

Prijzenslag in accountancy

Joost Groeneveld

Er zou een prijzenslag woeden onder accountants in het middenbedrijf. Althans, zo meldt ons het Financieele Dagblad op 18 april 2005. Het zijn de grote accountantsfirma's in Nederland die in deze prijzenslag zijn verwickeld. Waarbij de een de ander een grote opdracht afsnoept en kantoren hun prijzen ineens lijken te kunnen halveren.

HET VOORBEELD van de kruideniers lijkt aanstekelijk. Alleen gaat het hier niet om de kleintjes. 'Een groep van Twentse gemeenten (Enschede, Hengelo, Almelo en Borne) koos voor een nieuwe controleur. Ernst & Young doet de boeken voor ongeveer € 250 000. Vorig jaar kostte de controle nog € 400 000.'

Eén zwaluw maakt nog geen zomer en de dag mag niet worden geprezen voor het avond is. Er zijn ongetwijfeld meer spreekwoorden die aangeven dat enkele incidenten niet zomaar mogen worden gegeneraliseerd. Dat sommige controleopdrachten voor (beduidend) lagere bedragen dan vorig jaar worden geoffreerd, kan uiteenlopende oorzaken hebben. Daar hoeft geen oorlogsverklaring aan ten grondslag te liggen. En een prijzenslag is nog geen prijzenoorlog.

Prijzvolgers?

Een verklarende factor kan zijn dat prijzvolgers in accountancy – als die er al zouden zijn geweest – een meer autonoom prijsbeleid zijn gaan voeren. Dat is geen oorlogsverklaring maar een volwassener verhouding tussen meer gelijkwaardige aanbieders. Het wordt pas een prijzenslag als zij met elkaar in de clinch raken.

Controleerbaarheid cliënten?

Een verklarende factor kan zijn dat sommige organisaties van cliënten hun administratie beter op orde hebben waardoor zij eenvoudiger te controleren zijn. Uitgaande van deze veronderstelling hebben zij de adviezen van hun accountants opgevolgd en in de controleerbaarheid van hun organisaties geïnvesteerd, waar van zij nu de vruchten plukken. Geen accountant die, na kennis te hebben genomen van de verbeterde organisatie, een hogere prijs zou willen vragen.

Eigen efficiency?

Een verklarende factor kan zijn dat een aantal accountants zelf heeft geïnvesteerd in controlemiddelen en in de eigen organisatie, waarna zij de eigen toegenomen efficiency in lagere tarieven aan de controlecliënten kunnen doorgeven. Dat stimuleert andere accountants om soortgelijke investeringen te doen en bevordert de standaard waarop het controleberoep wordt uitgeoefend. De terreinen van investering en modernisering kunnen uiteenlopen. Het ligt voor de hand hierbij te denken aan standaardisering, automatisering en communicatietechnologie. Misschien is zelfs wel bepaalde controlearbeid verplaatst naar lagelonenlanden.

'Was het niet in de jaren tachtig dat onder druk van de markt de controleopdracht soms tot op het bot werd uitgekleed?'

Recessie?

Een verklarende factor kan zijn dat onder invloed van een slechts beperkt groeiende economie hier en daar enige overcapaciteit is ontstaan, waardoor het aantrekkelijk is om op basis van variabele kosten offertes uit te brengen. Zodra de capaciteit zich met opdrachten vult, zal de neiging om op deze grondslag aanbiedingen te doen worden onderdrukt en zullen als vanouds integrale kosten in rekening worden gebracht. De 'hoppende' cliënt kan hiervan tussentijds profiteren.

Strategische keuze?

Een verklarende factor kan zijn dat enige overcapaciteit ontstaat waar de accountant de eigen controlecliënt niet mag ad-

viseren. In een strategische keuze kan de nadruk vallen op expansie van de controlepraktijk. Met als inspirator de eigen overcapaciteit kan hierin wel iets van de – commerciële – agressie worden herkend die bij een prijzenslagveld hoort.

Geen advies?

Een verklarende factor kan zijn dat de scheiding tussen controle en advies expliciet wordt gemaakt waarbij de scherp getrokken scheidslijn duidelijker dan voorheen laat zien wat de controle nu werkelijk kost. Het advies wordt wellicht door een andere accountant gedaan die in dat geval voor zijn adviesopdracht een additionele fee in rekening brengt. De lagere offerte sluit dan aan op slechts een deel van de werkzaamheden die voorheen door de controlerende accountant werden verricht.

Lager risico?

Een verklarende factor kan zijn dat de accountantscontrole inmiddels een zodanig uitgekristalliseerde activiteit is dat een aantal voorheen nog bestaande onzekerheden – en dus risico's – zijn weggenomen. Daar hoeft niet langer een vergoeding voor te worden gevraagd. De offerte kan dus lager zijn.

Toezicht?

Een verklarende factor kan zijn dat het toezicht op het accountantsberoep de uitoefening van dat beroep als zodanig minder riskant maakt. Ook door deze oorzaak zou met een lager tarief genoeg kunnen worden genomen. De vruchten van het toezicht op accountants zouden – voor mij onverwacht snel – op deze manier geplukt kunnen worden. Uit de bespaarde premie zou vervolgens het toezicht op accountants kunnen worden betaald.

Te duur?

Een verklarende oorzaak zou kunnen zijn dat voorheen te hoge rekeningen werden gepresenteerd en dat de lucht



daar nu uitloopt. Onder invloed van welke kracht dat laatste nu gebeurt? Ethiek kan een rol spelen. De wens van een organisatie om in een bepaalde branche te zijn vertegenwoordigd is een andere mogelijke drijfveer.

Concurrentie?

En een verklarende oorzaak kan zijn dat inderdaad een prijzenslag is gestart die 'sanerend' zou kunnen werken op basis van de efficiency van de sterkste aanbieder. Schaalvoordelen, in combinatie met gewenste prijs-kwaliteitverhoudingen zijn dan aanleiding tot nieuwe marktverhoudingen. Een mogelijk probleem is dat we geen consumentenbond voor accountancy hebben die de kwaliteit in een tabelletje in beeld brengt. Het gevaar is dat de goedkoopste gewoon wint. De vraag is daarbij niet naar de beste kwaliteit maar naar voldoende kwaliteit. Een interessant vraagstuk komt dan met nadruk naar voren: dat van de minimaal vereiste kwaliteit. Ik meen me te herinneren dat het Ne-

derlandse bedrijfsleven dit niet voor de eerste keer meemaakt. Was het niet in de jaren tachtig dat onder druk van de markt de controleopdracht soms tot op het bot werd uitgekleed?

Niet-efficiënte markt?

De controleopdracht zou als 'binnenkomer' hebben kunnen fungeren voor andere lucratieve opdrachten. Met de scheiding tussen controle en advies zou deze attractie van een controleopdracht vervallen. De controleopdracht komt zo op zich te staan. In een keuze voor het lucratieve advies wordt de dan hinderlijke controleopdracht als het ware losgelaten. Hier van uitgaande zou het de accountant zelf zijn die de controlewerkzaamheden tot hun kern zou ontmantelen. In een niet-efficiënte markt kan dat tot prijsval leiden.

Druk van cliënten?

Ook zou het initiatief voor lagere prijzen kunnen komen van de te controleren cliënten. Hiervan uitgaande slagen zij kennelijk in hun opzet. Prijsdruk zou het ge-

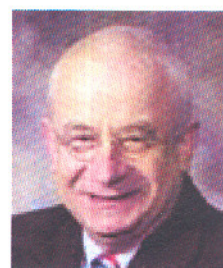
volg kunnen zijn van een product dat in de ogen van de belanghebbenden een lagere waarde heeft. De waarde die een controle voor belanghebbenden heeft, zou in dat geval lager zijn dan de prijs die tot nu toe is bedongen. In de bestaande verhoudingen is dat een veeg teken. Een controle moet voor belanghebbenden risico reduceren. De perceptie van de mate waarin dat gebeurt zou – afgezien van prijsdruk als zodanig – met prijsdruk als symptoom hiervan zorgwekkend zijn.

'Het mindere aantal uren lijkt me juist de beste rechtvaardiging voor een lagere prijs.'

NIVRA

'Eind vorig jaar waarschuwde beroepsorganisatie NIVRA nog tegen onverantwoorde offertes. Het NIVRA vreest dat de accountant zijn verlies zal compenseren door minder uren te steken in een controle.'

Het mindere aantal uren lijkt me juist de beste rechtvaardiging voor een lagere prijs. De vraag zou moeten luiden of met het mindere aantal uren een verantwoorde grondslag kan worden verkregen voor de te verstrekken verklaring. Toezicht zal hiervoor zijn bedoeld. Adequate controletheorie moet hierop het antwoord geven. De taak van het NIVRA zou zijn om onderzoek op het gebied van accountantscontrole te stimuleren en de resultaten ervan te communiceren. Vergis ik mij, of valt de laatste jaren de nadruk op regelgeving voor de jaarrekening? Het eerder door Blokdijsk (*Accountancynieuws*, 8 april 2005) benadrukte verschil tussen accounting en auditing zou ook voor deze problematiek relevant kunnen zijn. **An**



Joost Groeneveld is directeur van Wingman Business Valuators B.V. te Dordrecht/Leidschendam.