

THEMA: *MACHT*

Tekst: Nart Wielaard Beeld: VRHL, Shutterstock



DIEPE ZAKKEN

De kaarten zijn al lang geleden geschud in de accountancymarkt. In het topsegment is er hooguit sprake van wat stuivertje wisselen tussen de big four. En ook in het segment daaronder blijft het vaak bij wat onderling landjepik. Critici ageren tegen een gebrek aan concurrentie. Toch zijn er signalen dat de lakens wel degelijk kunnen worden opgeschud. Een belangrijke succesfactor voor een nieuwe toetreders: diepe zakken.



PARTIJEN VAN BUITEN DE BIG FOUR WORDEN REGEL- MATIG UITGENODIGD VOOR AANSPREKENDE TENDERS, MAAR KRIJGEN ZELDEN DE OPDRACHT GEGUND.

In 1998 schreef ik voor het toenmalige business magazine FEM een verhaal over de opkomst van het open source besturingssysteem Linux. De term open source was destijds nog exotisch. Linux werd vooral vereenzelvd met puistige jongens die wat met een soldeerbout zaten te klooiën aan het moederbord van hun pc. Op de vraag of open source producten zouden kunnen uitgroeien tot een concurrent voor Microsoft, werd door de geïnterviewden destijds wat schamper gereageerd. Want als *chief information officer* (cio) legde je je hoofd op het hakblok als je zou kiezen voor de onbekende open source producten, in plaats van voor de veilige en vertrouwde weg. Ik maakte kennis met het begrip *cover your ass*, kortweg CYA. De essentie: kies als manager voor de veilige weg, anders richt iedereen zijn pijlen op jou als het misgaat.

MACHTSBLOK ACCOUNTANCY

Bijna twintig jaar later was ik moderator van een rondetafelbijeenkomst van commissarissen. Onderwerp: de rol van de accountant. Opnieuw kwam de term CYA over tafel. Dit keer in relatie tot de accountantskeuze. De essentie van de discussie aan tafel: andere partijen dan de big four kunnen dan op papier een prima keuze zijn, maar je legt als commissaris ook in dit geval je hoofd op het hakblok. *When the shit hits the fan* kun je dan immers het verwijt krijgen dat je maar beter een gerenommeerde accountant had kunnen kiezen.

Het gevolg van die reflex: partijen van buiten de big four worden wel regelmatig uitgenodigd voor aansprekende tenders, maar krijgen maar zelden de opdracht gegund. Cijfers en onderzoeken laten dat ook zien: partijen als BDO, Baker Tilly Berk en Mazars kunnen wel kansen pakken bij bijvoorbeeld zorginstellingen, gemeenten of woningcorporaties - sectoren waar het machtsblok van de big four welbewust wat meer afstand neemt - maar krijgen niet echt een voet tussen de deur bij beursgenoteerde ondernemingen. Internationaal is dat beeld niet veel anders.

OMKERING

Inmiddels is de koudwatervrees ten aanzien van open source software verdwenen. Sterker nog: de wereld is eigenlijk op zijn kop gezet. Tegenwoordig moet je als cio eerder uitleggen waarom je *geen* open source variant kiest. Omdat het model erachter simpelweg beter en flexibeler is, reden voor partijen als Microsoft om het model ook te omarmen.

Zou zo'n omkering ook denkbaar zijn in de accountancy? Die vraag speelt eigenlijk grofweg voor twee marktsegmenten met een heel verschillende dynamiek: de markt voor de controle van grote *corporates* (vaak beursfondsen) en de administratieve dienstverlening aan alles wat daaronder zit.

Voor het eerste segment zijn de voortekenen niet gunstig. Het machtsblok van de big four is daar erg sterk, zo stellen commentatoren vrijwel unaniem. De kop boven een verhaal in Het Financieele Dagblad: 'Zetten alternatieve accountants hun sector op de kop? No way.' Een ander verhaal in de Financial Times breekt een lans voor meer concurrentie, maar legt de vinger op een zere plek: 'Yet market rules requiring qualified auditors to control audit firms make it very hard to find third-party fundings for new ventures.' Accountancy-Age raakt een andere open zenuw door te wijzen op de paradox van boetes door toezichthouders. De recente miljoenenboetes voor ondeugdelijk werk door accountants lijken hoog maar raken de grote kantoren te weinig; tegelijkertijd is het ook weer niet wenselijk dat





EÉN VAN DE ZAKEN WAAROVER MEN INMIDDELS LICHT NERVEUS WORDT IS DE IMPACT VAN NIEUWE TECHNOLOGIE.



die boetes kantoren echt in problemen brengen. Als er één omvalt - een scenario à la de val van Andersen na het Enron boekhoudschandaal - dan zijn er immers nog minder prikkels vanuit concurrentie. Kortweg: de big four zijn *too big to fail*.

TECH-GIGANTEN

Ogenschijnlijk hoeven de grote vier zich dus weinig zorgen te maken. Toch is er geen complete rust. Eén van de zaken waarover men inmiddels licht nerveus wordt is de impact van nieuwe technologie - van blockchain tot *artificial intelligence*. Assurance-diensten die voortbouwen op deze technologie zouden de marktverhoudingen kunnen opschudden en de praktijk laat in veel sectoren zien dat technologiebedrijven beter in staat zijn om daartoe nieuwe concepten in de markt te zetten dan zittende partijen. Dat komt niet alleen omdat het meer in hun natuur zit, maar ook omdat zij gewoon

zijn grote investeringen te doen. Bestuurders van big four-kantoren geven het niet graag toe, maar hun zakken zijn niet zo diep. In een interview met de Financial Times was Hermann Sidhu, global assurance digital leader van EY, er redelijk open over: "*The cost of technology - and how much do we buy versus build - is going to be the big challenge.*"

Bovendien zijn er wel degelijk serieuze pogingen van nieuwe toetreders. Een mooi voorbeeld is Cogital, het geesteskind van John Connolly, tot zes jaar geleden senior partner en oud-bestuursvoorzitter van Deloitte. Gesterkt door private equity-kapitaal bouwde hij in een paar jaar een uit de kluiten gewassen kantoor, met volgens eigen opgave nu 4.600 medewerkers die 58.000 klanten bedienen vanuit 137 kantoren in zeven landen. De groei is vooral mogelijk gemaakt door een reeks van overnames. Het management van het kantoor hulde zich enige tijd in relatief stilzwijgen, waardoor speculaties de kop



opstaken dat Connolly - die bekend staat als een man met verschroeiende ambities - ook het big four-segment in het vizier had. In een interview in oktober 2017 is hij er nog steeds niet helemaal helder over: *"I don't know whether they would be worried about Cogital. I'm sure they observe it."* In datzelfde interview is hij wel duidelijk over zijn plan: een flinke groei doormaken en dan een exit door een beursgang of verkoop aan grote private equity-partij. En ook hier speelt kapitaal weer een rol, want hij sluit verkoop aan een big four uit, door tamelijk arrogant te verklaren: *"They could never finance it anyway."*

FINTECH-BANKEN

In het segment onder de big four zijn wel meer interessante bewegingen te zien. Banken kruipen naar de rol van accountantskantoren toe met fintech-proposities, waarin klanten handige apps voor administratieve zaken als bonnen en facturen worden geboden. Een recent voorbeeld is Tellow, een dienst van Rabobank die zzp'ers administratief verregaand ontzorgt. Potentieel kan een bank daarmee een frontale aanval plaatsen op de diensten van accountants aan ondernemers. Die frontale aanval wordt dan onder meer beslist door de vraag: wie heeft straks de beste en snelste toegang tot data om de ondernemer van dienst te zijn. Met het opstellen van een jaarrekening, maar ook bij andere zaken als een slim beheer van werkkapitaal.

Banken hebben daarbij als voordeel dat ze nu al bovenop de betaalddata zitten, maar met de komst van de PSD 2-richtlijn is dat voordeel grotendeels weg. Ze dienen een derde partij toegang te geven tot die betaalddata als de klant daarmee instemt. Bovendien hebben banken traditioneel klanten die niet snel overstappen naar een andere bank. Daartegenover staat weer dat accountants in de ogen van veel ondernemers objectiever zijn in hun diensten. Een belrondje onder wat *insiders* leert dat het vooral koffiedik kijken is of en hoe deze strijd wordt beslecht. Eén ding is echter wel zeker: om dit goed - en economisch rendabel - te doen is volume nodig. En dat volume gaat onvermijdelijk gepaard met grote investeringen.

WIE TE LAAT IS MIST DE BOOT EN KAN HOOGUIT WAT MARKTPOSITIE KOPEN TEGEN EEN HOGE PRIJS.

POTENTIEEL KAN EEN BANK EEN FRONTALE AANVAL PLAATSEN OP DE DIENSTEN VAN ACCOUNTANTS AAN ONDERNEMERS.

XERO

Opnieuw die diepe zakken dus. Dat blijkt ook uit hoe Xero, een uitdager in de Angelsaksische markt, het aanpakt. Dit van oorsprong Nieuw Zeelandse initiatief biedt accountants en mkb-ondernemers toegang tot een veelzijdig *accounting cloud*-platform en groeit met zeer indrukwekkende cijfers. In 2012 had het honderdduizend klanten, vijf jaar later is dat vertwaalfvoudigd. De software wordt gebruikt door een kleine negenduizend accountantskantoren. Het kapitaal wat daarvoor tot nu toe nodig was: 325 miljoen dollar. Het bedrijf heeft nu aangekondigd te gaan werken aan een sterke positie op de Noord-Amerikaanse markt. Het heeft (nog) geen plannen voor het Europese vasteland.

NIEUWSGIERIGHEID

Dát er verandering op komst is, dat is een beetje clichépraat. De vraag is vooral wanneer die verandering tractie krijgt. Wie er te vroeg op inspeelt verbrandt waarschijnlijk onnodig veel kapitaal. Wie te laat is mist de boot en kan hooguit wat marktpositie kopen tegen een hoge prijs. De Vlaamse 'disruptie-expert' Peter Hinssen geeft in zijn boek *The Day After Tomorrow* zijn klanten als advies om vooral niet te extrapoleren vanuit de eigen *comfortzone*. Gevraagd naar wat je wel moet doen: "Nieuwsgierigheid organiseren zodat je in elk geval een scherp oog krijgt voor wat er in je omgeving aan de hand is." En nog een andere tip: "Als er veel *venture capital* naar toevloeit, dan is dat veelal een goed signaal over hoe volwassen de tech aan het worden is." Waarvan akte. ←

