van kwaliteitsbeheersing en zijn bevindingen omtrent fraude- en continuïteitsrisico's, schrijft Okkerse smalend en in kapitalen 'HELAAS: DIT KUNNEN ACCOUNTANTS NIET'. Durft iemand die stelling aan te vechten? Okkerse pakt er meteen een onderzoek van de Universiteit van Maastricht bij dat aantoonde dat accountants slechts in een kwart van de gevallen tijdig een continuïteitsverklaring wisten af te geven waar dat aan de orde was. “Dus in driekwart van de gevallen niet! En een later onderzoek van BDO concludeerde hetzelfde.”

Nooit heeft iemand willen of kunnen aantonen dat Okkerse zijn claims niet kan waarmaken. En de beroepsgroep zou - net als andere professies waarin het om hoogwaardige financiële analyse draait - veel voordeel kunnen hebben van die OK-Score. Maar al meer dan tien jaar botert het niet tussen Okkerse en de accountantswereld.

'FUZZY LOGIC'

Fritz Witt slaakt een zucht voor hij begint aan een poging onder woorden te brengen waarom. “Ontegengesteld is Okkerse”, zo zegt de hoofddocent credit rating advisory aan Business Universiteit Nyenrode en oud-directeur van concurrent URA Ratings, “een heel knappe analist. Hij denkt als een ingenieur en bouwde voort op Altman en Bilderbeek. Zijn model werkt met zogenaamde fuzzy logic; een logica afkomstig uit de techniek, die werkt zoals intuïtie bij mensen”. Witt heeft Okkerse “verbluffende dingen” zien doen, maar hij ziet diverse redenen waarom grote kantoren

niet met hem in zee gaan. Hij meent dat Okkerse methode “niet goedkoop” is, maar serieuzer is dat: “Okkerse weigert de details van zijn model uit de doeken te doen.”

Inzicht in de werking van toegepaste analysemethodes is voor accountants heel belangrijk. Witt: “Beroepsregels eisen dat ze zich kunnen verantwoorden voor de methoden die ze toepassen. Zuur voor Okkerse, want inderdaad zijn accountants vaak niet getraind of ervaren in het interpreteren van cijfers zoals bij ratinganalyses gebeurt. Maar ik begrijp hun houding wel.”

MKB-BEDRIJVEN

Aanvankelijk klonk Okkerse toon niet zo scherp. Toen hij in 2001 na een opdracht van beleggingsgoeroe Rienk Kamer het Landis-debacle voorspelde en ook zijn OK-Score lanceerde, kreeg hij snel aandacht in de media. Onder meer in de tv-show van Harry Mens, waar hij in februari 2002 voorspelde dat Ahold in problemen zou komen.

Mede tegen die achtergrond verbaast het dat hij niet tot zaken kwam met een of meer van de partijen die erbij waren toen hij in 2000 feilloos voorspelde welke tien uit 43 anonieme bedrijven failliet zouden gaan. Okkerse daarover: “Het kwam er op neer dat men meer geloof in eigen capaciteiten had. Wat die voorstelden hebben we gezien.”

Met de directeur van Graydon, Joop Quist heeft hij nog regelmatig aan tafel gezeten om tot een upgradung van hun methodiek te komen. “Maar daaruit vloeiende geen interessant voorstel voort.”

Gertjan Kaart, die Quist als directeur bij Graydon in Amsterdam opvolgde, licht de beslissing van destijds toe: “Wij raten zo’n twee miljoen bedrijven in Nederland. Maar slechts zo’n veertig duizend daarvan, een paar procent, deponeren voldoende cijfers bij de Kamer van Koophandel om überhaupt een financiële analyse op te kunnen doen.”

Om te kunnen beoordelen of die mkb-bedrijven leverancierskrediet verdienen moet Graydon het van andersoortige indicatoren hebben. “We hebben ons goed ontwikkeld eigen *know your customer*-systeem waarin we onder meer gegevens opslaan over het betalingsgedrag, of de betrokkenheid van bestuurders bij eerdere faillissementen - dat soort zaken.”

STERLING-MOTOR?

Zo tekent zich rond de OK-Score een beeld af als een soort Sterling-motor van de financiële analyse: efficiënter dan de standaard-motortechniek, maar desondanks weinig toegepast.

Daarom opnieuw: als die OK-Score zo goed is, en slechts een fractie van het potentieel is benut, wat zit daar

BARBARA MAJOOR (DELOITTE): ‘ALS JE DE NODIGE KENNIS ZELF KUNT ONTWIKKELEN, DAN DOE JE DAT NATUURLIJK LIEVER.’



dan achter? *Jalousie de métier* bij potentiële klanten die tevens zijn concurrenten zijn? Vrees onder accountants dat betere analyses hun eigen falen zouden onthullen? Dat zij, zoals Fritz Witt suggereerde, wel ambitie koesteren om nieuwe diensten te ontwikkelen met hulp van credit ratings (de SRA Groep begon er al mee), maar niet allemaal over de *know how* beschikken? Of zijn er gewoon goede redenen om aan de methode te twijfelen? En spelen - bij de grote kantoren - andere motieven een rol, strategische bijvoorbeeld?

FLUWELEN AANPAK

Een van de weinige vertegenwoordigers van een big four-kantoor die serieus op deze vragen wil ingaan is Jacques de Swart, directeur van de Quantitative Analysis Group binnen de adviespraktijk van PwC en sinds eind 2010 hoogleraar toegepaste wiskunde aan de School of Accountancy & Controlling van Nyenrode Business Universiteit, waar hij ook aan de opleiding Credit Rating Advisory doceert (zie ook interview in *Accountant*, april 2011).

De Swart staat beslist niet afwijzend tegenover hetgeen Okkerse nastreeft: “Met een meer holistische blik naar de cijfers van ondernemingen kijken, is in principe heel zinvol. Ook ik zie daar veel potentieel, want inderdaad laten accountants geavanceerde wiskundige analysetechnieken om beschikbare cijfers beter te begrijpen ongebruikt.”

De Swart zegt zelfs de frustratie die hij bij Okkerse proeft over de geringe acceptatie van zijn manier van denken te herkennen. “Inhoudelijk zijn Okkerse en ik bondgenoten. Wel heb ik een iets andere mening over de juiste veranderkundige aanpak. Want alleen een rekenkundig sterke methode aanbieden is niet voldoende. Wil je de nieuwe methodes laten landen, dan is een fluwelen aanpak *conditio sine qua non*.”

‘NIET ERG PROFESSIONEEL’

De Swart bevestigt ook graag dat het team waaraan hij leiding geeft, bezig is daar verder mee te komen. En er wordt inderdaad, zoals Okkerse al opmerkte, geëxperimenteerd met petri-netten; al richt de toepassing zich

FRITZ WITT (NYENRODE): ‘IK HEB OKKERSE VERBLUFFENDE DINGEN ZIEN DOEN, MAAR ZIE DIVERSE REDENEN WAAROM GROTE KANTOREN NIET MET HEM IN ZEE GAAN.’

OK-SCORE: GEMIDDELDE VAN TWEE

De OK-Score zelf is een gemiddelde van twee beoordelingen, namelijk van de financiële gezondheid van een onderneming (de 'OK-Solvabiliteit'), en van de mate waarin een bedrijf rendement op zijn investeringen - waaronder ook overnames - maakt (de 'OK-Ratio'). Voor beide rolt er een getal tussen 1 en 9 uit. Dat levert een matrix op met 81 mogelijkheden. Die worden verdeeld in klassen van 1 tot 10. Bedrijven die als gemiddelde 1 tot en met 6 scoren zijn 'OK'. Een score van 7 of hoger wordt suspect.

Okkerse: "Ik vergelijk een bedrijf met een patiënt: de OK-Solvabiliteit is zijn leeftijd en de OK-Ratio de ziekte. Iemand van veertig overleeft een fikse griep wel. Een negentigjarige misschien niet." Een goed gekapitaliseerd bedrijf kan zich langer een hoge verbrandingsgraad permitteren dan een bedrijf dat amper buffers meer heeft. Om de OK-Score van een bedrijf goed te kunnen berekenen zijn de gegevens van vijf boekjaren nodig. Eerst worden de cijfers genormaliseerd, dat wil zeggen: gecorrigeerd voor stelselwijzigingen, veranderingen van afschrijvingstermijnen en consolidaties c.q. deconsolidaties.

Goodwill behandelt Okkerse niet op een bijzondere manier: het gaat immers vooral om de kasstromen. Een bedrijf kan een 10 scoren en niet failliet gaan, maar in principe alleen als het 'gered' wordt met nieuw kapitaal of door overname.

Okkerse: "Geen enkel bedrijf dat ik analyseerde ging binnen een jaar failliet terwijl de OK-Score dit niet aangaf." In 2008 werd de rekenmodel geheel aan IFRS aangepast.

minder op credit rating dan op fraudepreventie en *controls testing*.

Desondanks begrijpt ook De Swart best waarom accountants met scepsis naar Okkerse en zijn OK-Score kijken: "Wat niet erg professioneel overkomt is dat Okkerse alles tegelijk lijkt te willen zijn - credit rater, fondsbelegger, adviseur van controlerend en forensisch accountants - zonder echt duidelijk te maken hoe de *segregation of duties* is geregeld."

En inzoomend op een van die toepassingen zegt De Swart: "Waar de OK-Score voor credit rating wordt gebruikt, gaat 't er bij mij moeilijk in dat er alleen wordt

OK-SCORE TOEGEPAST BIJ BELEGGINGS EN INVESTERINGSBESLISSINGEN

In juni 2003 werd het OK-Fonds Nederland gelanceerd. Vermogensbeheerder First Capital Management uit Wassenaar zou een aandelenfonds - afgeleid van het mandje AEX-aandelen (met uitzondering van financiële instellingen omdat die met de OK-Score niet beoordeeld kunnen worden) op de markt brengen. Die samenwerking werd echter door Okkerse na een paar jaar gestopt toen First Capital onvoldoende kapitaal bleek te kunnen aantrekken. "Als het was voortgezet zou de outperformance ten opzichte van de feitelijke index tussen 2003 en ultimo 2010 tot 144 procent zijn opgelopen."

In 2004 kreeg Okkerse van de inmiddels overleden Frits Fentener van Vlissingen opdracht de boeken te analyseren van een bedrijf waarin de entrepreneur overwoog een groot belang te kopen: kabel-fabrikant Draka, (onlangs door zijn erfgenamen weer verkocht).

gewerkt met jaarcijfers en informatie over de branche. Waarom zou dat betere analyses opleveren? Beter dan de systematiek van de grote agencies die ook informatiebronnen meenemen zoals recente macro-economische statistieken en die landenrisico wegen via *country overrides*? Waarom zou je relevante data weglaten?"

MEER DAN TIEN JAAR

Okkerse, die dit soort kritiek vaker hoort, pleegt er op te wijzen dat functiescheiding niet nodig is omdat hij "in opdracht van uiteenlopende gebruikers slechts zijn OK-Ratings afgeeft. En dat die deze analyses vervolgens elk in hun eigen vakgebied gebruiken". En ten aanzien van de vergelijking met de bredere aanpak van de grote rating agencies, verwijst Okkerse steevast naar de site van Standard & Poor's die aangeeft dat betrouwbaarheid van hun ratings rond de tachtig procent ligt.

Misschien praten Okkerse en de accountantskantoren al meer dan tien jaar langs elkaar heen. Maar wat De Swart daarnaast noemt als oorzaak van huiver bij de grote kantoren, lijkt wel wezenlijk. Okkerses bewijsvoering voor zijn claims lijkt in hun ogen fragmentarisch en anekdotisch, en van validatie van de werking van zijn model zou geen sprake zijn, althans niet op de daarvoor geijkte wetenschappelijke manier.

PIJNBANK

Geconfronteerd met dit verwijt wijst Okkerse erop dat hij door DNB nooit werd uitgenodigd om zijn methode te laten testen. En hij herinnert aan het wetenschappelijke onderzoek dat hij zelf deed van 1995 tot 2000, en aan het feit dat hij in 2005 aan het NIVRA, en in 2008 aan Nyenrode aanbod een gemeenschappelijk onderzoekstraject in te gaan. Maar daarop werd volgens hem nooit serieus ingegaan.

De Swart: "Het punt is dat de bedenkers van een model de werking en alle aannames in detail moeten toelichten. In dit vak geldt *guilty till proven innocent*. En je bewijs van onschuld betaal je zelf. Zo wordt mijn team door banken ingehuurd omdat DNB eist dat modellen die ze willen gebruiken in hun risk management systemen eerst door derden op de pijnbank worden gelegd."

Of er in het verleden sprake is geweest van onwil bij de grote accountantskantoren om van Okkerses methode toe te passen is lastig te bewijzen. Maar de ironie wil dat bij de big four-accountantskantoren op topniveau de laatste tijd de overtuiging is ontstaan dat sophisticated rekentechniek, veel meer waarde kan toevoegen dan nu gebeurt.

Jacques de Swart vergeleek de analysemethoden die nu binnen PwC, maar ook bij de andere grote *firms*, ontwikkeld worden onlangs met een 'disruptive technologie' (zie Accountant, april 2011). Een technologie kortom die het hele speelveld in de sector in de komende jaren op z'n kop kan zetten. "Het verkrijgen van expertise op dit gebied, al dan niet in samenwerking met derden, is bezig is zeer hoge strategische prioriteit te krijgen."

DREIGENDE VOORSPELLINGEN FAILISSEMENTEN/FRAUDE

Onderneming	Wanneer voorspeld	Afloop	Gebaseerd op	Voorspeld tegenover
Lernout & Hauspie	Voorjaar 1998	Failiet in 2000	Jaarcijfers 1997	Institute van forensische auditoren
Ceteco	Voorjaar 1998	Failiet in 1999	Jaarcijfers 1997	Dubbelblind wetenschappelijke onderzoek notaris
Parmalat	Voorjaar 1999	Failiet in 2001	Jaarcijfers 1998	Redacteur NRC, inclusief plaatsing
Enron	Voorjaar 1999	Failiet in 2001	Jaarcijfers 1998	Redacteur FD, in FD en in Herald Tribune, inclusief plaatsing
LCI	Voorjaar 1999	Failiet in 2001	Jaarcijfers 1998	VEB + advocaat OK-Rating Institute
Atag	Voorjaar 2000	Failiet in 2000	Jaarcijfers 1999	Dubbelblind wetenschappelijke onderzoek notaris
Landis	Najaar 2001	Failiet in 2002	Jaarcijfers 2000	Congresgebouw Rienk Kamer/ curatoren
Ahold	Voorjaar 2002	Bekendmaking fraude 2003	Jaarcijfers 2001	Tv-optreden in 2002 Harry Mens
Vilenzo	Voorjaar 2001	Failiet in 2004	Jaarcijfers 2000	Curatoren
Getronics	Halfjaar 2006	145 miljoen verlies, overname gepubliceerd 2007	Halfjaarcijfers 2006	Column Willem Middelkoop
Innoconcepts	Voorjaar 2009	Failiet in 2011	Jaarcijfers 2008	Website De Accountant

Bron: Willem Okkerse

PWC EN DELOITTE

En niet alleen PwC maar ook Deloitte laat weten *data analytics* op steeds grotere schaal toe te passen in de controleaanpak. Cijfers en cijferreeksen worden onderzocht en gevalideerd. En zoals PwC beschikt over een team als dat van De Swart, zo heeft ook Deloitte een groep van kwantitatieve economen - *quants* - die daarvoor worden ingeschakeld en voor de evaluatie van waarderingsmodellen van banken voor financiële instrumenten.

Barbara Majoor, partner bij Deloitte, met een portefeuille gericht op innovatie van de audit- en assurance-methodologie en de compliance-functie en parttime hoogleraar accountancy aan Nyenrode, merkt op: "Van accountants wordt steeds meer verwacht dat ze de continuïteitveronderstelling werkelijk kunnen toetsen. Het is heel belangrijk dat we geen fouten laten zitten. Ik zie de mogelijkheden die rekenkundige technologie biedt heel snel toenemen. Op overkoepelend niveau, zoals gebeurt bij de checks op kengetallen in jaarrekeningen, maar ook op microniveau. Want het wordt straks mogelijk om elk grootboekpostje en elk factuur-tje individueel te volgen. Als die technieken naar elkaar toe groeien voorzie ik dat we een vrijwel compleet inzicht krijgen in de processen bij de klant." Ook Deloitte ontwikkelt in huis data-analysemodellen. "Want", zegt Majoor, "als je de nodige kennis zelf kunt ontwikkelen, dan doe je dat natuurlijk liever".

TWEE MOGELIJKHEDEN

Als de toekomstvisioenen van De Swart en Majoor uitkomen - en beiden denken eerder aan vijf dan aan tien jaar - dan kan dat voor vinding van Willem Okkerse twee dingen betekenen. Óf de quants in dienst van de grote accountantskantoren gaan hem binnenkort tóch

JACQUES DE SWART (PWC, NYENRODE): 'WIL JE NIEUWE METHODES LATEN LANDEN, DAN IS EEN FLUWELEN AANPAK CONDITIO SINE QUA NON.'

voorbijstreven, in welk geval de OK-Score obsoleet zou zijn voor hij echt tot wasdom heeft kunnen komen, óf Okkerse blijft gelijk te hebben dat de graal niet gevonden kan worden zonder de hulp van zijn 'goddelijke vonk'. Dan zou erkenning binnen handbereik liggen.

Welke kant het opgaat kon weleens worden bepaald door een voornemen dat recent ontstond als gevolg van een eerste toenadering tussen Okkerse en het wetenschappelijk establishment op het gebied van financiële analyse. Namelijk om de merites van de OK-Score in een wetenschappelijke setting op Nyenrode te laten testen. Gesprekken daarover zijn gaande.

VIJF JAAR

Onlangs liet de uitvinder met het witte haar weten dat hij van plan is zijn octrooien binnen vijf jaar te verkopen. Als de strategische prioriteit van de accountantskantoren zich blijft ontwikkelen zoals nu verwacht, en als de OK-Score-methode de beproevingen van de pijnbank glansrijk doorstaat, dan hoeft Okkerse misschien alleen nog maar de eerste telefoontjes van de big four-kantoren af te wachten. Eerst om excuses in ontvangst te nemen, en dan dat bod op OK-Score TM. Maar dat zal dan wel héél OK moeten zijn. *

