

Verkenning



Ondernemerschap in de accountancysector: op zoek naar andere modellen

Inhoud

Introductie en samenvatting

Ondernemerschap in de accountancysector

Op zoek naar andere modellen

Kijkend naar het landschap

De rol van SRA



Januari 2025

Introductie en samenvatting

Mede gezien de vele ontwikkelingen in het ondernemerschap binnen de accountancysector: van **fusies, consolidatie** tot de introductie van **private equity** in de accountancysector heeft het SRA-bestuur gemeend een notitie te schrijven waarin dit **nieuwe landschap** wordt verkend. Deze verkenning is te zien als een praatstuk waarbij we met name zo **objectief** en **genuanceerd** mogelijk de diverse ontwikkelingen hebben opgetekend: **een startpunt voor een gesprek** over (alternatieven van) ondernemerschap bij en door kantoren, maar ook bijvoorbeeld met onze stakeholders.

Het ondernemerschap van de accountant zoals van oudsher vormgegeven in het partnermodel staat al langere tijd onder druk. Stakeholders benadrukken de mogelijke schadelijke prikkels en kwetsbaarheden van dit model op de kwaliteit in de sector. Ook andere factoren zijn van invloed op de houdbaarheid van het partnermodel. Zoals vergrijzing en opvolgingsproblematiek, krapte op de arbeidsmarkt en het binden van werknemers, of financierings-, groei- en innovatiemogelijkheden.

Accountantskantoren zoeken daarom naar mogelijkheden om aan de (kwaliteits-)uitdagingen van de korte en langere termijn te kunnen voldoen. Dit heeft onder meer geleid tot een fusie- en overnamegolf en consolidatie in de sector. Daarnaast passen kantoren ook hun ondernemersmodel aan, bijvoorbeeld in de vorm van een meer corporate model, medewerkersparticipatie of via (diverse vormen van investeringen met) private equity.

SRA mengt zich als vereniging niet in besluiten die de SRA-kantoren als onderneming nemen. Dat geldt ook voor elke keuze die het ondernemerschap betreft. Voor vereniging SRA is van belang dat elk SRA-lid voldoet en blijft voldoen aan het fundament van onze vereniging: 'kwaliteit', waarbij gekeken wordt naar het gehanteerde kwaliteitsstelsel (via toetsing) en de inzet van het bestuur/beleidsbepalers op kwaliteitsthema's (via ontwikkelingsgesprekken).

Met dit memo schetsen we de veranderingen die we zien in de markt op basis van de ontwikkelingen in de sector. We zijn ons ervan bewust dat dit landschap niet volledig is. Ook vindt SRA het nog te vroeg om conclusies te trekken over de impact en mogelijke effecten (positief en negatief) die andere vormen van ondernemerschap zoals hierboven genoemd hebben op de kwaliteit van accountantskantoren.

We stellen voor om de ontwikkelingen en de verschillende vormen van ondernemerschap en de effecten van de verschillende modellen op kwaliteit te monitoren waardoor we over een x-aantal jaar een reëel en feitelijk beeld hebben.

Namens het SRA-bestuur,
Diana Clement AA RA *voorzitter*

Ondernemerschap in de accountancysector

In de accountancysector zijn (van oudsher) voornamelijk drie structuurmodellen te onderkennen: het businessmodel (multidisciplinaire organisatie), het verdienmodel (het kantoor wordt betaald door de klant/gecontroleerde entiteit), en het partnermodel: binnen het kantoor vervullen partners gelijktijdig de rollen van beroepsbeoefenaar, eigenaar en ondernemer.

Accountants hebben een vrij beroep en zijn dus per definitie ondernemers. Zij onderhouden een portefeuille en een praktijk. Dat er op een deel van de werkzaamheden van accountants een wettelijk mandaat bestaat, doet daar niets aan af. Klanten verwachten dat accountants hun beloftes nakomen en de kerntaak goed uitvoeren: sterk koersen op kwaliteit en het kennen van en kunnen acteren op de beroepsregels. Als goede ondernemers moeten accountants ook weten hoe je binnen die kaders een gezonde praktijk met klanten opbouwt, hoe je teams aanstuurt, hoe je de juiste mensen weet te vinden, boeien en binden. En wanneer de markt daarom vraagt, past de ondernemer-accountant zijn businessmodel aan.

Historisch perspectief

In Nederland is het accountantsberoep ontstaan tegen het einde van de negentiende eeuw, op het kruispunt van toenemende bedrijvigheid door de industriële revolutie en de opkomst van de scheiding tussen eigendom en beheer via naamloze vennootschappen. Accountants organiseerden zich zowel in beroepsverband (met de oprichting van het Nederlandsch Instituut van Accountants in 1895) als binnen eigen organisaties. Dit laatste kreeg vorm via maatschappen, waarin accountants hun eigen klanten bedienen en fungeren als vennoten die kosten en winst onderling delen. De eerste accountantskantoren waren beperkt in omvang. Hierdoor was de aansturing eenvoudig en richtten de vennoten ('partners') zich volledig op de dienstverlening aan hun eigen klanten. Door het gedeelde eigenaarschap en het belang van een goede reputatie was sprake van onderlinge controle.

Er is geen eenduidige definitie voorhanden van het partnermodel. In enge zin kunnen we spreken over een model waarin partners kosten en winsten onderling delen. Klassieke voorbeelden van partnermodellen zijn vindbaar binnen de advocatuur, het notariaat en de geneeskunde. Daarbij zijn duidelijke verschillen zichtbaar tussen een partnerschap en een 'corporate'. Binnen een partnerschap zijn partners zowel 'agent' als 'principaal'; zij hebben als professionele beroepsbeoefenaar invloed op zowel hun eigen werk als op de besluitvorming via de partnervergadering. Dit in tegenstelling tot het corporate-model, waarin eigendom, besluitvorming, belangen van stakeholders en professionele beroepsuitoefening sterker van elkaar zijn gescheiden.

Partnermodel onder druk

De Monitoring Commissie Accountancy (MCA) stelde in haar rapporten (Veranderen in het Publiek belang, 2016 en Doorpakken, 2018, Spiegel voor de accountancysector, 2020) dat ‘de genoemde modellen (verdienmodel, businessmodel, partnermodel en intern verrekenmodel) schadelijke prikkels kunnen bevatten die niet of nauwelijks worden geadresseerd (...)’. Het ondernemerschap van de accountant zoals vormgegeven in het partnermodel vertegenwoordigt daarmee één van de geconstateerde ‘wicked problems’ waarvoor de sector volgens de MCA oog moet hebben.

Ook toezichthouder AFM richt zich op de structuurmodellen in het rapport Kwetsbaarheden structuur accountancysector (21 november 2018), waarin bronnen van (potentieel) marktfalen worden onderzocht. De AFM concludeert dat: ‘Bronnen van potentieel marktfalen kunnen worden weggenomen door de invoering van alternatieve structuurmodellen. Dit vereist significante ingrepen in de markt voor wettelijke controles of in de structuur van accountantsorganisaties. Nadere analyse is daarom nodig.’

In haar laatste rapport van 2020 concludeert de MCA echter dat significante (overheids-)ingrepen in de structuurmodellen niet noodzakelijk zijn. In plaats daarvan stelt de commissie impactvolle maatregelen voor zoals de aanbevelingen inzake ring fencing, de opbouw van een buffervermogen en de ophanging onder de controletak van deskundigen die frequent door de controletak worden ingeschakeld.

In onderzoek door de sector zelf (Greenpaper Structuurmodellen accountancy, Stuurgroep Publiek belang, december 2017) wordt de relatie bekeken tussen de drivers van controlekwaliteit en de structuurmodellen binnen de accountancysector, waaronder het partnermodel. Uit de sectoroorzakenanalyse komt naar voren dat accountantsorganisaties waarborgen moeten treffen om te zorgen voor voldoende investeringen in efficiëntie, innovatie en kwaliteit. De sectoroorzakenanalyse geeft aan dat verschillende accountantsorganisaties hierin nog moeten groeien en wijst uit dat accountantsorganisaties voldoende ‘checks and balances’ moeten hebben om het publiek belang en de kwaliteit te waarborgen.

De wetenschap is niet eenduidig en waarschuwt voor het risico van complexiteit naar mate de organisatie groeit, maar geeft ook aan dat het partnermodel kan leiden tot hogere controlekwaliteit (door de beroepsaard van het accountantswerk). De risico’s die aan dit model kleven, zijn bijvoorbeeld: te weinig investeringen in kwaliteit, en te grote focus op het belang van de controlecliënt in plaats van het publiek belang. Binnen de huidige wet- en regelgeving zijn diverse maatregelen getroffen om risico’s binnen het partnermodel te verkleinen, zoals een bestuur dat zich primair richt op haar bestuurlijke taken en het instellen van een raad van commissarissen met vergaande bevoegdheden.¹

In de wetenschappelijke literatuur wordt het historisch belang van het partnermodel in de eerste plaats toegeschreven aan het feit dat professional service firms in economische termen een zogenoemd ‘credence good’ produceren. Hiermee wordt bedoeld dat de kwaliteit van het product, zoals de accountantscontrole, vooraf noch achteraf goed toetsbaar is door derden. Doordat het voor klanten en andere stakeholders niet eenvoudig is om inzicht te krijgen in de kwaliteit van het werk, is kwaliteitsbewaking primair afhankelijk van controle tussen professionals onderling en structuren binnen de organisatie zelf (Levin & Tadelis, 2005).

¹ Greenpaper Structuurmodellen accountancy, Stuurgroep Publiek belang, december 2017

Maar het partnermodel kent volgens de wetenschappelijke literatuur ook beperkingen naarmate de schaal en complexiteit van de organisatie toenemen (Greenwood & Empson, 2003):

1. Accountantsorganisaties groeien door de groeiende omvang van klanten die in meerdere landen actief zijn. Deze klanten zijn ook complexer, hetgeen leidt tot grotere specialisatie. De combinatie van groei en specialisatie van accountantsorganisaties heeft tot gevolg dat partners op grotere afstand komen te staan tot strategische vraagstukken en dat de eigen organisatie complexer wordt.
2. Collectieve besluitvorming via consensus en kennisdeling verlopen moeizamer naarmate partners ówerkzaam zijn binnen verschillende professionele disciplines (wederom als gevolg van groei van de organisatie).
3. De investeringscapaciteit in tijden van snelle technologische ontwikkelingen is beperkt, als gevolg van hun relatief grote immateriële en mobiele activa. De toegang tot extern kapitaal is beperkt.
4. Mogelijke commodificatie (ten opzichte van specialisatie) van de controle is gebaat bij strakkere aansturing, naar voorbeeld van een corporate model.
5. Toegenomen juridisering leidt tot een hoger risico om aansprakelijk te worden gesteld en tot hogere kosten (verzekeringspremies en kosten van claimhandling).
6. Het systeem waarbij toegang tot het partnerschap wordt beloofd aan loyale en goed presterende medewerkers wordt minder aantrekkelijk in een maatschappij waarin grotere nadruk wordt gelegd op de balans tussen werk en vrije tijd.

Partnermodel moeilijk houdbaar

Naast de bovengenoemde druk op het partnermodel bestaan andere factoren die van invloed zijn op de houdbaarheid van het model zoals vergrijzing, financierings-, groei- en innovatiemogelijkheden. Vergrijzing zorgt voor uittreding van partners en voor de vraag naar noodzakelijke opvolging, die er niet is omdat huidige generaties belang hechten aan andere zaken dan het partnerschap. De aanwas van nieuwe accountants is cruciaal voor de continuïteit van veel accountantsorganisaties. Ook het tekort aan accountants vraagt om modernisering van het partnermodel of andere vormen van ondernemerschap. Het partnermodel is immers niet houdbaar als er geen instroom meer is van jongeren, die nodig zijn om de oudere partners op te volgen of uit te kopen.²

Kantoren hebben geen eigen vermogen om het management op andere manieren te versterken. Banken trekken zich terug waar het gaat om financiering van goodwill en intredende partners. Nieuwe of aangepaste wet- en regelgeving en kwaliteitseisen alsmede nieuwe producten en diensten vragen om investeringen in technologie en kwaliteitsverbetering en daarmee om innovatie. Voor partners die vlak voor hun uittreding zitten vertalen de investeringen in innovatie zich op korte termijn niet direct in hogere winstuitkeringen. Zij hebben daar dus weinig tot geen belang bij. Ook accountantskantoren lopen daarmee tegen financiële problemen aan en zoeken mogelijkheden.

² <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/services/tekort-accountants-vraagt-om-modernisering-partnermodel>

Op zoek naar andere modellen

Ondanks een kleine dip in 2023 is het nog altijd druk op het gebied van fusies en overnames. Omdat er bij private equity-investeerders nog genoeg geld beschikbaar is, zullen ze ook de komende jaren een belangrijke rol blijven spelen als aanjager van nieuwe transacties. De accountancymarkt wordt als een stabiele en rendabele investering gezien, de verwachting is dat de consolidatie zich daarom onverminderd zal voorzetten. Daarbij zal door de vergrijzing het aanbod van kleinere accountantskantoren de komende jaren flink toenemen. Gedwongen door uitdagingen als het personeelstekort, digitalisering en de steeds hogere vaktechnische kwaliteitseisen staan veel kantoren voor de keuze: verkopen, zelf groeien of kopen?

Het aanbod neemt toe, en ook de vraag is toegenomen. Grote kantoren willen nog groter worden, kleinere partijen willen vaak ook kopen en private equity heeft zijn intrede gedaan in de accountancy. Top 50-kantoren doen overnames om verschillende redenen. Ook bij de grote kantoren is personeels- en partnertekort vaak een belangrijk issue. Als je wil groeien of de omzet in stand wil houden, dan moet je continu zoeken naar mogelijkheden. Het is dan een kwestie van alle mogelijkheden benutten: een eigen recruitmentafdeling, inzetten op medewerkerstevredenheid, mensen in het buitenland aannemen én andere kantoren laten aansluiten. Of als je echt stappen wil maken: fuseren met een vergelijkbare partij. Door aansluitingen en fusies te doen, is het bovendien eerder mogelijk een schaalgrootte te bereiken die nodig is om klanten onestopshopping te kunnen aanbieden. Het gaat er niet alleen om nieuwe diensten te ontwikkelen, maar ook om businessunits te verstevigen waaronder de audit.

“**Het maakt voor de keuze waar je naar toe gaat met je organisatie, uit waar je vandaan komt.**”

Wat zien we verder gebeuren? Naast fusies, overnames, consolidatie, samenwerking en toenemende invloed van private equity in de sector worden alternatieven gevonden in medewerkersparticipatie, samenwerking, outsourcing en de inzet van zzp'ers. Ook zijn er kantoren die het lukt om autonoom te groeien, en in uitzonderlijke gevallen is krimp van het kantoor een optie. Als laatste noemen we de tegenbeweging die ontstaat vanwege het samengaan van (meerdere) kantoren tot een veel groter kantoor: één of twee partners splitsen zich af bijvoorbeeld omdat zij zich niet senang voelen in een grote praktijk en starten een eigen kantoor, veelal met de wens om in het wettelijke controledomein actief te zijn.

Kijkend naar het landschap

Sinds enkele jaren is bij een aantal kantoren binnen Nederland, onder andere door fusies en verdere groei, afgeweken van het traditionele partnermodel en ontstaan hybride vormen. Partners zetten bijvoorbeeld hun aandeelhouderschap om naar werknemerschap in dienst van een BV. De aandelen van deze BV zijn via een NV in handen van een stichting. Ook is een structuur mogelijk waarbij de aandelen zijn gecertificeerd en de zeggenschap eveneens bij een stichting ligt.

Hieronder zoomen we kort in op enkele van deze variaties / veranderingen in het landschap van accountantskantoren.³

Alternatief partnermodel: 'corporate'

Een alternatief voor het huidige partnermodel is het model waarin partnerorganisaties veranderen in organisaties met een meer corporate aansturing. Kenmerken zijn grotere zeggenschap voor het bestuur, minder zeggenschap voor partners en eventueel externe aandeelhouders. Mogelijk leidt dit tot grotere bestuurlijke slagkracht, doordat een duidelijker scheiding ontstaat tussen leiding en praktijk.

Ook kan met extern aandeelhouder- of eigenaarschap, wellicht meer kapitaal worden aangetrokken ten behoeve van investeringen in technologie en kwaliteit. Maar dat heeft ook een keerzijde. De betrokkenheid van beroepsbeoefenaren bij beslissingen in de organisatie kan afnemen. Daarnaast kunnen zowel aandeelhouders, bestuurders als accountants vanuit hun eigen rol de verleiding voelen om grotere risico's te nemen, nu verantwoordelijkheid voor de controle en eigenaarschap van de organisatie van elkaar gescheiden zijn. De meester-gezel-structuur kan verwateren, en dat gaat mogelijk ten koste van het lerend vermogen. Deze ontwikkelingen kunnen leiden tot verminderde aantrekkelijkheid van het beroep. Tot slot zal de Wta moeten worden aangepast, waarin momenteel juist de nadruk ligt op het feit dat de meerderheid van zeggenschap in de accountantsorganisatie in handen moet zijn van accountants.

Consolidatie

In alle lagen van de markt van zakelijke dienstverlening, inclusief de accountancysector, is er een voortdurende consolidatieslag gaande, en die wordt alleen maar groter. Deze groei wordt gedreven door verschillende factoren, waaronder globalisatie, technologische ontwikkelingen, krapte op de arbeidsmarkt en veranderende marktomstandigheden. De strategische reden achter consolidatie in de accountancysector is duidelijk: het stelt kantoren in staat te investeren in de benodigde transformatie naar een meer technologiegedreven model. Deze investeringen zouden moeten leiden tot betere controles en meer efficiëntie.

De accountancysector staat voor een fundamentele verschuiving, versneld door de opkomst van technologieën zoals kunstmatige intelligentie. Je ziet dat in die sector voormalige concurrenten elkaar vinden en hun krachten bundelen om kritische massa te creëren, wat kan leiden tot meer investeringsmogelijkheden en efficiencyverbeteringen. Voordelen ervan op het gebied van investeringsbudgetten, portfolio aan diensten en aantrekkelijkheid op de arbeidsmarkt zijn zichtbaar.

³ Bij deze schets is gebruikt gemaakt van met name het AV Magazine Fusies en Overnames, zie <https://www.accountancyvanmorgen.nl/wp-content/uploads/sites/2/2024/05/2024-AV1-Fusies-en-Overnames.pdf>

Het is belangrijk dat kantoren met vergelijkbare DNA en eigendomsstructuren overwegen nu samen te gaan, in plaats van later te moeten concluderen de boot te hebben gemist. Door tijdig samen te werken, kunnen ze synergiën creëren, kosten besparen en een sterk concurrentievoordeel behalen. Wat we wereldwijd hebben gezien, en nu ook in Nederland, is dat de verdien capaciteit van deze kantoren zodanig is dat private equity-investeerders ook in deze sector rendement kunnen halen op hun investeringen.

Private equity

Investeerders zien de accountancysector als een aantrekkelijke propositie omdat er ruimte is voor consolidatie, er hoge marges worden behaald en de sector laag cyclisch is. Het kopen van een sterk platformbedrijf, en daarmee het opbouwen van waarde door middel van goed uitgevoerde addons (uitbreidingen), kan binnen deze markt een bovengemiddeld rendement opleveren. In totaal heeft private equity de afgelopen twee jaar tijd voor ruim € 800 miljoen aan Nederlandse accountants en administratiekantoren opgekocht en enkele tientallen deals gesloten. De markt voor mkb-accountants die geen wettelijke controles doen, is anno 2024 nog altijd sterk gefragmenteerd. Eind 2023 waren er in Nederland bijna 1900 kantoren met vijf werknemers of meer. Kortom, een markt die rijp is voor consolidatie en schaalvergroting.

Een veel gekozen strategie is dat een investeerder die nieuw is in een bepaalde markt, een zogenoemd platformbedrijf zoekt dat de competenties heeft om van daaruit meer bedrijven over te nemen: buy and build. Het zijn vaak de middelgrote kantoren die kennis, managementcapaciteiten en het netwerk gaan brengen om een groter geheel te gaan vormen. Kleinere kantoren worden voer voor deze 'consolidators'. Het is dan óf aansluiten óf zelfstandig blijven, maar dan krijg je het steeds moeilijker omdat je schaalgrootte mist. Het creëren van schaalgrootte maakt dat kleinere kantoren samen makkelijker hun dienstverlening kunnen verdiepen, denk aan advisering over ESG en CSR. Als onderdeel van een groter geheel kun je makkelijker expertise op dat vlak in huis halen. Op die manier kun je een aantrekkelijker werkgever worden en makkelijker talent aantrekken. Ook maakt schaalgrootte dat je kunt investeren in ICT, zodat je processen kunt stroomlijnen en het werk voor je personeel leuker kunt maken.

“Als het gaat om private equity in zijn algemeenheid hebben wij in Nederland goede en slechte voorbeelden. Ik denk niet dat het juist is om ze sprinkhanen te noemen. Ze hebben een heel nuttige rol in het economisch proces. Ze kunnen ook best goede eigenaren zijn, ook voor accountantskantoren. Maar ik denk dat PE-partijen niet altijd goed doordenken waar accountantskantoren atypisch zijn ten opzichte van “normale” bedrijven. Dat ligt niet zozeer aan de diensten die ze aanbieden, maar eerder aan de eigendomsstructuur en het feit dat enkel de mensen en hun expertise en creativiteit de te verkopen “producten” zijn. We spreken over kantoren niet over bedrijven of ondernemingen. Deze term impliceert iets over de aard en de governance van “de onderneming”.

“Wat inherent is aan private equity is dat ze voor een relatief groot deel financieren met vreemd vermogen, altijd streven naar aanzienlijke invloed, en soms beslissend willen kunnen ingrijpen, bijvoorbeeld om investeringen af te dwingen, efficiëntie te realiseren en eventueel uitbreidingen te doen. Dit roept echter vragen op bij de toezichhouders. Deze hebben – terecht – de afgelopen tijd hun bezorgdheid geuit met het oog op kwaliteit van de controle en de controleprocessen. Dit is een legitieme zorg die moet worden geadresseerd. Het betekent overigens niet, en zeker niet automatisch, dat de kwaliteit sowieso zal lijden onder de aanwezigheid van dergelijke kopers. De AFM concentreert zich mijns inziens te veel op leverage (schuldfinanciering), terwijl de aandacht zeker ook moet worden gericht op andere onderdelen. Juist als de kwaliteit van de controle vooropstaat.”⁴

4 M&A specialist Jan Louis Burggraaf over de aanwezigheid van PE in de markt, zie <https://www.accountancyvanmorgen>

Een aspect dat regelmatig over het hoofd wordt gezien, is de impact van private equity op de bestaande partners binnen een kantoor. Is er blijvend voldoende perspectief voor zittende partners én toekomstige partners? Zonder gekwalificeerde professionals immers geen hoogstaande controle! Partners die overwegen uit te treden in het kader van de transactie, of dat nu vanwege pensioen is of om andere redenen, moeten rekening houden met de financiële en structuurimplicaties van hun vertrek. Dit laatste geldt ook voor beoogde private equity-eigenaren. Welke partners mogen wanneer en tegen welke condities weg? Wat betekent dat voor het kantoor en de continuïteit? Ook op het gebied van omzet en winstverdeling?

Daarnaast moeten kantoren die private equity binnenlaten goed nadenken over hoe ze nieuwe partners kunnen aantrekken en behouden, en hoe ze de autonomie en besluitvormingsprocessen binnen het kantoor zodanig inrichten dat professionals zich nog betrokken weten. De overgang naar een model waarin private equity een rol speelt, brengt ook vragen met zich mee over de (middel) lange termijn. Hoe zal de exitstrategie eruitzien en wat betekent dit voor de continuïteit en groei van het kantoor? Hoe kunnen de oorspronkelijke partners, nieuwe partners en het overige personeel worden betrokken bij een exit? Is er nog een kantoor met winstcapaciteit en toekomstperspectief voor jonge professionals over bij een exit? Of staat iedereen bij de “uitgang”?

Deze vragen zijn essentieel voor een succesvolle samenwerking tussen private equity-investeerders en accountantsorganisaties. Het introduceren van private equity in de accountancybranche is geen kwestie van simpel een financiële transactie; het heeft diepgaande implicaties voor de cultuur, de structuur en de langetermijnstrategie van de betrokken kantoren, inclusief op het punt van de controlewerkzaamheden. Het vereist een zorgvuldige afweging van belangen en een duidelijk begrip van de impact op alle belanghebbenden, nu én in de toekomst.

Hoe kijken stakeholders naar private equity?

Het thema ‘private equity’ wordt in de media, politiek en bij sommige stakeholders met name ‘risicogericht’ wordt benaderd: benadrukt worden de mogelijke risico’s van PE zoals de risico’s bij een exit van de private investeerder of de mogelijkheid van operationele of financiële maatregelen die de kwaliteit negatief kunnen beïnvloeden.

Vanuit haar rol als toezichthouder is zo’n benadering vanuit de AFM te verwachten. De toezichthouder zal oog moeten hebben voor elk risico dat op enige wijze afbreuk kan doen aan het stimuleren van een kwaliteitsgerichte marktstructuur en het duurzaam waarborgen van kwaliteit in het wettelijke controledomein. Het is daarom passend dat de AFM accountantsorganisaties wijst op de mogelijke risico’s van private equity.

Minister van Financiën Heinen stelt dat “het effect van private equity in de sector niet op één manier te duiden is”. Er bestaat niet alleen een negatief frame. Accountantsorganisaties die zich openstellen voor een private equity-aandeelhouder kunnen daar baat bij hebben als er op een andere wijze geen ruimte is of kan ontstaan voor investeringen in innovatiever en efficiënter werken en daarmee in een hogere kwaliteit.

Medewerkersparticipatie

Medewerkersparticipatie als alternatief voor het partnermodel neemt toe bij accountantsorganisaties en kent veel verschillende variaties. De doelen zijn veelal het verhogen van betrokkenheid, het binden en boeien van medewerkers en het tot ontwikkeling brengen van hun potentie. Bij vormen van medewerkersparticipatie valt te denken aan het economisch eigendom van aandelen, aandelencertificaten, stemrechtloze aandelen, aandelenopties, reguliere aandelen en werknemerscoöperaties. Andere betalingsconstructies zoals bonussen, winstdelingsregelingen en stock appreciation rights (SARs) zijn geen eigenvermogensinstrumenten.

Een overzicht van de wetenschappelijke literatuur laat zien dat de effecten van medewerkersparticipatie veelal positief zijn. Medewerkersparticipatie wordt zelfs gezien als aanjager van een nieuw soort, meer verbonden en verantwoordelijk kapitalisme. Zo kan medewerkersparticipatie bijdragen aan de (intrinsieke, extrinsieke en instrumentele) motivatie van medewerkers, en (indirect en direct) bijdragen aan de algehele prestaties en productiviteit van een bedrijf. Ook kan medewerkersparticipatie op macroniveau bijdragen aan het creëren van nieuwe bedrijven, lagere vermogensongelijkheid en een stabielere en weerbaardere economie.

De rol van SRA

Gezien hun rol en het maatschappelijke belang van SRA-kantoren vinden we het belangrijk om de ontwikkelingen rond de verschillende modellen en de effecten daarvan te inventariseren en monitoren, en mee te nemen in de kwaliteitstoetsingen en ontwikkelingsgesprekken bij onze leden. Door te meten kunnen we over een x-aantal jaar een reëler en feitelijk beeld geven van de effecten van bijvoorbeeld private equity op de kwaliteit van accountantsorganisaties.

SRA-kantoren kiezen voor kwaliteit en zijn met hun vrijwillig lidmaatschap onderdeel van het SRA-kwaliteitsstelsel. Die getoetste kwaliteit – of de waarde – van SRA-kantoren als onderneming is en blijft belangrijk. Het is de bestaansgrond van ieder kantoor, die zich nog duidelijker manifesteert in het wettelijke controledomein. Binnen onze vereniging zullen we voortdurend blijven werken om dat fundament te verbeteren en te versterken.

Over SRA

SRA is dé kennis- en kwaliteitspartner van accountantskantoren voor het mkb. Als vereniging van, voor en door leden benutten wij de kracht van ons collectief om samen oplossingen te vinden voor de uitdagingen van nu en de toekomst. Wij zijn ervan overtuigd dat kwalitatieve accountantskantoren de drijvende kracht zijn achter succesvol ondernemerschap in het mkb en het vertrouwen van het maatschappelijk verkeer. Daarom zetten wij ons als vereniging gezamenlijk in om te investeren in de kennis, cultuur, kwaliteit en belangen van SRA-kantoren en de gehele sector.

Copyright

Deze verkenning is gepubliceerd in januari 2025. Het auteursrecht voor de inhoud rust geheel bij SRA. Overnemen van de inhoud (of delen daarvan) is uitsluitend toegestaan met schriftelijke toestemming van SRA.

Rijnzathe 14, 3454 PV Utrecht

T 030 656 60 60

E vaktechniek@sra.nl

www.sra.nl

Heeft u vragen of wilt u meer informatie, neemt u dan contact op met Bureau vaktechniek.

