

## Contracteren van de accountant

### De markt voor accountancy

De markt voor accountantsdiensten typeert zich door een tweetal groepen. De ene groep bestaat uit de grote gerenommeerde accountancybureaus, ook wel de 'Big Four' genoemd: Deloitte, KPMG, Ernst & Young en PWC. Daarnaast zijn er tal van kleinere accountancybureaus actief die meestal regionaal georganiseerd zijn. Deze tweede groep biedt meestal wat lagere uurtarieven aan dan de grotere partijen, maar kan daartegenover beduidend mindere referenties bieden of hebben een minder sterk ontwikkelde interne adviestak of contacten op landelijk niveau.

### *Juiste beschrijving bepaalt het resultaat*

#### Marktbenadering

De crux bij het inkopen van accountants zit in de beschrijving van de gevraagde dienstverlening, het op een slimme manier uitschrijven van de gunningscriteria en het gedetailleerd uitvragen van de uurtarieven en tijdsbesteding. De organisatie die de accountant contracteert, maakt een gedegen analyse van welke wettelijke taken de accountant moet gaan uitvoeren en welke taken onder de natuurlijke adviesfunctie van de accountant vallen.

Vervolgens wordt een programma van eisen geformuleerd waaraan de dienstverlening van het accountantsteam moet voldoen. Hierbij gaat het om zaken als doorlooptijden, wijze van rapporteren en de rol en de inzet van de partner bij de uitvoering en afronding van de opdracht.

Om te kunnen bepalen welke accountant de meeste geschikte is voor de opdrachtgever wordt vooral doorgevraagd op diverse gunningscriteria. Er kan worden gevraagd naar de samenstelling van het team, de uitvoering van de dienstverlening en specifieke deskundigheid van de accountant van het marktsegment waar de opdrachtgever in actief is. Hiervoor wordt van de accountant per onderdeel een plan van aanpak gevraagd, waar de opdrachtgever een beoordeling op geeft.

#### Prijsberekening

Door niet een totale aanneemsom uit te vragen, maar gespecificeerde uurtarieven voor de verschillende disciplines (partner, controleleider, EDP-auditor, fiscalist etc), wordt de inschrijvende accountant gedwongen om een scherp aanbod te doen. Daarbij wordt ook het aantal uren die de verschillende disciplines besteden aan de onderdelen van de opdracht (uitvoeren interimcontrole, controle jaarrekening etc.) opgevraagd, zodat inzichtelijk wordt wat de tijdsbesteding zal zijn en hoe men deze kan monitoren.

Dit inzicht geeft goede handvatten om de inschrijvende accountants met elkaar te vergelijken.

#### Aanbestedingsprocedure

Bij een aanbestedingprocedure voor accountantsdienstverlening wordt geen procedure met voorselectie toegepast. Het



aantal inschrijvers is namelijk nooit hoger dan vijf á zes. Daarbij worden de referentie-eisen zodanig gesteld dat partijen die de opdracht niet aankunnen en de kleinere onervaren partijen buiten de beoordelingsfase worden gehouden.

Bij de aanbestedingsprocedure is het nuttig om met een getrapte beoordeling te werken, namelijk allereerst een beoordeling van de aangeboden dienstverlening op basis van de papieren offerte en vervolgens een presentatieronde door de best scorende partijen op basis van een casus of de algemene visie en methodiek van de controle- en auditwerkzaamheden. Het verdient aanbeveling om het aantal partijen dat wordt uitgenodigd voor het houden van een presentatie niet groter dan twee of drie te laten zijn.

### *De beste accountant begrijpt de opdrachtgever*

#### **Onderscheidend vermogen accountants**

Het onderscheidend vermogen wordt (naast de prijs) meestal bepaald door de mate waarin de inschrijvende accountant blijkt geeft dat hij de specifieke situatie en behoefte van de opdrachtgevende organisatie begrijpt.

#### **Resultaat**

Het resultaat van deze methodiek van aanbesteden is een objectief en transparant proces waar de rol van de accountant en de uit te voeren taken duidelijk zijn. Discussies over extra werkzaamheden tijdens de

uitvoering van opdracht zijn transparanter aangezien hierover heldere afspraken zijn gemaakt. Door de concurrentiestelling dalen de accountants substantieel in de aangeboden uurtarieven, soms wel tot 35%.

De getrapte contractering, door te werken met een presentatieronde, optimaliseert het maatwerk en de kwaliteit van de uiteindelijk te contracteren accountant.

#### **Volumebundeling**

Accountantsdienstverlening is een dienst die zich prima leent om gezamenlijk met meerdere opdrachtgevers aan te besteden. Het vergroten van de opdracht heeft grote invloed op het inschrijfgedrag van de accountants. De prijzen zullen relatief gezien nog scherper zijn en vaak wordt een beter controleteam aangeboden die benchmark-analyses kan optimaliseren, waardoor ook het primaire proces van beter advies wordt voorzien door de accountant. Door de bundeling kunnen tevens positieve en negatieve ervaringen met de huidige accountantsdienstverlening worden gedeeld en worden omgevormd tot een maatgesneden aanbestedingsprocedure. Ten slotte kunnen door clustering de aanbestedingskosten worden verlaagd, omdat maar één aanbesteding wordt uitgevoerd in plaats van drie of vier.