

Na het omvallen van Arthur Andersen kunnen grote multinationals nog maar kiezen uit vier grote accountantskantoren.

Te weinig, vinden de AFM en sommige kantoren uit de subtop. Maar de big four, hun cliënten en de NMa zien geen probleem.

LEX VAN ALMELO

De discussie over de dominantie van de big four woedt op vele fronten. Zo stuurden Arentthals Grant Thornton, BDO, Berk, De Jong & Laan, Mazars, Niche & Lancée en Volte tijdens de behandeling van de accountantswetgeving in oktober vorig jaar een 'brandbrief' aan minister Zalm van Financiën, met een afschrift aan enkele kamerleden en de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa). Het vergunningstelsel van de nieuwe accountantswetgeving leidt volgens de zeven tot een ongewenste monopoliepositie voor de vier grootste accountantskantoren bij de wettelijke controle van 'organisaties van openbaar belang'.

Het ministerie van Financiën wuift deze kritiek weg. Iedereen die voldoet aan de eisen van de nieuwe wet kan een vergunning krijgen. Volgens de woordvoerder van het ministerie berust de brief op een misverstand, dat wellicht is gebaseerd op een passage uit de Memorie van Toelichting bij het wetsvoorstel. De passage zal worden aangepast.

Gefronste wenkbrauwen

Op de Accountantsdag in Maastricht, op 25 november 2003, werd een levendig debat gevoerd over de oligopolie van de big four. Paul Koster van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) zinspeelde op de conceptie van de big fifth. En kort daarna blies hij dit vuurtje aan in *Het Financieele Dagblad*. Een nieuw wereldwijd netwerk, dat zich kan meten met de grote vier, is volgens hem wenselijk omdat de keuze voor de grote multinationals in de oliesector, farmaceutische industrie, graanhandel, financiële wereld en termijnmarkten, zich feitelijk beperkt tot minder dan vier accountantskantoren. In hun internationale overlegorgaan IOSCO denken andere beurstoezichthouders er net zo over. Middelgrote kantoren op de Nederlandse markt zouden daarom volgens Koster moeten fuseren of samenwerken. Zoals gezegd is Koster niet de enige autoriteit die na de ondergang van Arthur Andersen de wenkbrauwen fronst. Voorzitter William H. Donaldson van de SEC zei in september vorig jaar al tegen een senator: *'The fact that we have only four major accounting firms is a concern.'* In sommige sectoren van het Amerikaanse bedrijfsleven zijn feitelijk slechts twee van de big four actief, terwijl steeds meer middelgrote kantoren door de Sarbanes-Oxley Act stoppen met het certificeren van de jaarrekening van beursvennootschappen. De gewenste ontvlechting van controle en advies zou de keuze in de praktijk nog verder insnoeren (zie ook kader Amerikaanse rekenkamer).

Afnemende loyaliteit

Dat de spoeling voor internationaal opererende *large caps* zo langzamerhand te dun wordt, valt



Genoeg



ook te beluisteren uit onverdachte hoek. Toen hij in september vorig jaar afscheid nam van KPMG zei ex-bestuurslid Kees van Tilburg dat er sprake is van een oligopolie op de markt van grote bedrijven en organisaties van openbaar belang, nu hier feitelijk nog maar vier aanbieders zijn. "Grote bedrijven", zo licht Van Tilburg toe, "kunnen zich niet veroorloven om niet met de big four-kantoren in zee te gaan". De vraag is of deze machtspositie van de big four in het topsegment leidt tot gebrekkige prijsconcurrentie en verlies van kwaliteit. Dat de accountants van deze kantoren door de beperkte keuze en de vaak langdurige werkrelatie met een cliënt aan kwalitatieve scherpte inboeten, ontkennen de big four-kantoren ten stelligste. Over de gemiddelde duur van die relatie kunnen zij moeilijk algemene uitspraken doen. Volgens KPMG varieert die sterk: 'Sommige zijn al decennialang cliënt.' Ernst & Young: 'Nationale Nederlanden is na 110 jaar nog steeds cliënt.' Deloitte: 'Wij onderhouden met vele cliënten een langdurige relatie. Zo controleren wij al decennialang de boeken van Ahold.'

Ruud Dekkers van PricewaterhouseCoopers: "Voor large caps is het lastig en gecompliceerd om van accountant te wisselen. Het kost veel tijd om een nieuwe accountant in te werken." KPMG zegt wel te merken dat de loyaliteit van cliënten afneemt. Het kantoor vermoedt dat de relaties in de toekomst korter zullen duren.

Pareltjes

Middelmatigheid kunnen zij zich niet veroorloven, menen de grote vier. Gezien de deskundigheid die de grote controlecliënten

zelf hebben, moeten de accountants volgens Ernst & Young wel scherp zijn. KPMG: "Het leveren van topkwaliteit is onze ambitie en ons bestaansrecht, of de concurrentie nu wel of niet beperkt is." Deloitte is het daar helemaal mee eens.

Maar PricewaterhouseCoopers meent bovendien, net als de andere drie, dat er wel degelijk sprake is van concurrentie, niet alleen tussen de big four onderling maar ook met medium sized players als BDO, Mazars en Berk. Ruud Dekkers: "Geen concurrentie? Was het maar zo, zou ik bijna zeggen. Wij merken dat er wel degelijk geconcentreerd wordt op prijs en kwaliteit. Iedereen wil graag de pareltjes van het bedrijfsleven op zijn lijst zetten omdat dat goed is voor zijn reputatie. En als je een bepaalde markt wilt penetreren kun je niet concurreren op kwaliteit, maar alleen op prijs."

De concurrentie wordt volgens de big four ook gevoeld in de sectoren waar de keuze volgens Paul Koster is beperkt tot twee of drie aanbieders. De kantoren bevestigen wel dat de controlerend accountants van KPMG en Ernst & Young in Nederland de banksector domineren. PricewaterhouseCoopers, dat wereldwijd marktleider is in de banking sector, heeft hier een gering aandeel, terwijl het aandeel van Deloitte in de Nederlandse banksector miniem is.

Bedrijven tevreden

Hoewel de grote vier voor dit onderwerp misschien niet de meest betrouwbare bron zijn en niet het achterste van hun tong laten zien, sluiten hun reacties aan op de bevindingen van het bedrijfsleven. ING laat de boeken van de bank controleren door KPMG, terwijl Ernst & Young de boeken van de verzekeraarspoort doet. De bank heeft geen problemen met dit beperkte aanbod en is tevreden over de accountants. ►

concurrentie

De Koninklijke/Shell Groep laat de groepsjaar-rekening controleren door KPMG en PricewaterhouseCoopers. Het concern werkt al jaren met beide accountants. 'Wel worden regelmatig andere partners op ons gezet.' Het bedrijf wil geen waardeoordelen uitspreken over beide kantoren en geen uitspraken doen over de prijs en kwaliteit. "Wij hebben vestigingen in meer dan 140 landen dus kiezen wij voor één van de groten", zegt de woordvoerder, die desgevraagd bevestigt het beperkte aanbod niet als knellend te ervaren. Martin Noordzij van VNO-NCW: "Voor ons is het absoluut geen item. Wij horen geen enkele klacht van onze leden. Toen Price Waterhouse fuseerde met Coopers & Lybrand en de big six de big five werden, zeiden wij al dat wij zelfs met vier grote accountantskantoren nog uit de voeten zouden kunnen. Vier grote kantoren bieden voldoende waarborgen voor concurrentie." Noordzij vindt het wel een goede ontwik-

keling dat commissarissen en audit committees vaker van tijd tot tijd offertes vragen van de zittende accountant. De code Tabaksblad noopt volgens VNO-NCW ook tot periodieke evaluatie van de accountant.

Aanmerkelijke verschillen

Jaap Peters was als voorzitter van de eerste Commissie Corporate Governance de voorganger van Morris Tabaksblad. Aan het einde van zijn loopbaan was Peters onder meer commissaris bij Aegon, waar Ernst & Young de boeken controleert. "Ik vind vier wel wat weinig, maar heb het in de praktijk nooit als probleem ervaren." Peters is niet meer actief als commissaris en raadt ons aan andere commissarissen te benaderen.

Jaap Glasz bijvoorbeeld, die deel uitmaakte van de commissie Tabaksblad. Glasz is non-executive chairman bij Fortis en commissaris bij Citroën Nederland, Coca Cola Enterprises Nederland

en GlaxoSmithKline Nederland. Fortis heeft twee accountants: KPMG in Nederland en PricewaterhouseCoopers in België. Glasz vindt de keuze weliswaar beperkt, maar de kwaliteit over het algemeen goed. Toen een van de instellingen waar hij toezichthouder is van accountant wisselde, zag Glasz offertes met 'aanmerkelijke verschillen'.

Door de feitelijke splitsing van controle en advies zijn de controlekosten volgens hem transparanter geworden. Het vooruitzicht een adviescliënt binnen te halen drukt de controlekosten volgens hem niet langer.

Glasz: "Tegen deze achtergrond zou ik er vrede mee hebben als de controlekosten zouden stijgen." Daarentegen zou hij er moeite mee hebben als de controle duurder wordt omdat de grote kantoren voor de verleiding bezwijken om de tarieven "in elkaars buurt te laten komen".

Drukmiddelen

"Controletarieven hebben altijd de neiging om te stijgen", zegt commissaris Kees van Lede van Akzo Nobel. Het concern werkt 'al heel lang' met KPMG. Van Lede vindt dat er "genoeg variatie is met vier grote blokken". "Wij onderhandelen om de vier jaar met de accountant. Dat zijn hele vervelende discussies. Wij onderhandelen op het scherpst van de snede. Als opdrachtgever heb je twee drukmiddelen. Het eerste is dat je een deel van de controle kunt verschuiven van de externe naar de interne accountant. Het tweede is dat je een ander kantoor kunt nemen als je niet tevreden bent. Ik heb er beslist geen moeite mee om van accountant te wisselen. Maar de zittende accountant heeft als voordeel dat hij het bedrijf kent. Wij hanteren bepaalde nor-



FOTO: MARIA BROUWER

Paul Koster (AFM):
'Middelgrote kantoren op de Nederlandse markt zouden moeten fuseren of samenwerken.'



FOTO: SIMONE VAN ES

Jaap Glasz (Fortis):
'Eventueel de BDO's erbij, waarom eigenlijk niet? Meer spreiding is goed.'

Pim van der Marel (Volte):
'Commissarissen van grote ondernemingen kampen met een verkeerde risicoperceptie.'

Van hogerhand ingrijpen?

Volgens Martin van Roekel (BDO) moeten de middelgrote kantoren hun naam en reputatie verbeteren en "moet de mededinging worden bevorderd met behulp van de AFM". Maar ingrijpen van hogerhand is niet waarschijnlijk. Om te beginnen heeft de AFM niets te zeggen over mededingingskwesties, zo laat de NMa afgemeten weten. Bovendien, zegt een woordvoester van de NMa: "Dat er weinig spelers zijn in een bepaald marktsegment is op zich niet verboden. En er is geen misbruik van economische machtspositie." Overigens zou de mededingingsautoriteit een eventuele splitsing alleen kunnen afdwingen bij een voorgenomen fusie of overname. Zo'n splitsing zou op een lokale markt weinig uithalen. Kees van Tilburg (ex-KPMG) denkt daarom - mocht zich onverhoopt weer een deconfiture á la Arthur Andersen voordoen - eerder aan de Amerikaanse mededingingsautoriteit Federal Trade Commission. In het verleden heeft die Microsoft en AT&T tot opsplitsing gedwongen. Maar ingrijpen bij de big four is onwaarschijnlijk, omdat geen enkel kantoor daarvan kan tippen aan de machtspositie van beide genoemde monopolisten.

Joint audits

Jos van Huut (Mazars) ontleent aan de ervaringen van zijn Franse collega's de hoop dat joint audits de top kunnen verbreden. In Frankrijk controleert Mazars de boeken van bijvoorbeeld AXA samen met Ernst & Young. Dankzij de joint audits, die in Frankrijk meer dan elders gebruikelijk zijn, heeft Mazars twaalf ondernemingen uit de Grand Quarante (grote veertig) als cliënt en bestaat de top van de accountancy niet uit vier, maar uit zeven kantoren. Van Huut: "De top vier wordt met joint audits vanzelf breder." Maar bij de commissarissen is het enthousiasme voor joint audits lauw. Jaap Glasz: "Als afnemer denk je al gauw: het wordt duurder en het geeft complicaties. Bij Fortis werken wij met twee verschillende accountants. In wezen wordt het duurder, ook al werken zij goed samen. Het kan dus wel, maar ik denk niet dat het kostenbesparend is." Kees van Lede heeft er als commissaris van Air Liquide in Frankrijk ervaring mee. "Ik ben er niet zo voor. Je loopt het risico dat er een discussie ontstaat tussen experts, die de onderneming weinig toegevoegde waarde biedt."

men: de totale controlekosten moeten ruim onder de promille van de omzet blijven."

Akzo Nobel laat de controlerend accountant weinig ander werk doen, uit het oogpunt van onafhankelijkheid en ook om te laten merken dat hij "niet vanzelfsprekend" andere opdrachten krijgt. "Zo hebben wij onlangs een groot project voor risk management door een van de andere big four-kantoren laten doen. KPMG had dit heel graag gedaan."

Overnames

Het enige waarbij de beperkte keuze soms enigszins knelt, zijn overnames. Toen Akzo destijds Nobel overnam waren daar drie partijen bij betrokken, die verschillende accountantskantoren nodig hadden. Van Lede: "Het komt wel eens voor dat een accountant aan beide kanten van het schot zit, maar dat is bij ons nog nooit gebeurd. Omdat het om bedrijven gaat met een internationaal karakter kun je niet onder de big four uitkomen. Je moet

niet gaan klungelen met een lokaal bedrijf. Als je in de problemen komt, is het beter om mensen naast je te hebben die een reputatie te verliezen hebben. In mijn waarneming heeft het beperkte aantal aanbieders geen invloed op de kwaliteit, maar dat moet ik afkloppen. Ik heb over de kwaliteit nooit te klagen gehad. Je hebt natuurlijk wel eens een bepaalde medewerker of vennoot die je niet goed vindt."

Big four or explain

President-commissaris Ton Risseeuw van KPN heeft in de loop der jaren bij verschillende ondernemingen gewerkt met alle kantoren van de big four. "Het staat je als groot internationaal bedrijf altijd vrij om een ander kantoor te kiezen, maar dan heb je wel iets uit te leggen: comply or explain."

Over prijzen valt te onderhandelen en volgens Risseeuw tonen commissarissen op dit punt steeds meer moed. De expertise van de grote kantoren is volgens hem goed. "Maar zelfs goede kantoren hebben ook minder goede accountants. Ze zijn bijvoorbeeld bedrijfsblind of niet kritisch genoeg. Wat ik in Nederland wel als klemmend ervaar, is dat je moeilijk van kantoor kunt wisselen, omdat de buitenwereld dan denkt dat er iets aan de hand is met de onderneming of met het accountantskantoor. Dat is een perceptieprobleem waaraan je alleen iets kunt veranderen als je de houding van de Nederlandse pers verandert."

Ambities subtop

Volgens Pim van der Marel van Volte kampen de commissarissen van grote ondernemingen met "een verkeerde risicoperceptie". Van der Marel: "Zij zien het als een groot risico om een niet-big-four-kantoor te nemen." Daardoor ►

Ton Risseeuw (KPN):
'Het staat je altijd vrij om een ander kantoor te kiezen, maar dan heb je wel iets uit te leggen: comply or explain.'

Martin Noordzij (VNO-NCW):
'Vier grote kantoren bieden voldoende waarborgen voor concurrentie.'

Kees van Lede (Akzo Nobel):
'Als opdrachtgever heb je twee drukmiddelen. Ten eerste een deel van de controle verschuiven naar de interne accountant. Ten tweede een ander kantoor.'

heeft Volte op dit moment slechts één, kleinere, beursvennootschap onder zijn cliënten. Bestuursvoorzitter Jos van Huut van Mazars Nederland valt Van der Marel bij: "De raden van commissarissen en audit committees maken een veilige keus."

Volgens Martin van Roekel, voorzitter raad van bestuur van BDO, zouden commissarissen wat vaker naar de middelgrote kantoren met wereldwijde netwerken moeten kijken. In Nederland heeft het kantoor slechts twee van de grootste ondernemingen als opdrachtgever, terwijl BDO International negen beursvennootschappen als cliënt heeft. Dankzij zijn wereldwijde netwerk heeft BDO volgens Van Roekel meer te bieden dan de besturen van grote ondernemingen en andere organisaties van openbaar belang denken.

Midcaps

De middelgrote kantoren in Nederland zouden hun neus niet ophalen voor de kruimels van de large caps, maar willen vooral meer klandizie van midcaps en small caps. Jos van Huut: "Onze ambitie is niet de grote vijfde te worden, maar wel een aantal bekende klanten van de corporate markt binnen te halen. Dat heeft een positief uitstralings-effect, bijvoorbeeld op goede studenten die later graag voor grote klanten willen werken."

Jaap Glasz staat er in beginsel wel voor open: "Eventueel de BDO's erbij, waarom eigenlijk niet? Meer spreiding is goed. Het is best mogelijk om ook die kantoren uit te nodigen een offerte uitbrengen."

Kees van Lede is minder toeschietelijk: "Wat kruimels voor de kleinere kantoren? Het zal wel eens gebeuren dat onderdelen van het werk van de large caps naar de middelgrote

Kees van Lede (Akzo Nobel):
'Het zal wel eens gebeuren dat onderdelen van het werk van de large caps naar middelgrote kantoren gaan, maar zij moeten zich niet te veel illusies maken.'

Amerikaanse rekenkamer

De beurstoezichhouders baseren hun zorgen over het beperkte aanbod in de top van de accountancymarkt onder meer op een onderzoek van het General Accounting Office, de Amerikaanse rekenkamer, die begin 2003 een steekproef hield onder 250 bedrijven uit de Fortune 1000. Van de 158 bedrijven die met een bruikbaar antwoord kwamen, zei 86 procent de voorkeur te geven aan een markt met meer dan vier grote kantoren. Maar het onderzoek levert geen bewijzen dat de oligopolisten misbruik maken van hun vermeende machtspositie. Volgens 93 procent van de respondenten zijn de accountantskosten de afgelopen tien jaar weliswaar gestegen, maar over de vraag of, en zo ja in hoeverre, de kosten zijn gestegen ten gevolge van de explosie van Arthur Andersen zijn de meningen zeer verdeeld. Afgezien van de oud-clieñten van Arthur Andersen doen de ondervraagde ondernemingen gemiddeld negentien jaar met hun accountant. En naarmate het huwelijk met de huisaccountant langer stand houdt, is de tevredenheid groter. Het rapport levert dus geen harde conclusies op over monopolistengedrag.

kantoren gaan, maar zij moeten zich niet te veel illusies maken."

Dovemansoren

De ambities van de subtop om de big four wereldwijd naar de kroon te steken zijn beperkt. Maar een paar van hun grote klanten: graag. De oproep van Paul Koster om de krachten te bundelen en een 'grote vijfde' te vormen, is bij BDO, Mazars en de kleinere Nederlandse kantoren aan dovemansoren gericht. Buiten Nederland hebben BDO en Grant Thornton



Ruud Dekkers (PwC):
'Geen concurrentie? Was het maar zo, zou ik bijna zeggen.'

weliswaar enige tijd aan elkaar gesnuffeld, maar de geur was kennelijk niet van dien aard dat zij het samen wilden doen.

Ruud Dekkers van PricewaterhouseCoopers wijst erop dat het bedienen van internationale klanten grote investeringen vergt. "Dat verklaart waarom onze tarieven soms wat hoger zijn." Van onderaf wordt de positie van de big four op de internationale markt dus voorlopig niet echt bedreigd.

NMa helpt niet

Op de markt van grote, internationaal opererende ondernemingen is de keuze in de praktijk inderdaad beperkt tot de big four. Die ondernemingen hebben daar vrede mee. Er zijn geen signalen die erop wijzen dat dit leidt tot gebrekkige prijsconcurrentie en verlies van kwaliteit. Zorgen over dit oligopolie lijken vooralsnog dus overbodig.

Omdat midcaps en small caps kunnen kiezen uit meer kantoren is het niet aannemelijk dat de situatie in dat marktsegment ongunstiger is. Als Arenthals Grant Thornton, BDO, Berk, De Jong & Laan, Mazars, Niehe & Lancée en Volte meer grote klanten willen, dan kan de NMa hen daarbij niet helpen. Laat staan de Autoriteit Financiële Markten. ■