

AMSTERDAMS KANTOOR DUBOIS & CO. KENT INKOMENSPLAFOND

# 'Taak haaks op inkomensprikkels'

Een maximuminkomen van rond de twee ton (volgens de richtlijn van de Wet Normering Topinkomens): het mag duidelijk zijn dat Dubois & Co. geen doorsneekantoor is.

TEKST: ADRIE BOXMEER | BEELD: SIMONE VAN ES

**D**ubois & Co. afficheert zich als 'eerlijk en betrokken' en mag instellingen op het gebied van onderwijs, kunst en cultuur, zorg, ontwikkelingssamenwerking, vakbonden en (semi) overheden tot zijn klanten rekenen.

"Dubois kent al een inkomensplafond voor vennoten sinds de oprichting in 1977", zegt maatschapsvoorzitter Marcel Karman. "De oprichters waren van mening dat dit het beste paste bij de publieke taak van een accountant. Iemand die van de wetgever de taak heeft gekregen om namens de samenleving bedrijven en instellingen te controleren, moet dat doen zonder hierbij te worden geleid door een streven naar een zo hoog mogelijk inkomen."

## Niet doorslaggevend

Mooie woorden, maar hoe werkt het in de dagelijkse praktijk die, in weerwil van de theorie, wellicht ook bij Dubois & Co. soms weerbarstig kan zijn? Vertrekken er wel eens mensen bij het Amsterdamse kantoor om elders het grote geld te gaan verdienen?

Karman: "Dat gebeurt zelden. Dat staft mijn stelling dat een zo hoog mogelijk salaris voor veel mensen, in ieder geval voor degenen die bij ons werken, niet de doorslaggevende factor is. Uiteraard betalen we onze medewerkers marktconform, maar dat is nog iets anders dan gaan voor het hoogste. Voor de mensen die hier werken gelden ook nog andere belangrijke criteria. Zo kennen wij al vanaf de oprichting een medezeggenschapsstructuur. Ook hebben we een eigen cao die voor alle veertig medewerkers geldt, eigenlijk voor iedereen behalve de vijf vennoten."

**'EEN ZO HOOG MOGELIJK SALARIS IS VOOR VEEL MENSEN NIET DE DOORSLAGGEVENDE FACTOR.'**

**'IK BEN ERVAN OVERTUIGD DAT ONS MODEL ZELFS GESCHIKT IS VOOR DE ALLERGROOTSTE KLANTEN.'**

## Zweeds onderzoek

Kom bij Karman niet aan met de stelling dat de hoogte van het salaris invloed heeft op de kwaliteit van de medewerkers. "Men verwijst dan naar een onderzoek onder Zweedse accountantskantoren waarin dat zou zijn aangetoond. Ik betwijfel echter of Zweden vergelijkbaar is met Nederland. De AFM kondigde in 2010 een onderzoek aan naar het verband tussen financiële prikkels en de kwaliteit van de accountantscontrole. Een jaar later kon de AFM echter niet vaststellen hoe zwaar de commerciële criteria ten opzichte van de kwaliteitsaspecten moeten worden gewogen. Meer is er niet bekend over de Nederlandse situatie."

Daar speelt wat betreft Marcel Karman nog iets anders mee: "Wij zitten als kantoor niet te wachten op medewerkers voor wie het belangrijkste streven een zo hoog mogelijk partnerinkomen is."

## Surpluswinst

Wat gebeurt er bij Dubois en Co. met de surpluswinst? Wordt die geïnvesteerd in de verbetering van de kwaliteit van het kantoor en zijn medewerkers? Karman begint met de subtiele, maar niet geheel onbelangrijke, opmerking dat de term 'surpluswinst' in het taalgebruik van zijn kantoor 'gewoon winst' heet. "Een deel van dat bedrag investeren wij in ons kantoor en onze medewerkers om de kwaliteit van onze werkzaamheden te vergroten. De grootte van dat bedrag is afhankelijk van de opleidings situatie van het moment. Daarnaast kennen we een winstdelingsregeling want wij vinden het vanzelfsprekend dat iedereen bij Dubois



## 'EEN DEEL VAN DE WINST INVESTEREN WIJ IN ONS KANTOOR EN ONZE MEDEWERKERS OM DE KWALITEIT TE VERGROTEN.'

deelt in de winst. Per slot van rekening is het resultaat van ons kantoor niet alleen afhankelijk van de vijf vennoten maar van alle medewerkers. Zij krijgen 37 procent van de winst uitgekeerd, de rest gaat naar de vennoten. Dat is vastgelegd in de cao."

### Commerciële prikkels

Marcel Karman vindt dat het publieke belang dat accountantskantoren dienen haaks staat op het toelaten van ongewenste commerciële prikkels. "Ervaringen van de afgelopen jaren laten in toenemende mate zien dat dit soort prikkels ontstaan als kantoren zich op terreinen begeven die buiten hun publieke taak liggen. Maar een controlerend accountant dient het maatschappelijk belang en niets anders. Daar passen geen taken bij die daarmee in conflict komen zoals het geven van adviezen. Natuurlijk heeft een accountant een natuurlijke adviesrol voortvloeiend uit zijn controletaak. Het zou raar zijn als je een klant wel voorziet van een

rapportage over hoe de zaken er voor staan om vervolgens op vragen geen antwoord te geven. Maar dan heb ik het nadrukkelijk niet over adviezen op fiscaal en juridisch gebied of over de organisatiestructuur. Klanten die ons hierover benaderen, verwijzen we door naar kantoren die op dit terrein actief zijn en met wie we een strategische samenwerking hebben."

### Geen rechtvaardiging

Het 'Dubois-model' is volgens Marcel Karman op elk ander kantoor toepasbaar. "Zelfs bij de big four. Ik begrijp uiteraard dat het wat uitmaakt of het om een kantoor gaat met honderden medewerkers of zoals bij ons veertig. Ook houd ik rekening met de Angelsaksische cultuur waar sturen op beloning een prominente rol inneemt. Wat ik echter niet begrijp is dat dit de enorme inkomensverschillen rechtvaardigt. Dus vanuit die gedachte ben ik ervan overtuigd dat ons model zelfs geschikt is voor de allergrootste kantoren."

Wederom mooie woorden, maar was de praktijk niet weerbarstiger dan de theorie? Want welke kantoren hanteren nog meer het 'Dubois-model'? Marcel Karman: "Volgens mij zijn wij de enige. Mij zijn geen kantoren bekend die dezelfde inkomensstructuur hebben en een inkomensplafond voor vennoten nastreven." □