

Analyse van de concurrentiedynamiek in het segment voor OOB audits

OPGESTELD TEN BEHOEVE VAN DE COMMISSIE TOEKOMST ACCOUNTANCYSECTOR
(publieke versie)



Vertrouwelijke informatie

De analyse die ten grondslag ligt aan dit rapport bevat bedrijfsvertrouwelijke informatie van Deloitte, KPMG, EY en PwC (hierna: 'de grotere OOB-accountantsorganisaties' of de 'kantoren'). Bepaalde informatie in de versie van dit rapport die met de kantoren is gedeeld is dan ook waar nodig geanonimiseerd en geaggregeerd met het oog op de mededingingsregels.

De eerder aan de CTA verstrekte versie betreft een vertrouwelijke versie (waarin alle informatie zichtbaar is) die door de CTA kan worden gebruikt voor haar onderzoek. Die vertrouwelijke versie kan evenwel niet gedeeld worden met de grotere OOB-accountantsorganisaties of derden, onder meer om het risico op inbreuken op de mededingingsregels te vermijden.

De CTA heeft de kantoren daarom verzocht zorg te dragen voor het opstellen van een niet-vertrouwelijke versie van het rapport dat kan worden aangehecht aan de analyse van de CTA. Op deze wijze kunnen ook de lezers van de rapportage van de CTA kennis nemen van de bevindingen van onderhavig rapport. Om het bedrijfsvertrouwelijke karakter van bepaalde informatie te bewaren, is de hier voorliggende, publieke versie van het rapport op onderdelen ingekort of aan redactie onderworpen.

Achtergrond rapport en contactpersonen

Dit rapport is opgesteld door Stibbe op verzoek van de kantoren. Daarbij is input ontvangen (onder meer in verband met de kwantitatieve analyse) van economisch bureau Charles River Associates (Raphaël de Coninck en Gerhard Dijkstra).

Bij vragen, gelieve contact op te nemen met Stibbe:

Floris ten Have (floris.tenhave@stibbe.com); of

Christof Swaak (christof.swaak@stibbe.com).

Inhoudsopgave

Vertrouwelijke informatie

1. Management samenvatting

2. De relatie tussen hoge gezamenlijke marktaandelen en concurrentiedruk

3. Kwalitatieve beschrijving van het concurrentieproces in het OOB-segment

3.1 Verplichte rotatie	11
3.2 Kwalitatieve beschrijving van het offerteproces	12
3.3 Stijgende kosten voor OOB audits voornamelijk gedreven door hogere uren	14

4. Analyse van OOB-offertetrajecten in Nederland

4.1 Omschrijving dataset	16
4.2 Resultaten analyse van offertetrajecten	18

5. Analyse van offertetrajecten bij financiële OOB-klienten in Nederland

5.1 Frequentie van offertes uitbrengen	25
5.2 Winnen en verliezen van offertetrajecten (switchen)	26
5.3 Kantoorwisseling lijkt gemiddeld genomen een korte daling in daadwerkelijke audit fees te geven	28

6. Conclusies OOB audit concurrentie

ANNEX A: Additioneel literatuuronderzoek

Annex A.1: Geen eenduidige relatie tussen concentratie en audit fees	32
Annex A.2: Geen duidelijke link tussen concentratie en audit kwaliteit	35
Annex A.3: Rotatie van kantoor of partner en audit kwaliteit	39

ANNEX B: Beperkingen van offertedata-analyse

ANNEX C: Achtergrondoverzicht offertetrajecten

ANNEX D: Achtergrondoverzicht financiële offertetrajecten

1. Management samenvatting

1. De Commissie Toekomst Accountancysector (CTA) doet onderzoek naar de vraag hoe de kwaliteit van wettelijke controles duurzaam verbeterd kan worden. Dit onderzoek beslaat onder meer de 'marktstructuur' in de sector en eventuele bronnen van marktfalen waaronder het bestaan van marktmacht. Zo heeft de CTA recent vragen gesteld die, kort gezegd, betrekking hebben op de mate van concurrentiedruk die wordt ervaren door de grotere OOB-accountantsorganisaties en de in het OOB-segment waargenomen stijging van de controlekosten.¹
2. Dit rapport analyseert de concurrentiedynamiek in het OOB-controlesegment.² De focus ligt daarbij op de vraag of de grotere OOB-accountantsorganisaties – ondanks hun hoge gezamenlijke marktaandeel – (aanzienlijke) concurrentiedruk ervaren in het OOB-segment (en, zo ja, waar zich dat in uit).
3. Ter beantwoording van deze vraag analyseert dit rapport
 - i) economische literatuur die onderzoekt hoe een geconcentreerde marktstructuur zich verhoudt tot (het bestaan van) concurrentiedruk. Daarbij kijken we zowel naar de algemene economische literatuur als naar studies die specifiek betrekking hebben op de audit sector;
 - ii) kenmerken van het concurrentieproces in de context van OOB-offertetrajecten (het 'kwalitatieve onderdeel'); en
 - iii) de concurrentiedynamiek binnen een serie historische offertetrajecten in het OOB-segment op basis van een uitvraag van data bij de grotere OOB-accountantsorganisaties (het 'kwantitatieve onderdeel').³
4. Uit de bovenstaande analyse volgen een aantal bevindingen/conclusies:
 - i) Een hoge mate van marktconcentratie⁴ impliceert niet een afwezigheid van concurrentiedruk. Een begrip van concurrentiedruk vereist een meer gedetailleerd onderzoek naar de kenmerken van de aanbodzijde van de markt. Dit geldt ook voor de audit sector die wordt gekenmerkt door een concurrentiedynamiek waarin offertetrajecten centraal staan. Dit wordt ook onderkend in de fusiecontrolepraktijk van de Europese Commissie.⁵ De empirische literatuur laat geen eenduidig resultaat zien als het gaat om de relatie tussen concentratie en audit fees. Datzelfde geldt voor de relatie tussen concentratie en audit kwaliteit.
 - ii) Binnen de OOB-offertetrajecten in Nederland lijkt sprake van a) aanzienlijke concurrentie 'voor het contract' en b) minder concurrentie tot 10 jaar na gunning van het contract (d.w.z. het moment van verplichte rotatie). In deze periode vinden vaak wel heronderhandelingen

1 Vragen 5 en 7 van CTA "Aanvullende vragen CTA bij Factsheet mei 2019 m.b.t. OOB segment".

2 Gekozen is de scope van het onderzoek te beperken tot het OOB-segment aangezien het gezamenlijke marktaandeel van de grotere OOB-accountantsorganisaties daarin het hoogst ligt. De bevindingen van de analyse zijn niet noodzakelijkerwijs beperkt tot het OOB-segment.

3 Deze analyse is inclusief de financiële offertetrajecten (die geanalyseerd worden in sectie 5).

4 Gedefinieerd als een situatie waarin een klein aantal aanbieders een hoog gezamenlijk marktaandeel bezit.

5 Zie bijvoorbeeld - Zaak M.2824 – ERNST & YOUNG / ANDERSEN GERMANY.

plaats over prijs en scope in de context van de bestaande klant-accountant relatie. Echter, op basis van beschikbare data is het niet vaak zo dat een contract niet wordt verlengd binnen een periode van 10 jaar na gunning.⁶ De grotere OOB-accountantsorganisaties geven aan dat dit zou kunnen samenhangen met hoge overstapkosten voor klant en accountant.

- iii) Een analyse van historische OOB-offertetrajecten duidt op het bestaan van aanzienlijke concurrentiedruk. We zien dat de kantoren elk relatief vaak offertes indienen (gemiddeld genomen [60-95%] van de keren dat een kantoor mee mocht doen). In de overgrote meerderheid van offertetrajecten zijn er 2 of 3 offertes ingediend voorafgaand aan een verplichte rotatie.⁷
 - iv) Bij lage concurrentiedruk zou de verwachting zijn dat een kantoor voornamelijk klanten wint die eerder bij één ander kantoor zaten (of klanten verliest aan één specifiek kantoor). De analyse laat echter zien dat er bij kantoorrotatie veel spreiding bestaat tussen de kantoren van wie een nieuwe klant wordt gewonnen (en naar welke kantoren een oude klant gaat). Dit impliceert dat OOB-controleklanten alle grotere OOB-accountantsorganisaties beschouwen als geschikte aanbieders van audit diensten.
 - v) Als, tot slot, wordt gekeken (op basis van informatie in jaarverslagen) naar de audit fees die controleklanten uiteindelijk betaalden, zien we dat de audit fee over het algemeen lager uitvalt in het rotatiejaar dan in de jaren ervoor.⁸
 - vi) De resultaten ten aanzien van het subsegment voor grote financiële OOB-klanten laten een gemengder beeld zien dan die voor de gehele dataset.⁹ Er is sprake van een hoger percentage offertetrajecten waarbij maar één offerte ingediend werd. Daarnaast werd er niet tussen alle kantoren gewisseld (hetgeen kan suggereren dat sommige kantoren niet als even geschikte aanbieders werden gezien in dit domein). Tegelijkertijd geldt dat i) elk kantoor tenminste één offertetraject heeft gewonnen en ii) wanneer we kijken naar de audit fees die klanten uiteindelijk betaalden deze over het algemeen lager uitvallen tijdens het jaar van de wissel dan in de jaren ervoor.
5. In het OOB-segment in bredere zin is dus sprake van aanzienlijke concurrentie 'voor het contract'. Dit vloeit voort het feit dat de relevante contracten een grote waarde vertegenwoordigen en maar eens in de zoveel tijd gewonnen kunnen worden. Daarom dienen de grotere OOB-accountantsorganisaties relatief vaak offertes in. Hoewel de grotere OOB's doorgaans alleen maar de grotere OOB-

⁶ Waarbij bedacht moet worden dat in 2012 de verplichte rotatie werd geïntroduceerd (zie in detail sectie 3.1). Op basis van die nieuwe regelgeving hebben tussen 2014 en 2016 veel wissels plaatsgevonden. Sinds die wissels zijn nog geen 10 jaar verstreken waardoor de hier gemaakte observaties zich (nog) niet tot die wissels kunnen uitstrekken (zie ook randnummer 6).

⁷ Over het algemeen kunnen maximaal 3 (en niet 4) van de grotere OOB-accountantsorganisaties meedingen vanwege de rotatieverplichting.

⁸ Ook zien we dat het jaar na de wissel de kostendaling niet doorzet en de audit fees juist sterker stijgen dan voor de wissel. We hebben onvoldoende data om te verklaren waardoor die laatste kostenstijging wordt veroorzaakt. Een hypothese is dat kantoren in de jaren na winst van het contract iets moeten bijsturen omdat meer uren moeten worden gemaakt in het kader van de controle dan voorzien.

⁹ De robuustheid van de conclusies wordt overigens wel beïnvloed door de beperkte omvang van de dataset voor financiële klanten.

accountantsorganisaties verzoeken een offerte in te dienen, dienen in de regel 2 of 3 daarvan dan ook daadwerkelijk een offerte in. Dit suggereert aanzienlijke concurrentiedruk.¹⁰

6. Daarnaast is het denkbaar dat de voor dit rapport gebruikte dataset een onderschatting van toekomstige deelname aan offertetrajecten oplevert. De reden hiervoor is dat veel OOB-klienten als gevolg van de in 2012 geïntroduceerde rotatieverplichting tussen 2014 en 2016 zijn overgestapt. Het samenvallen van de vraag van veel klienten in deze periode heeft geleid tot capaciteitsbeperkingen aan de zijde van de grotere OOB-accountantsorganisaties. Indien klienten er in de toekomst echter voor kiezen meer door de tijd gespreid over te stappen (het is in het belang van de klient niet geconfronteerd te worden met capaciteitsrestricties bij de accountants), dan is goed denkbaar dat dit zal resulteren in meer biedingen. Ook wat betreft de financiële OOB-klienten zijn de historische offertetrajecten mogelijk geen solide basis voor een voorspelling over de concurrentiedynamiek in de toekomst. Een deel van de kantoren heeft gerapporteerd dat de capaciteitsproblemen om dergelijke audits te verrichten zijn verminderd.
7. Dit rapport bevat de volgende onderdelen. Sectie 2 beschrijft op basis van de literatuur dat een hoog gezamenlijk marktaandeel van de grotere OOB-accountantsorganisaties niet impliceert dat geen sprake is van concurrentiedruk. Sectie 3 beschrijft kwalitatief hoe het concurrentieproces werkt in de context van OOB-offertetrajecten. Sectie 4 beschrijft onze analyse van historische OOB-offertetrajecten op basis van de opgevraagde data. Sectie 5 beschrijft onze analyse van historische OOB-offertetrajecten voor financiële klienten. Sectie 6, tot slot, bevat de conclusies aangaande de concurrentiedynamiek in het OOB-segment.

2. De relatie tussen hoge gezamenlijke marktaandelen en concurrentiedruk

8. Op basis van literatuuronderzoek beschrijven we hieronder eerst dat uit de hoge marktaandelen van de grotere OOB-accountantsorganisaties niet kan worden afgeleid dat geen sprake is van (gezonde) concurrentie tussen de kantoren. We beschrijven ook dat het effect dat concentratie heeft op de audit fees op basis van de empirische literatuur niet eenduidig is.¹¹ Net als voor de prijs is er volgens de literatuur ook geen duidelijk verband tussen concentratie en de geleverde audit kwaliteit. Eveneens geldt dat er geen duidelijke relatie is tussen de verplichte kantoorroteratie/partnerrotatie en audit kwaliteit.
9. In 2016 stelde de AFM dat een hoge Herfindahl index (HHI)¹² op basis van de positie van de grotere OOB-accountantsorganisaties een indicatie is voor een geconcentreerde markt en aanwezigheid van marktmacht.¹³ Het marktaandeel van de grotere OOB-accountantsorganisaties voor OOB audits in Nederland lag tussen 2015-2018 op circa 96-97%. Tegelijkertijd wijken de marktaandelen van de

¹⁰ Zoals in onderstaande analyse toegelicht, wordt in een "ideale" biedingsmarkt perfecte concurrentie bereikt met slechts twee concurrenten.

¹¹ Gezamenlijke audits en non-audit diensten vallen buiten het bereik van de analyse.

¹² Dit is gebaseerd op de som van de gekwadeerde marktaandelen van elk kantoor.

¹³ Pagina 37 van AFM 2018 studie "Kwetsbaarheden in de structuur van de accountancysector".

grotere OOB-accountantsorganisaties onderling van elkaar af. Het aandeel van Deloitte is in deze periode gegroeid van 9% tot 12%, EY en KPMG hadden aandelen van iets boven de 30% (in 2018 was EY echter de grootste met 39% terwijl het aandeel van KPMG daalde naar 22%), en PwC had over het algemeen een aandeel van ongeveer 25%.¹⁴ Het lijkt erop dat de concentratiegraad nog verder zal toenemen: drie bedrijven hebben recent aangegeven dat ze uit de markt voor OOB audits treden (Accon AVM, Grant Thornton, en Baker Tilly). Daarmee blijven – naast Deloitte, EY, KPMG en PwC – BDO en Mazars over.¹⁵

10. Tot in de jaren tachtig werd concentratie gezien als een maatstaf voor concurrentiedruk onder het "structure-conduct-performance" paradigma. Echter, in de meer recente economische literatuur wordt nu algemeen aangenomen dat concurrentiedruk alleen kan worden beoordeeld op basis van marktspecifieke eigenschappen en dynamieken (zie bijvoorbeeld Einav en Levin, 2010).¹⁶
11. Met name in markten waar concurrentie plaatsvindt via een (formeel of informeel) aanbestedingsproces (of offertetraject) kan sprake zijn van intense concurrentie, ook als slechts een beperkt aantal aanbieders actief is. Klemperer (2005)¹⁷ legt bijvoorbeeld uit dat perfecte concurrentie zal worden bereikt met slechts twee concurrenten in een "ideale" biedingsmarkt. Daarvan is sprake als aan de volgende voorwaarden wordt voldaan: 1) aanbestedingen hebben een "winner-takes-all" karakter, 2) contracten zijn groot en onregelmatig en 3) er zit in de offerte-opzet geen voordeel besloten voor de huidige aanbieder.¹⁸ De Nederlandse OOB auditmarkt, hoewel strikt genomen geen ideale biedingsmarkt in economische zin, wordt grotendeels gekenmerkt door de aanwezigheid van factoren die de concurrentie versterken. Ten eerste worden audit contracten in Nederland inderdaad aan één auditor toegekend (geen joint audits, dus "winner-takes-all"). Ten tweede worden contracten voor meerdere jaren toegekend (en zijn ze bijzonder groot in het OOB-segment). De relatie met het accountantskantoor duurt vaak voort tot aan de verplichte rotatie, waardoor het belang van het winnen van een contract nog groter wordt (hetgeen de concurrentie in dergelijke aanbestedingen versterkt). Ten derde, hoewel er waarschijnlijk een voordeel is voor de huidige accountant in gevallen waarin geen rotatieplicht aan de orde is, is dat voordeel per definitie afwezig bij verplichte rotaties. Accountants die een offerte indienen op het moment van rotatie staan daarom op gelijke voet hetgeen de concurrentie tussen hen verder versterkt. Deze kenmerken van het OOB-segment onderstrepen de noodzaak verder te kijken dan naar marktaandelen alleen en acht te slaan op de offertedynamiek.
12. Binnen de economische literatuur die specifiek betrekking heeft op de auditmarkt wordt ook benoemd dat concentratie geen goede maatstaf is voor concurrentiedruk. De auditmarkt kenmerkt zich door

14 NBA "Inzicht in de Nederlandse accountancysector – OOB-segment", Factsheets mei 2019, pagina 19.

15 <https://accountantweek.nl/artikel/gezocht-accountantskantoren-oob-controles-beursfondsen>,
<https://www.accountant.nl/nieuws/2019/4/baker-tilly-stopt-met-oob-controles/> en
<https://www.accountant.nl/nieuws/2019/5/baker-tilly-zet-oob-vergunning-om-naar-gewone-wta-vergunning/>

16 Zie pagina's 146-147 van "Empirical Industrial Organization: A Progress Report", Journal of Economic Perspectives, volume 24(2), pp. 145-162.

17 "Bidding markets", Occasional Paper No.1, UK Competition Commission. (Also reprinted in Journal of Competition Law and Economics, 2007)

18 Zoals uitgelegd door Klemperer: "*With two identical firms, characteristics (1) to (3) perfectly fit a once-and-for-all, Bertrand (price-setting), competition for a single consumer who accepts the lowest offered price. Such a competition is, of course, also equivalent to the standard Bertrand competition in a homogenous-product market with many consumers that is described in elementary text-books.*"

Bertrand prijsconcurrentie. Dat wil zeggen dat kantoren sterk op prijs¹⁹ concurreren (ook in een marktsetting met relatief weinig aanbieders). In de auditmarkt is concurrentie op basis van kwaliteit nog belangrijker. Dit is echter niet onverenigbaar met een Bertrand model: kantoren in de audit sector kunnen zich differentiëren op basis van zowel prijs als kwaliteit. Daarnaast wordt in de literatuur gewezen op de invloed van concurrentie op reputatie.²⁰

13. Ook de perceptie van de concurrentiedruk is niet sterk gecorreleerd met daadwerkelijke concentratie in de markt.²¹ Er bestaan verscheidene overheidsstudies waarin geen negatief effect van accountantsconcentratie op de concurrentie werd vastgesteld.²²

- Langli en Willekens (2018)²³ schrijven dat concentratie niet dient te worden verward met een gebrek aan concurrentie. In theoretische modellen van Cournot concurrentie zou concentratie een proxy kunnen zijn voor concurrentie. Echter, volgens de auteurs wordt de auditmarkt niet gekenmerkt door Cournot (kwantiteits-) concurrentie maar door prijsconcurrentie. De markt past in een Bertrand model met oligopolie concurrentie waarbinnen sprake kan zijn van aanzienlijke concurrentiedruk.
- De OECD (2009)²⁴ wijst er op dat concentratie betekent dat concurrentie slechts plaatsvindt tussen een klein aantal spelers. In die situatie speelt concurrentie op basis van reputatie wellicht nog een grotere rol (dan concurrentie op basis van prijs).

¹⁹ Che et al. (2016), "Does the Big-4 effect exist when reputation and litigation risks are low? Evidence from audit-partner auditee pair switches", SSRN electronic journal.

Huang et al. (2016), "Audit market concentration, audit fees, and audit quality: evidence from China", *Auditing: a journal of practice & theory*, volume 35(2), pp. 121-145.

²⁰ "Competition and regulation in auditing and related professions", Policy Roundtables 2009; "Competition and choice in the UK audit market" (prepared for Department of Trade and Industry and Financial Reporting Council). <https://www.oxera.com/wp-content/uploads/2018/03/Competition-and-choice-in-the-UK-audit-market.pdf>.

²¹ Dedman en Lennox (2009) kijken naar de relatie tussen hoe managers de concurrentiedruk zien en of managers vrijwillig financiële informatie openbaar maken (als er geen prikkels zijn van de kapitaalmarkt). Het niet openbaar maken brengt kosten met zich mee omdat een accountant moet certificeren dat een verkort financieel overzicht voldoet aan de eisen, en een aparte jaarrekening moet worden opgesteld voor aandeelhouders. Op basis van Britse bedrijven vinden ze dat managers waarschijnlijker omzet- en kostengerelateerde informatie niet openbaren als ze de huidige of potentiële concurrentiedruk hoger vinden (in de industrie van het bedrijf). Echter, de perceptie van de managers is niet sterk gecorreleerd met daadwerkelijke concentratie in de markt waar het bedrijf actief is.

"Perceived competition, profitability and the withholding of information about sales and the cost of sales", *Journal of accounting and economics*, volume 48(2-3), pp. 210-230.

²² In elk geval niet zodanig dat interventie in de markt nodig werd geacht.

²³ "Chapter 10: the economics of auditor regulation", in 'At the forefront, looking ahead', Universitetsforlaget, pp. 159-176. <https://www.idunn.no/at-the-forefront/chapter-10-the-economics-of-auditor-regulation>

²⁴ "Competition and regulation in auditing and related professions", Policy Roundtables 2009.

- Coordinating Group on Audit and Accounting Issues (2003) en GAO (2003)²⁵ concludeerden dat ondanks een hoge mate van concentratie – na het omvallen van accountantsorganisatie Andersen – het concurrentieproces goed functioneert.
- Recenter stelden ook GAO (2008) en US Chamber of Commerce (2006)²⁶ vast dat de huidige concentratiegraad geen duidelijk nadelig effect lijkt te hebben op de concurrentie. Echter, een nadere reductie van aanbieders zou wel de keuze voor bedrijven belemmeren.

14. Het beeld dat volgt uit de literatuur is dat een hoge mate van concentratie niet betekent dat er geen (aanzienlijke) concurrentie bestaat tussen de grotere OOB-accountantsorganisaties. Sterker nog: een fixatie op marktconcentratie als indicatie van een gebrek aan concurrentie is misleidend. Uit de marktaandeelen van de grotere OOB-accountantsorganisaties (of de HHI) is namelijk niets af te leiden over de dynamiek van de competitieve processen en de onderliggende veranderingen.
15. Het is dus belangrijk om naar dynamische maatstaven te kijken in plaats van statische maatstaven. Dit wordt geïllustreerd door het feit dat op EU-niveau in het OOB audit segment een stijging van mobiliteit in marktaandeel zichtbaar is en tevens toenemende wisselingen tussen accountants, terwijl er tegelijkertijd weinig verandering in marktconcentratie als zodanig zichtbaar is. Een gezaghebbende studie die in april dit jaar aan het Europese parlement is gepresenteerd, vat het als volgt samen:
- “The joint occurrence of almost no change in aggregate market concentration and a clear increase in market share mobility and audit firm switching and rivalry illustrates that fixation on market concentration as an indication of a lack of competition could be misleading.”²⁷*
16. Tegelijkertijd geldt dat de getallen die betrekking hebben op Nederland iets afwijken van het geaggregeerde beeld voor de EU. Voor Nederland geldt dat parallel aan een beperkte daling van het grotere OOB-accountantsorganisaties marktaandeel (van 99% in 2013 naar 97% in 2017) sprake is van 3-8% jaarlijkse marktaandeelmobiliteit tussen 2013-2018.²⁸ Die mobiliteit is (beduidend) lager dan het EU gemiddelde. Dit kan echter vermoedelijk (deels) worden verklaard doordat zelfs de in deze studie gehanteerde mobiliteitsmaatstaf niet alle wisselingen door klanten weergeeft. De gerapporteerde mobiliteit geeft puur de som van de marktaandeelverandering van elk

²⁵ Coordinating Group on Audit and Accounting Issues (2003), “Final report to the secretary of state for trade and industry and the chancellor of the Exchequer”.

<https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20090609052159/http://www.berr.gov.uk/files/file20380.pdf>

GAO (2003), “Public Accounting Firms: Mandated Study on Consolidation and Competition”.

https://digital.library.unt.edu/ark:/67531/metadc291140/m2/1/high_res_d/239229.pdf

²⁶ GAO (2008), “Audits Of Public Companies: Continued Concentration in Audit Market for Large Public Companies Does Not Call for Immediate Action”. https://digital.library.unt.edu/ark:/67531/metadc295880/m2/1/high_res_d/270966.pdf

US Chamber of Commerce (2006) stelde ook voor dat de SEC opnieuw kijkt naar regels omtrent het verbod voor Big 4 kantoren om offertes in te dienen als ze diskwalificerende diensten hadden uitgevoerd in voorgaande jaren. “Auditing: A Profession At Risk”. <https://www.uschamber.com/sites/default/files/legacy/reports/0601auditing.pdf>

²⁷ Pagina’s 31 en 93-94 van “EU statutory audit reform – impact on costs, concentration and competition” (april 2019). Onderstreping in citaat is toegevoegd.

²⁸ EU 2019, pagina’s 118 en 120.

accountantskantoor: als een kantoor een klant verliest maar ook een even grote klant erbij krijgt dan is dit niet zichtbaar in de mobiliteitsdata, terwijl dit wel degelijk een wisseling van kantoor aangeeft (en dus werkende concurrentie).

17. In annex A geven we een uitgebreider overzicht van de literatuur omtrent auditmarkten waarbij gekeken is naar de correlatie tussen marktconcentratie en i) de audit fees en ii) kwaliteit en daarnaast naar de relatie tussen verplichte kantoor- en partnerrotatie enerzijds en kwaliteit anderzijds. Ten aanzien van geen van deze drie verschillende onderwerpen is in de literatuur een eenduidige relatie vastgesteld tussen de onderzochte factoren/verschijnselen:

- **Effect van hogere concentratie op audit fee:** Academische studies komen niet tot een eenduidig resultaat als het gaat om de relatie tussen concentratie en prijs: er worden zowel negatieve als positieve relaties gerapporteerd wat betreft het effect van concentratie op audit fees. Het effect kan afhangen van hoe concentratie wordt gemeten (op basis van de HHI of kijkend naar het aantal concurrenten). Een mogelijke prijsdrukkende omstandigheid volgens de literatuur is dat in een geconcentreerde markt de zoekkosten om offertes te verkrijgen lager zijn dan in een minder geconcentreerde markt.
- **Effect van hogere concentratie op audit kwaliteit:** Academische studies vinden geen eenduidig resultaat wat betreft de relatie tussen concentratie en audit kwaliteit: er worden zowel negatieve als positieve relaties gevonden. Audit kwaliteit kan stijgen met meer concentratie omdat een groot kantoor ‘meer te verliezen’ heeft als het fouten maakt. Tegelijkertijd zijn er studies die er juist op wijzen dat in het eerste jaar na de wissel de kans op fouten groter is.²⁹ Ook wordt gewezen op het risico dat als een accountant “too big to fail” wordt dit audit kwaliteit kan reduceren (op basis van de verwachting dat de overheid het accountantskantoor niet failliet laat gaan als het fout gaat). Samenvattend, zoals ook de AFM (2018) aangeeft in relatie tot het onderwerp kwaliteit: “*marktmacht is moeilijk te isoleren als verklarende factor*”.
- **Rotatie van kantoor of partner³⁰ en audit kwaliteit:** hoewel het rotatiemechanisme nuttig is voor het stimuleren van wisselingen van accountant, is er in de literatuur geen eenduidig bewijs vastgesteld dat dit de audit kwaliteit zou verbeteren of verslechteren:
- **Kantoorrotatie en kwaliteit:** er is tegenwoordig verplichte rotatie van accountantskantoor na 10 jaar (zie verder sectie 3.1 hieronder). Er is geen eenduidig bewijs dat een langere periode de audit kwaliteit zou verbeteren of verslechteren (DeFond en Zhang, 2014³¹). Rotatie kan zorgen voor minder expertise bij het nieuwe kantoor (zodat er tijdens de eerste jaren meer fouten worden gemaakt³²) terwijl een lange(re) periode weer kan bijdragen aan een verlies van onafhankelijkheid van de accountant.

²⁹ Zie bijvoorbeeld J.B.S. Hijink, B.J. de Jong en L. in 't Veld, De effecten van (verplichte) rotatie van accountantskantoor in de Nederlandse praktijk, Onderzoekcentrum Onderneming & Recht 2018.

³⁰ Verplichte rotatie van partner geldt overigens alleen in relatie tot OOB-ondernemingen.

³¹ “A Review of Archival Auditing Research”, Journal of Accounting and Economics, November-December 2014, volume 58(2-3), pp. 275-326.

³² Zie bijvoorbeeld J.B.S. Hijink, B.J. de Jong en L. in 't Veld, De effecten van (verplichte) rotatie van accountantskantoor in de Nederlandse praktijk, Onderzoekcentrum Onderneming & Recht 2018.

- **Partnerrotatie en kwaliteit:** er is tegenwoordig verplichte rotatie van partner na 5 jaar (zie verder sectie 3.1 hieronder). Net als voor kantoorrotatie is er geen eenduidig bewijs dat een langere periode de audit kwaliteit zou verbeteren of verslechteren (om dezelfde redenen als bij kantoorrotatie).
18. Dit gebrek aan een eenduidig beeld van de relatie tussen concentratie en audit fees / audit kwaliteit is een reflectie van de realiteit dat eveneens geen eenduidige relatie bestaat tussen concentratiegraad en concurrentiedruk.
19. De doorslaggevende vraag is welke mate van concurrentiedruk de accountantskantoren *daadwerkelijk ervaren in de specifieke marktcontext waarin zij actief zijn*. Die vraag wordt in de volgende secties nader onderzocht.

3. Kwalitatieve beschrijving van het concurrentieproces in het OOB-segment

20. In deze sectie kijken we naar de concurrentiedynamiek in de context van de OOB-offertetrajecten. Hieronder volgt eerst enige achtergrond bij de rotatieverplichting. Daarna stellen we vast dat er voornamelijk aanzienlijke concurrentie ‘voor het contract’ bestaat en minder concurrentie tot 10 jaar na gunning van het contract (d.w.z. het moment van verplichte rotatie).³³ In deze periode vinden vaak wel heronderhandelingen plaats over prijs en scope in de context van de bestaande klant-accountant relatie.
21. Als laatste bespreken we kort de stijgende OOB auditkosten. Die stijging komt niet door een gebrek aan concurrentie, maar door de extra tijd die nodig is om de audit correct uit te voeren.

3.1 Verplichte rotatie

22. In 2012³⁴ is nieuwe wetgeving aangenomen op grond waarvan per 2016 de verplichting geldt voor een bedrijf om een ander accountantskantoor in te schakelen indien dit bedrijf meer dan 10 jaar gebruik heeft gemaakt van hetzelfde accountantskantoor ter uitvoering van de wettelijke controles.³⁵ Deze maatregel is door de Europese wetgever geïntroduceerd ter voorkoming van een te sterke

³³ Waarbij bedacht moet worden dat in 2012 de verplichte rotatie werd geïntroduceerd. Op basis van die nieuwe regelgeving hebben tussen 2014 en 2016 veel wissels plaatsgevonden. Sinds die wissels zijn nog geen 10 jaar verstreken waardoor de hier gemaakte observaties zich (nog) niet tot die wissels kunnen uitstrekken.

³⁴ In februari 2012 is het amendement op de Wet op het accountantsberoep aangenomen, inhoudende de invoering van de verplichte kantoorrotatie. In januari 2013 is deze wet in werking getreden. Gewijzigd amendement van het lid Van Vliet over het verplicht rouleren van accountants bij OOB's (Kamerstukken II 2011/12, 33 025, nr. 19).

³⁵ Artikel 24 Wet toezicht accountantsorganisaties. Zie ook NBA Factsheets mei 2019, pagina 42. Voor de nieuwe wetgeving gold er alleen een verplichte partnerrotatie na zeven jaar (welke dan niet weer met de klant mocht werken voor een tweejaars periode) krachtens artikel 42, lid 2 van de Richtlijn 2006/43/EG van het Europees Parlement en de Raad van 17 mei 2006 betreffende de wettelijke controles van jaarrekeningen en geconsolideerde jaarrekeningen.

relatie tussen de klant en het accountantskantoor, alsmede om fraude tegen te gaan.³⁶ Naast kantoorrotatie is er ook een verplichte partnerrotatie. Dit laatste houdt in dat de partner die eindverantwoordelijk is voor de klant na vijf jaren roteert (en vervolgens gedurende een periode van drie jaar niet opnieuw controlewerk voor deze klant mag verrichten).³⁷

23. In de praktijk is waar te nemen dat het moment van verplichte kantoorrotatie in de markt bekend is en al jaren voorafgaand aan dat moment de offertetrajecten worden opgestart en uitgevoerd.³⁸ In de tweeënhalf jaar voorafgaand aan september 2015 waren er bijvoorbeeld 18 AEX ondernemingen die onder druk van nieuwe Nederlandse wetgeving naar een ander accountantskantoor overstapten.³⁹
24. Volgens BT Solutions zijn vanaf 2013 *“veel tenders opgestart en is deze stabiele markt enorm in beweging gekomen met als apotheose controlejaar 2016”*. De kantoren bevestigen die dynamiek. In 2016 zijn 9 AEX en 10 AMX ondernemingen gewisseld van accountant, oftewel 40% van de 48 in totaal.⁴⁰ Het is dan ook niet verrassend dat in onze analyse in secties 4.2 en 5 veel wisselingen zichtbaar zijn waarbij het eerste controlejaar ligt in de periode 2014 tot 2016. De verplichte rotatie heeft duidelijk geresulteerd in meer wisselingen van accountantskantoren.

3.2 Kwalitatieve beschrijving van het offerteproces

25. In het verleden werd er relatief weinig gewisseld van accountantskantoor. Wissels kwamen vooral voor in het geval van fusies of overnames. Sinds 2012 is er meer dynamiek in de markt gekomen. Wisselingen van accountantskantoor gebeuren zoals gezegd voornamelijk vanwege de verplichte rotatie (zeker binnen de AEX fondsen). Tegelijkertijd zijn er voorbeelden van bedrijven die besloten eerder te rouleren dan wettelijk verplicht, bijvoorbeeld omdat ze dan wellicht nog konden kiezen voor een beter controle team (en verplichte rotatie toch op enig moment daarna nodig zou zijn).⁴¹
26. De huidige offertedynamiek in het OOB-segment zoals die sinds 2012 is ontstaan, resulteert in aanzienlijke concurrentie ‘voor het contract’. De concurrentieperiode is zeer lang: veelal wordt al een jaar voor de beoogde wissel door een klant een offerteverzoek aan de accountantskantoren toegestuurd. Bij een gemiddelde grote onderneming kan dit nog een jaar eerder zijn: voor het kalenderjaar 2016 werd de nieuwe accountant vaak al op de jaarlijkse algemene vergadering van


³⁶ Zie bijvoorbeeld preambule (10) van de Verordening (EU) nr. 537/2014 van het Europees Parlement en de Raad van 16 april 2014 betreffende specifieke eisen voor de wettelijke controles van financiële overzichten van organisaties van openbaar belang.

³⁷ Artikel 42, lid 2 van de Richtlijn 2006/43/EG van het Europees Parlement en de Raad van 17 mei 2006 betreffende de wettelijke controles van jaarrekeningen en geconsolideerde jaarrekeningen. Zie ook NBA Factsheets mei 2019, pagina 42. Voor de nieuwe wetgeving gold er alleen een verplichte partnerrotatie na zeven jaar (welke dan niet weer met de klant mocht werken voor een periode van twee jaar).

³⁸ <http://bt-solutions.nl/onderzoek-accountantskosten-2016>

³⁹ <https://fd.nl/ondernemen/1119672/roulatiecircus-accountants-was-niet-nodig>

⁴⁰ <https://fd.nl/ondernemen/1197725/pwc-levert-marktleiderschap-in-bij-ey> en <http://bt-solutions.nl/onderzoek-accountantskosten-2016>

⁴¹ Recente voorbeelden zijn .

april/mei 2015 benoemd (en het daaraan voorafgaande offertetraject was dan mogelijkwerwijs al rond april 2014 opgestart). [X]^{42,43} [X].⁴⁴

27. De verwachting van de grotere OOB-accountantsorganisaties is dat in totaal (bijna) de gehele looptijd van de maximaal toegestane 10 jaar wordt volgemaakt, ervan uitgaande dat er geen onverwachte problemen ontstaan gedurende de (eerste jaren van de) accountant-klant relatie (zie verder hieronder). Het accountantskantoor heeft te maken met een leercurve en hoge offertekosten⁴⁵ en daarom doen accountantskantoren mee aan een offertezoek met de intentie om de klant ook echt te winnen (in plaats van bijvoorbeeld puur een offerte in te dienen voor reputatiebehoud). Hoewel de verplichte partnerwisseling (na 5 jaar) theoretisch ook een kantelpunt kan zijn in de relatie met de klant [X].
28. De afgesloten contracten hebben echter een kortere duur dan de wettelijke toegestane termijn van 10 jaar. In het geval van AEX fondsen heeft een nieuw contract veelal een duur van 3 of 4 jaar, waarbij vaak een vaste prijs (gecorrigeerd voor inflatie) wordt afgesproken. Daarnaast zijn er vaak jaarlijkse onderhandelingen omtrent de prijs en scope (waarbij eventueel elk jaar het kantoor formeel herbenoemd wordt). De heronderhandelingen kunnen ook betrekking hebben op situaties waarin er veel meer uren nodig waren voor de audit (bijvoorbeeld omdat de interne organisatie niet op orde blijkt bij de klant).⁴⁶ Ook na de initiële periode vinden nog vaak nieuwe onderhandelingen over prijs en scope plaats. In de praktijk zijn dit vaak stevige onderhandelingen. Tijdens zulke (her)onderhandelingen, ongeacht of die van tevoren waren afgesproken, wordt echter geen gebruik gemaakt van een officieel offertezoek. Het gebeurt dus niet vaak dat de klant en accountant er niet uit komen met elkaar. De klant zal voorafgaand aan het wettelijke rotatiemoment niet lichtvaardig overstappen op een andere accountant gelet op de hierboven beschreven lange aanloopperiode.
29. Tegelijkertijd is denkbaar dat in de toekomst wissels ook plaats zullen vinden voorafgaand aan het aflopen van 10-jaarsperiode. De reden hiervoor is dat veel OOB-klanten als gevolg van de in 2012 geïntroduceerde rotatieverplichting tussen 2014 en 2016 zijn overgestapt. Het samenvallen van de

42 [X]

43 [X]

44 Zie ook Annex A.2 waaruit volgt dat de prijs als minder belangrijk werd gezien door de accountantskantoren (EU 2019 studie) en dat klanten niet sterk focussen op de prijs. Belangrijker is kwaliteit en de reputatie van het kantoor (Oxera 2006). Dit betekent echter niet dat prijs onbelangrijk is of dat kwaliteit het enige element qua concurrentie zou zijn: het is mogelijk dat een kwaliteit-aangepaste prijs relevant is. Oxera schrijft ook dat er een afweging wordt gemaakt tussen prijs en kwaliteit. De relatie tussen audit fee en kwaliteit wordt onder andere ook benoemd in Che et al. (2016), die vinden dat zowel de audit fees als de kwaliteit gaan omhoog als een bedrijf wisselt van kleinere naar grotere OOB-accountantsorganisaties, en in Huang et al. (2016) die vonden dat concentratie een positieve relatie heeft met audit kwaliteit (zowel direct als indirect via de hogere prijs door concentratie).

Che et al. (2016), "Does the Big-4 effect exist when reputation and litigation risks are low? Evidence from audit-partner auditee pair switches", SSRN electronic journal.

Huang et al. (2016), "Audit market concentration, audit fees, and audit quality: evidence from China", Auditing: a journal of practice & theory, volume 35(2), pp. 121-145.

45 Het is lastig de offerte-kosten te vergelijken vanwege grote verschillen tussen hoe een bedrijf het verzoek en dataverschaffing doet. [De kosten kunnen oplopen tot € 100.000 waarbij voor grote bedrijven deze kosten €1 miljoen of meer kunnen bedragen.]

46 [X]

vraag van veel klanten in deze periode heeft geleid tot capaciteitsbeperkingen aan de zijde van de grotere OOB-accountantsorganisaties. Het is in het belang van de klant niet geconfronteerd te worden met capaciteitsrestricties bij de accountants. Daarom is denkbaar klanten er in de toekomst voor kiezen meer door de tijd gespreid over te stappen.

30. Wanneer een kantoor wordt uitgenodigd om een offerte in te dienen (zo'n verzoek wordt niet altijd aan alle kantoren gedaan⁴⁷), kunnen er verscheidene redenen zijn waarom een kantoor beslist om geen bod uit te brengen:⁴⁸
- het kantoor heeft niet de capaciteit om de audit goed te volbrengen⁴⁹
 - het risicoprofiel van het bedrijf past niet, bijvoorbeeld:
 - [X]. De ingeschatte volwassenheid van de interne beheersing van de organisatie en de corporate governance is in sommige gevallen onvoldoende. Dit betreft met name (zeer) kleine beursgenoteerde ondernemingen
 - [X]
 - [X]
 - [X]
 - er is niet genoeg klantenspreiding (een offerte kan betrekking hebben op een vergelijkbare opdracht die al speelt en daarmee niet goed passen in samenstelling van de portefeuille).
31. Ondanks dat er dus niet altijd vier biedingen door de grotere OOB-accountantsorganisaties worden gedaan (of geen drie biedingen bij een verplichte kantoorrotatie), betekent dit niet dat er daarmee weinig concurrentie is voor OOB audits.⁵⁰ Zoals we in secties 4.2 en 5 laten zien, dienen de kantoren juist elk relatief vaak offertes in (gemiddeld genomen [60-95%] van de keren dat een kantoor mee mocht doen, of [35-100%] voor financiële klanten) en zijn er maar weinig offertetrajecten waarbij maar één van de grotere OOB-accountantsorganisaties een offerte indient. De analyse betreft niet de kleinere OOB-accountantskantoren (omdat deze informatie niet bekend is bij de grotere OOB-accountantsorganisaties), hetgeen kan resulteren in een onderschatting van de concurrentie.

3.3 Stijgende kosten voor OOB audits voornamelijk gedreven door hogere uren

32. Als we kijken naar de kosten van OOB audits in Nederland, dan stegen die door de jaren. In 2016 stegen de kosten voor jaarrekeningcontroles van AEX fondsen met 3%, waarbij 15 fondsen een groei

47 Zo kan de klant bepalen dat het niet ook de audit wil laten uitvoeren door hetzelfde kantoor dat al de belastingadviseur is.

48 [één van de grotere kantoren] gaf aan dat problemen met de potentiële klant vaker voorkomen voor bedrijven buiten de AEX/AMX.

49 Zie ook EYs verklaring in 2017: "Je gaat niet meer in op ieder verzoek om te offrenen.' De grote accountantskantoren kampen de afgelopen jaren allemaal met een tekort aan capaciteit als gevolg van strengere regelgeving en toezicht en de stoelendans bij grote bedrijven, die zeker in het eerste jaar van de controle veel extra aandacht vergen." <https://fd.nl/ondernemen/1197725/pwc-levert-marktleiderschap-in-bij-ev#>

50 [één van de grotere kantoren] gaf als voorbeeld dat sommige klanten blij waren met 3 biedingen ([X]), of dat een klant blij kan zijn met 2 biedingen en niet zit te wachten op 5 biedingen.

in kosten zagen en 9 fondsen een daling. Voor de AMX golden vergelijkbare getallen met 18 ondernemingen die een stijging in kosten hadden en 6 een daling.⁵¹ Het jaar ervoor waren de kosten 20% lager voor bedrijven die toen van accountant wisselden. Dit betekent echter niet dat de kosten elk jaar lager zijn: voor de laatstgenoemde categorie stegen de kosten weer voor 11 van de 12 ondernemingen, (hoewel dit ook te maken kan hebben met bijvoorbeeld een beursgang of een verkoop van een onderdeel van het bedrijf).⁵²

33. Vanwege verschillen in scope (dankzij bijvoorbeeld beursgang of verkoop van een bedrijfsonderdeel) is het lastig de precieze audit fees met elkaar te vergelijken (zowel tussen bedrijven als voor een bedrijf door de jaren heen). Tegelijkertijd verwijzen verscheidene studies naar de tijd die wordt gespendeerd aan de audit als belangrijke reden voor de hogere audit fees.
34. Mede als resultaat van de onderzoeken van de AFM naar controlekwaliteit door de jaren heen, is de focus op kwaliteit verder toegenomen. Dit heeft zich vertaald in een verhoging van de uren gespendeerd aan controles. Zo is een gemiddelde jaarlijkse kostenstijging van 16% in Nederland voor OOB-controles zichtbaar tussen 2015 en 2018.⁵³ De stijging was iets groter bij de kleinere accountantskantoren dan bij de grotere OOB-accountantsorganisaties, maar in beide gevallen gingen de kosten sterk omhoog (19,3% t.o.v. 16,6%). Kijkend naar de totale omzet voor OOB-controles, was er tussen 2015 en 2017 weliswaar zowel een prijseffect (hoger uurtarief) als een volume-effect (meer uren), maar tussen 2017 en 2018 nam het uurtarief iets af en werden wel meer uren gespendeerd aan de controles.⁵⁴
35. Een EU (2019) studie observeert een bescheiden stijging in audit kosten in de EU in het algemeen. In Nederland waren de gemiddelde kosten hoog in vergelijking met de meeste andere EU landen, maar stegen deze minder sterk dan het EU gemiddelde. De stijging wordt door de EU studie toegeschreven aan extra audit uren (en aan de grotere complexiteit bij OOB's die onderdeel van een multinationale groep zijn).⁵⁵
36. Kortom, de stijging in audit fees in Nederland lijkt niet te komen door een gepercipieerde beperkte concurrentiedruk, maar eerder door het hogere aantal uren dat wordt gespendeerd. Die toename in uren wordt verklaard door een grotere focus op kwaliteit en toenemende complexiteit (in regelgeving en marktlandschap).⁵⁶

51 <https://fd.nl/ondernemen/1197725/pwc-levert-marktleiderschap-in-bij-ey> en <http://bt-solutions.nl/onderzoek-accountantskosten-2016>

52 <https://fd.nl/ondernemen/1197725/pwc-levert-marktleiderschap-in-bij-ey#>

53 In relatie tot andere wettelijke controles is een jaarlijkse kostenstijging van 5% zichtbaar in dezelfde periode.

54 Terwijl het totaal aantal controles ieder jaar daalde tijdens de relevante periode. NBA 2019 pagina's 9, 12 en 21.

55 EU 2019, pagina's 47, 90, 94 en 121.

56 In een meer historische analyse rapporteert GAO (2008) ook dat klanten in de VS de stijgende auditkosten toeschreven aan zwaardere accounting eisen, hogere kosten voor accounting-personeel en andere factoren dan marktconcentratie.

4. Analyse van OOB-offertetrajecten in Nederland

37. In deze sectie bekijken we historische data aangaande de grotere OOB-offertetrajecten in Nederland. Eerst beschrijven we de dataset die we van de grotere OOB-accountantsorganisaties hebben ontvangen. Daarna gaan we in op de resultaten van de analyse van die data.⁵⁷ Die laten zien dat i) er relatief vaak offertes worden ingediend, en ii) bij kantoorrotatie wisselingen plaatsvinden tussen alle kantoren en iii) in ieder geval tijdens het jaar van de wisseling een daling van de audit fees zichtbaar is. Dit alles duidt op het bestaan van concurrentiedruk.⁵⁸

4.1 Omschrijving dataset

38. Om een beter beeld te krijgen van de concurrentiedruk in het kader van offertezoekers hebben we gekeken naar de AEX en AMX (Midkap) fondsen.⁵⁹ De focus op de grootste fondsen (AEX en Midkap) wordt verklaard door het feit dat binnen de beschikbare tijd voor deze subset het eenvoudigst informatie te verkrijgen was.
39. Daarnaast zijn de grootste banken en verzekeraars aan de dataset toegevoegd om ook de financiële sector verder bij de analyse te betrekken. Het gaat om significante audits in die sector.^{60,61} Middels deze selectie fondsen bekijken we die klantengroep ten aanzien waarvan de vraagtekens aangaande het functioneren van het concurrentieproces het grootst zijn (dat wil zeggen de grote klanten en de financiële klanten).⁶²
40. De grotere OOB-accountantsorganisaties hebben informatie aangeleverd⁶³ aangaande de identiteit van de voormalige accountant, of de offerte plaatsvond in de context van een verplichte rotatie, of het kantoor een offerte had ingediend, en welk kantoor het contract uiteindelijk won. We vroegen de grotere OOB-accountantsorganisaties ook om aan te geven wanneer een van de andere vijf OOB-

57 Deze analyse is inclusief de financiële offertetrajecten (die geanalyseerd worden in sectie 5).

58 In Annex B beschrijven we een aantal beperkingen van de analyse.

59 We keken zowel naar de huidige fondsen als degenen die in 2012 in de beursgraadmeters zaten. Zie <https://beurs.fd.nl/aandelen/amsterdam/aex/> en <https://beurs.fd.nl/aandelen/amsterdam/midkap/> (per 13 juni 2019), met als toevoeging de fondsen die in 2012 ook in de AEX/AMX aanwezig waren (<https://nl.wikipedia.org/wiki/AEX#Samenstelling>, <https://www.mccg.nl/?page=2312>, <https://www.mccg.nl/download/?id=2310&download=1>, en verscheidene Euronext pagina's omtrent wijzigingen in AMX samenstelling).

60 Figuur 10 van "Overzicht Financiële Stabiliteit" van De Nederlandsche Bank (2018), zie https://www.dnb.nl/binaries/114869_OFS_Najaar_2018_WEB_tcm46-379387.PDF

61 Zie ook de eerdere analyse van het Financieel Dagblad: "Een woordvoerder van PwC relateert de uitkomsten van het onderzoek. 'Het is een beetje "old school" om alleen naar de beursfondsen te kijken. De markt is breder." <https://fd.nl/ondernemen/1197725/pwc-levert-marktleiderschap-in-bij-ev#>

62 In sectie 5 bekijken we specifiek de financiële OOB-klanten.

63 Als eerste aanzet werd publieke informatie gebruikt om de accountantskantoorwisseling in kaart te brengen. [X] [X] [X].

<https://fd.nl/ondernemen/1197725/pwc-levert-marktleiderschap-in-bij-ev>, <https://fd.nl/ondernemen/1119672/roulatiecircus-accountants-was-niet-nodig>, <http://bt-solutions.nl/onderzoek-accountantskosten-2016>, en <https://faces-online.nl/overzicht-accountants-roulatie/>

accountantskantoren een offerte hadden ingediend. Deze informatie bleek niet bekend bij de grotere OOB-accountantsorganisaties en is daarom niet in de analyse betrokken.

41. We kijken naar offertes die resulteerden in een eerste controlejaar dat lag in de periode 2012 tot 2018. Hiermee wordt de competitieve dynamiek over een langere periode in kaart gebracht.
42. De originele dataset omvatte 70 bedrijven (de tabel hieronder geeft de samenstelling van de groep weer). Voor een aantal bedrijven hebben we echter geen offertetraject mee kunnen nemen in de analyse:

- [X] bedrijven hebben geen offertetraject gehad sinds 2011.⁶⁴
- [X]bedrijven vielen onder een gecombineerd mandaat met een ander bedrijf (om dubbelstellingen te voorkomen nemen we [elke keer één van de twee] mee in de analyse).⁶⁵
- [X] bedrijven hadden een wisseling van accountant zonder concurrentie voor het contract (in de context van een overname van het bedrijf).⁶⁶ Als er echter wel al een offertetraject was uitgevoerd voorafgaand aan de overname, dan is dat offertetraject wel meegenomen in de analyse (aangezien het een competitief traject was).
- [X] bedrijven vallen onder buitenlandse regels (op grond waarvan verlenging van accountant bijvoorbeeld is toegestaan of een verplichte joint audit plaatsvindt).⁶⁷
- Voor [X] bedrijven konden we niet van alle kantoren informatie verkrijgen zonder vertrouwelijke informatie prijs te geven [X].⁶⁸

64 Dit betreft [X].








65 Dit betreft [X].

66 Dit betreft [X].


67 Dit betreft [X].

68 Dit betreft [X].

Tabel 1: Overzicht van dataset

	Aantal bedrijven
AEX 2019	24
AEX 2012 toevoeging	4
AMX 2019	25
AMX 2012 toevoeging	13
Toevoeging banken/verzekeraars	4
Totaal in originele data	70
Geen rotatie gedaan	
Viel onder gecombineerd mandaat	
Niet competitief i.v.m. overname	
Buitenlandse regels	
	
Totaal in uiteindelijke data	

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties, en <https://beurs.fd.nl/aandelen/amsterdam/aex/> en <https://beurs.fd.nl/aandelen/amsterdam/midkap/> (per 13 juni 2019), 2012 toevoeging (<https://nl.wikipedia.org/wiki/AEX#Samenstelling>, <https://www.mccg.nl/?page=2312>, <https://www.mccg.nl/download/?id=2310&download=1>, en verscheidene Euronext pagina's omtrent wijzigingen in AMX samenstelling), en banken/verzekeraars toevoeging Figuur 10 van https://www.dnb.nl/binaries/114869_OFS_Najaar_2018_WEB_tcm46-379387.PDF

43. In de volgende sectie beschrijven we de resultaten van de analyse van de uiteindelijke 49 offertes .⁶⁹

4.2 Resultaten analyse van offertetrajecten

44. Indien er weinig concurrentiedruk zou zijn bij offertetrajecten, dan zou men verwachten dat:
- er weinig offertes worden uitgebracht (waarbij bijvoorbeeld vaak maar één van de grotere OOB-accountantsorganisaties een offerte indient of kantoren geen offerte indienen), en;
 - (zelfs bij verplichte kantoorrotatie) er weinig spreiding zou zijn van welke andere kantoren een nieuwe klant wordt gewonnen (of naar welke andere kantoren een oude klant gaat).
45. We zien echter dat er relatief vaak offertes worden ingediend en bij kantoorrotatie gewisseld wordt tussen alle kantoren. Daarnaast zien we dat kantoorrotatie over het algemeen resulteert in een daling

⁶⁹

In Annex C geven we twee achtergrondoverzichten. Het eerste overzicht toont het aantal competitieve offertezoekers, de uitkomst voor het kantoor, en of het kantoor de vorige aanbieder was. Het tweede overzicht toont het aantal offertes en percentage gewonnen offertes per jaar.

van de audit fees tijdens het jaar waarin wordt gewisseld. De analyse laat aldus veel kantoorwisselingen en concurrentie zien als gevolg van de offertetrajecten.

4.2.1 Frequentie van offertes uitbrengen

46. Binnen de 49 offertetrajecten werd er [15-25] keer door drie kantoren een offerte ingediend, [15-25] keer door twee kantoren, en in de overige [0-10] keer door één kantoor.⁷⁰ Dit betekent dat er over het algemeen 2 of 3 offertes worden ingediend en dat kan op zichzelf genoeg zijn om aanzienlijke concurrentie te hebben. Zoals beschreven in sectie 2 kan in een “ideale” biedingsmarkt perfecte concurrentie worden bereikt met slechts twee concurrenten.⁷¹ De Nederlandse auditmarkt, hoewel strikt genomen geen ideale biedingsmarkt, wordt grotendeels gekenmerkt door de aanwezigheid van dergelijke factoren die de concurrentie versterken (geen joint audits, contracten voor meerdere jaren, en wanneer verplichte rotatie plaatsvindt staan alle accountants op gelijke voet).
47. Wat betreft de offertetrajecten waarbij maar één offerte werd ingediend: zoals hierboven beschreven kan een accountantskantoor om verschillende redenen ervoor kiezen om geen offerte uit te brengen. In het bijzonder is het in het verleden bij financiële instellingen vaker het geval geweest dat kantoren capaciteitsproblemen hadden.⁷² [X] Het is de verwachting van (een deel van) de grotere OOB-accountantsorganisaties dat soortgelijke capaciteitsproblemen in de toekomst minder zullen voorkomen.
48. De tabel hieronder laat zien dat elk kantoor in [40-80%] van de gevallen een offerte indient (zie rij [3]). Echter, dit houdt geen rekening met het feit dat er offertetrajecten zijn waarbij een kantoor geen bod mag uitbrengen (omdat het verplicht roteert). Het tweede deel van de tabel houdt rekening met afroteren, waardoor deze percentages dan duidelijk hoger liggen (gemiddeld genomen op [60-95%]).

⁷⁰ Het aantal offertes dat ingediend werd door een kantoor zou hoger kunnen liggen omdat de data terug gaat tot 2012 en gebaseerd is op het collectief geheugen van de partners en op beschikbare feiten in spreadsheets en andere vastleggingen (en niet op basis van een centrale database binnen het kantoor). De Europese regelgeving die verplicht dat er twee of meer biedingen worden opgevraagd, ziet alleen op verplichte rotaties. Die verplichting is bijvoorbeeld niet van toepassing bij een beursgang. In zo'n geval kan dus sprake zijn van een enkele inschrijving. Een andere reden waarom de data soms maar één offerte laat zien, kan zijn gelegen in het feit dat een kleiner kantoor ook meedeed (maar de grotere kantoren hiervan niet op de hoogte waren waardoor die inschrijving niet terugkomt in de data).

⁷¹ Dat wil zeggen als aan de volgende voorwaarden wordt voldaan: 1) aanbestedingen zijn “winner-takes-all”, 2) contracten zijn groot en onregelmatig en 3) er is geen voordeel voor de huidige aanbieder.

⁷² [0-5] van de offertetrajecten met één bod waren voor financiële instellingen. In sectie 5 gaan we specifiek in op de data met betrekking tot controles bij financiële instellingen.

Tabel 2: aantal ingediende offertes bij offertetrajecten

	Deloitte	EY	KPMG	PwC
[1] Aantal offertes uitgebracht	[25-40]	[25-40]	[25-40]	[25-40]
[2] Aantal offertetrajecten	49	49	49	49
[3] % trajecten meegedaan ([1] gedeeld door [2])	[40-80%]	[40-80%]	[40-80%]	[40-80%]
[4] Aantal keren dat kantoor mocht meedoen (niet verplicht afroteren)	[40-50]	[40-50]	[30-40]	[30-40]
[5] % trajecten meegedaan bij niet verplicht afroteren ([1] gedeeld door [4])	[60-95%]	[60-95%]	[60-95%]	[60-95%]

Bron: CRA analyse van offertetrajectendata van de grotere OOB-accountantsorganisaties

49. Deze resultaten laten zien dat er veelal aanzienlijke concurrentie is 'voor het contract'. De grotere OOB-accountantsorganisaties dienen elk relatief vaak offertes in. Ondanks dat de grotere OOB's doorgaans alleen maar de grotere OOB-accountantsorganisaties verzoeken een offerte in te dienen, worden er over het algemeen 2 of 3 offertes ingediend (waarbij in het geval van verplichte rotatie maximaal 3 van de grotere OOB-accountantsorganisaties kunnen meedingen).

4.2.2 Winnen en verliezen van offertetrajecten (switchen)

50. Om het concurrentieproces in kaart te brengen, is het nuttig om te kijken naar patronen in het wisselen van accountantskantoren. De frequentie waarmee een kantoor klanten wint van elke concurrent (of bestaande klanten verliest aan de verschillende concurrenten) geeft een indicatie van concurrentiedruk. Als een kantoor bijvoorbeeld alleen maar klanten wint van één ander kantoor dan kan dit duiden op minder concurrentiedruk van de overige kantoren.
51. Om de overstapdynamiek in kaart te brengen, kijken we eerst naar de 'outward diversion' (dat wil zeggen: waar de bestaande klanten van een kantoor naar toe gaan). De tabel hieronder laat bijvoorbeeld zien dat wanneer Deloitte een klant bediende voorafgaand aan het offertezoek maar niet meer na het offertetraject, [3-5] van de [9-11] keren ([27-56%]) EY de nieuwe aanbieder was. Over het algemeen verliest een kantoor verscheidene klanten aan elk van de andere accountantskantoren. Alleen [X] heeft maar één klant verloren aan [X].

Tabel 3: offertetrajecten verloren door (kolom) aan nieuwe aanbieder (rij)

Nieuwe aanbieder	Verloren door				% verloren			
	Deloitte	EY	KPMG	PwC	Deloitte	EY	KPMG	PwC
Deloitte	-	[0-2]	[6-8]	[3-5]	-	[0-33%]	[30-44%]	[27-56%]
EY	[3-5]	-	[6-8]	[3-5]	[27-56%]	-	[30-44%]	[27-56%]
KPMG	[3-5]	[3-5]	-	[3-5]	[27-56%]	[38-83%]	-	[27-56%]
PwC	[0-2]	[3-5]	[3-5]	-	[0-22%]	[38-83%]	[15-28%]	-
Totaal	[9-11]	[6-8]	[18-20]	[9-11]	100%	100%	100%	100%

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties

Noot: [X].

52. Daarnaast kijken we naar de 'inward diversion' (dat wil zeggen: waar de nieuwe klanten van een kantoor vandaan komen). Elk van de accountantskantoren heeft een omvangrijk aantal offerteverzoeken gewonnen (tussen de [9-17]). De tabel hieronder laat bijvoorbeeld zien dat wanneer EY een nieuwe klant won, [3-5] van de [15-17] keren ([18-33%]) Deloitte de vorige aanbieder was. Over het algemeen wint een bedrijf verscheidene klanten van elk van de andere accountantskantoren. Alleen [X] heeft maar één klant gewonnen van [X].

Tabel 4: offertetrajecten gewonnen door (kolom) van de vorige aanbieder (rij)

Vorige aanbieder	Gewonnen door				% gewonnen			
	Deloitte	EY	KPMG	PwC	Deloitte	EY	KPMG	PwC
Deloitte	-	[3-5]	[3-5]	[0-2]	-	[18-33%]	[27-56%]	[0-22%]
EY	[0-2]	-	[3-5]	[3-5]	[0-22%]	-	[27-56%]	[27-56%]
KPMG	[6-8]	[6-8]	-	[3-5]	[55-89%]	[35-53%]	-	[27-56%]
PwC	[3-5]	[3-5]	[3-5]	-	[27-56%]	[18-33%]	[27-56%]	-
Mazars	[0-2]	[0-2]	[0-2]	[0-2]	[0-22%]	[0-13%]	[0-22%]	[0-22%]
Totaal	[9-11]	[15-17]	[9-11]	[9-11]	100%	100%	100%	100%

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties kantoren

53. De data laat dus een overstapdynamiek zien waarbij kantoren contracten winnen van en verliezen aan *verschillende* andere kantoren. Dit impliceert dat OOB-klanten alle kantoren beschouwen als geschikte aanbieders van audit diensten en daarmee dat concurrentie in de offertetrajecten plaatsvindt tussen goed gekwalificeerde bedrijven.

4.2.3 Kantoorwisseling lijkt gemiddeld genomen een korte daling in daadwerkelijke audit fees op te leveren

54. De in offertrajecten gehanteerde prijsstelling door de jaren heen is uitgesloten van bovenstaande analyse.⁷³ Om toch een beeld te krijgen van de parameter 'prijs' hebben we voor elk bedrijf de data gecombineerd met publieke data aangaande de daadwerkelijke audit fees.⁷⁴ Audit fees kunnen om legio redenen verschillen van jaar tot jaar: verschillen in complexiteit van de controle, het plaatsvinden van overnames of afstotingen, de noodzaak tot het investeren van meer uren omdat de interne organisatie niet op orde was, etc. Hoewel de beschikbare tijd en data niet toeliet om voor deze mogelijke redenen te corrigeren, biedt de wel beschikbare data de mogelijkheid om een indicatie te geven van de invloed van rotatie op de audit fee.
55. Om verschillende bedrijven met elkaar te vergelijken, bekijken we de procentuele verandering in audit fees⁷⁵ van het ene op het andere jaar. Het percentage in het jaar van de rotatie is bijvoorbeeld berekend als het verschil in audit fee tussen het jaar van de wissel en het jaar voor de wissel, gedeeld door de audit fee tijdens het jaar voor de wissel. Zoals de figuur hieronder laat zien, is er nogal wat volatiliteit in controlekosten (uitgedrukt in de grijze figuurtjes). Dit is niet verwonderlijk gezien de vele redenen waarom audit kosten kunnen variëren.
56. Gemiddeld is in het jaar van de wissel een daling van 4% zichtbaar,⁷⁶ terwijl in de twee jaren ervoor de audit fee jaarlijks met, respectievelijk, 5% en 12% stijgt en de twee jaren na switchen de fee jaarlijks met 15-16% stijgt. Dit resultaat wordt echter veroorzaakt door enkele sterke uitschieters (welke voor presentatiedoeleinden niet altijd zijn weergegeven in de grafiek). Daarom kijken we ook naar de mediaan in een jaar⁷⁷ hetgeen een beter beeld geeft dan het gemiddelde: dan zien we dat tijdens het jaar van de wissel de daling 10% bedraagt, terwijl de twee jaren ervoor de jaarlijkse stijging ca. 1-3% was en in het eerste jaar na switchen een substantieel grotere stijging zichtbaar is (+12%). Kortom, als men kijkt naar het jaar van de rotatie, lijkt een wissel van accountant een duidelijk drukkend effect op de audit fees te hebben.

73 Gelet op de grote variëteit aan kenmerken van verschillende offertes – en de per aanbieder mogelijk afwijkende aannames en scoping – laat die prijsstelling zich niet gemakkelijk vergelijken.

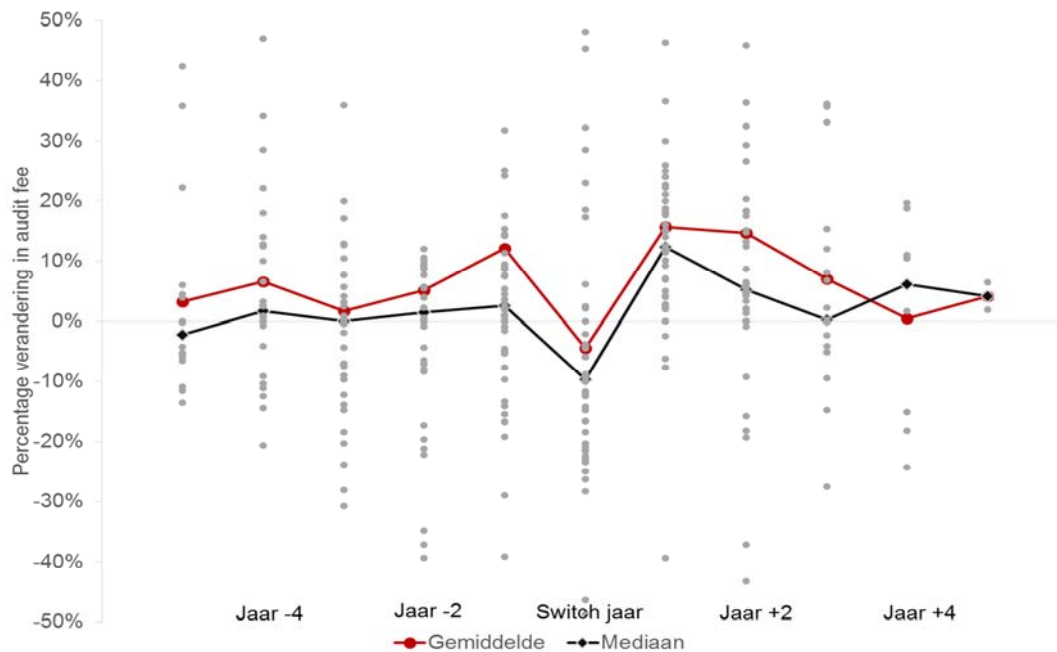
74 Deze data is afkomstig uit jaarverslagen van de relevante klanten.

75 Dit bevat audit fees, audit-related fees, en assurance fees. Non-audit fees en tax fees zijn niet meegenomen.

76 Berekend als het simpele gemiddelde van alle percentage veranderingen in een jaar.

77 De mediaan is de waarde waarbij de helft van de observaties lagere waardes hebben en de andere helft van de observaties hogere waardes. De mediaan is minder gevoelig voor extreme waardes dan het gemiddelde.

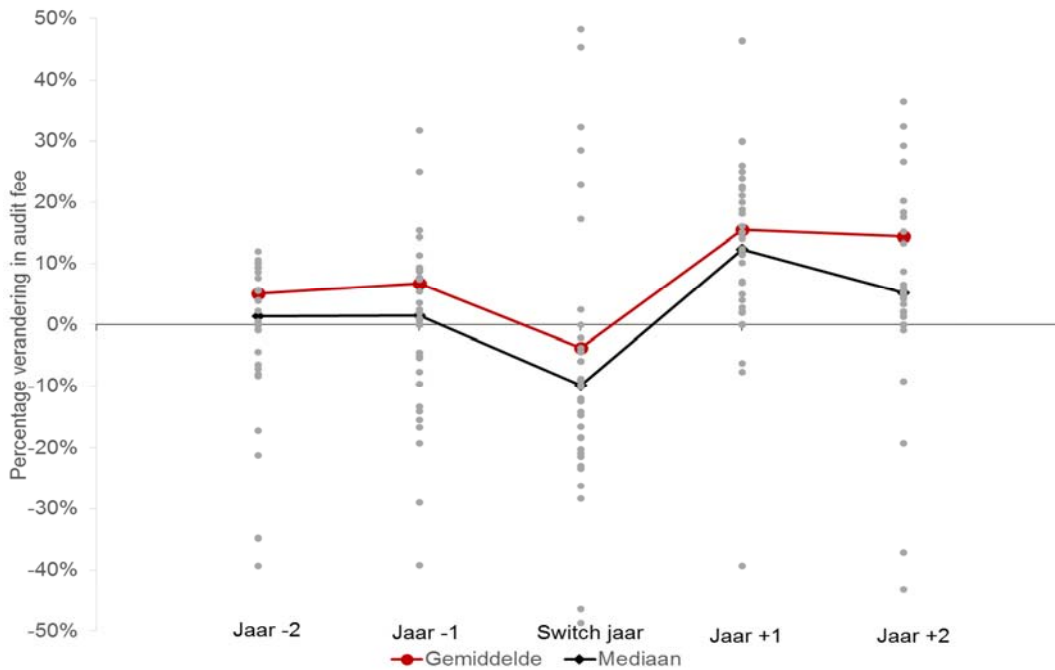
Figuur 1: Jaarlijkse percentage verandering in audit fee



Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties en audit fees in jaarverslagen. Een bedrijf is alleen meegenomen in de analyse als we een percentage konden berekenen voor het switch jaar (d.w.z. de verandering van het jaar voor switchen naar het switch jaar). Voor [vier banken] hebben we een aantal eerdere jaren niet meegenomen omdat de getallen niet vergelijkbaar waren met latere jaren. Voor bedrijven met een gecombineerd mandaat zijn beide gepresenteerd. Voor de duidelijkheid zijn percentages groter dan +50% of kleiner dan -50% niet gepresenteerd.

57. Als we de periode verkorten naar twee jaren voor tot de twee jaar na de wissel – en alleen die bedrijven bekijken waarvoor we een percentage kunnen berekenen voor de volledige vijf jaren – dan vinden we een vergelijkbaar resultaat. Als we weer de mediaan bekijken, zien we dat de resultaten zelfs zeer vergelijkbaar zijn met de volledige dataset: het jaar van de wissel is de mediaan daling 10%. De twee jaren ervoor was de jaarlijkse stijging ca. 1% en in het eerste jaar na de wissel is een stijging zichtbaar (+12%).

Figuur 2: Jaarlijkse percentage verandering in audit fees (bedrijven waarvoor alle vijf jaren een percentage berekend kan worden)



Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties en audit fees in jaarverslagen. Een bedrijf is alleen meegenomen in de analyse als we een percentage konden berekenen voor alle vijf jaren in de grafiek. Voor bedrijven met een gecombineerd mandaat zijn beide gepresenteerd. Voor de duidelijkheid zijn percentages groter dan +50% of kleiner dan -50% niet gepresenteerd.

58. Deze resultaten zijn in lijn met wat het FD schreef in 2013.⁷⁸ Tijdens het jaar van de wissel valt de audit fee lager uit dan de jaren ervoor, hoewel het jaar daarna de kostendaling niet doorzet en audit fees juist sterker stijgen dan voor de switch. Er kunnen zoals hierboven genoemd echter verschillende redenen bestaan voor die stijging na het jaar van de wissel (waaronder de noodzaak tot de investering van meer uren in verband met omstandigheden aan de kant van de klant). Hoewel we dus niet kunnen corrigeren voor de reden waarom er veranderingen optreden in audit fees door de tijd heen, geeft de bovenstaande analyse in ieder geval een indicatie dat switchen over het algemeen resulteert in lagere audit fees tijdens het jaar van de wissel.

78 “Een belangrijke trend in de accountancymarkt van de afgelopen jaren is de druk op de controletarieven. Beursfondsen gebruiken vaak de wisseling van accountant om een lager tarief af te dwingen.” (<https://fd.nl/frontpage/ondernemen/600447/beursfondsen-betalen-accountant-meer#>) Dit ziet op de periode voor verplichte rotatie.

5. Analyse van offertetrajecten bij financiële OOB-klienten in Nederland

59. Op basis van dezelfde kwantitatieve dataset hebben we specifiek de financiële OOB-klienten geselecteerd om dezelfde analyses te doen. Dit resulteert in een klein aantal van 9 offertes.⁷⁹ Op basis hiervan bekijken we dus de klantengroep ten aanzien waarvan de vraagtekens aangaande het functioneren van het concurrentieproces het grootst zijn (dat wil zeggen de financiële OOB-klienten).
60. We zien dat er relatief vaak offertes worden ingediend [X], maar bij kantoorrotatie de wisselingen van [X] alleen naar [X] gingen. Een belangrijke reden voor deze meer beperkte wisseldynamiek (vergeleken met de volledige dataset) lijkt echter te zijn dat bij (sommige van) de grotere OOB-accountantsorganisaties sprake was van capaciteitsbeperkingen voor financiële audits (waarvoor specialistische kennis vereist is). We begrijpen dat dit inmiddels veranderd is. Feedback van (een deel van) de kantoren suggereert dat dergelijke capaciteitsrestricties minder zullen voorkomen. Dit betekent dat observaties die betrekking hebben op *historische* offertetrajecten, de huidige of toekomstige offertedynamiek mogelijk niet volledig/accuraat voorspellen.

5.1 Frequentie van offertes uitbrengen

61. Binnen de 9 offertetrajecten werd er [3-5] keer door drie kantoren een offerte ingediend, [3-5] keer door twee kantoren, en in de overige [0-2] keer maar door één kantoor.⁸⁰ Dit betekent dat er over het algemeen 2 of 3 offertes worden ingediend en dat kan op zichzelf genoeg zijn om aanzienlijke concurrentie te hebben: in een “ideale” biedingsmarkt kan perfecte concurrentie worden bereikt met slechts twee concurrenten.⁸¹
62. Wat betreft de offertetrajecten waarbij één offerte werd ingediend geldt, zoals hiervoor beschreven, dat een accountantskantoor om verschillende redenen ervoor kan kiezen om geen offerte uit te brengen. Ten aanzien van financiële controleklienten is het in het verleden vaker het geval geweest dat kantoren capaciteitsproblemen hadden. [X] Het is de verwachting van (een deel van) de grotere OOB-accountantsorganisaties dat soortgelijke capaciteitsproblemen in de toekomst minder zullen voorkomen.

79 Dit zijn [X]. In Annex D geven we twee achtergrondoverzichten. Het eerste overzicht toont het aantal competitieve offerteverzoeken, de uitkomst voor het kantoor, en of het kantoor de vorige aanbieder was. Het tweede overzicht toont het aantal offertes en percentage gewonnen offertes per jaar.

80 Wederom, het aantal offertes dat ingediend werd door een kantoor zou hoger kunnen liggen omdat de data terug gaat tot 2012 en gebaseerd is op het collectief geheugen is van de partners en op beschikbare feiten in spreadsheets en andere vastleggingen (en niet op basis van een centrale database binnen het kantoor). Aangezien de Europese regelgeving verplicht dat er twee of meer biedingen zijn, begrijpen we dat er dus in ieder geval een kleiner accountantskantoor een offerte moet hebben ingediend in deze gevallen.

81 Dat wil zeggen als aan de volgende voorwaarden wordt voldaan: 1) aanbestedingen zijn “winner-takes-all”, 2) contracten zijn groot en onregelmatig en 3) er is geen voordeel voor de huidige aanbieder. De Nederlandse auditmarkt, hoewel strikt genomen geen ideale biedingsmarkt, wordt grotendeels gekenmerkt door de aanwezigheid van dergelijke factoren die de concurrentie versterken (geen joint audits, contracten voor meerdere jaren, en wanneer verplichte rotatie plaatsvindt alle accountants op gelijke voet kunnen staan).

63. De tabel hieronder laat zien dat elk kantoor in [30-80%] van de gevallen een offerte indient (zie rij [3]). Het tweede deel van de tabel houdt rekening met verplicht afroteren waarbij een kantoor geen bod mag uitbrengen als gevolg waarvan deze percentages duidelijk hoger liggen (gemiddeld genomen op [35-100%]).

Tabel 5: aantal ingediende offertes bij financiële offertetrajecten

	Deloitte	EY	KPMG	PwC
[1] Aantal offertes uitgebracht	[3-5]	[3-5]	[3-5]	[6-8]
[2] Aantal offertetrajecten	9	9	9	9
[3] % trajecten meegedaan ([1] gedeeld door [2])	[30-80%]	[30-80%]	[30-80%]	[30-80%]
[4] Aantal keren dat kantoor mocht meedoen (niet verplicht afroteren)	[4-9]	[4-9]	[4-9]	[4-9]
[5] % trajecten meegedaan bij niet verplicht afroteren ([1] gedeeld door [4])	[35-100%]	[35-100%]	[35-100%]	[35-100%]

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties

64. In de meerderheid van de gevallen is dus sprake van aanzienlijke concurrentie 'voor het contract'. Ondanks dat de grotere financiële OOB's doorgaans alleen maar de grotere OOB-accountantsorganisaties verzoeken een offerte in te dienen, zijn er met regelmaat 2 of 3 kantoren die dan ook een offerte indienen (waarbij in het geval van verplichte rotatie maximaal 3 van de grotere OOB-accountantsorganisaties kunnen meedingen). De [3] kantoren dienen elk relatief vaak offertes in.

5.2 Winnen en verliezen van offertetrajecten (switchen)

65. We kijken eerst naar de 'outward diversion' (dat wil zeggen: waar de bestaande klanten van een kantoor naar toe gaan). De tabel hieronder laat bijvoorbeeld zien dat wanneer EY de klant bediende voorafgaand aan het offerteverzoek maar niet meer na het offertetraject, [3-5] van de [3-5] keren ([60-100%]) PwC de nieuwe aanbieder was. Anders dan bij de analyse van de gehele dataset is het niet zo dat een bedrijf klanten aan alle andere kantoren verliest: [3].

Tabel 6: financiële offertetrajecten verloren door (kolom) aan nieuwe aanbieder (rij)

Nieuwe aanbieder	Verloren door				% verloren			
	Deloitte	EY	KPMG	PwC	Deloitte	EY	KPMG	PwC
Deloitte	-	[0-2]	[0-2]	[0-2]	-	[0-67%]	[0-67%]	[0-100%]
EY	[0-2]	-	[3-5]	[0-2]	[0-100%]	-	[60-100%]	[0-100%]
KPMG	[0-2]	[0-2]	-	[0-2]	[0-100%]	[0-67%]	-	[0-100%]
PwC	[0-2]	[3-5]	[0-2]	-	[0-100%]	[60-100%]	[0-67%]	-
Totaal	[0-2]	[3-5]	[3-5]	[0-2]	100%	100%	100%	100%

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties

66. Daarnaast kijken we naar de 'inward diversion' (dat wil zeggen: waar de nieuwe klanten van een kantoor vandaan komen). Elk van de accountantskantoren heeft in ieder geval één offertezoek gewonnen (tussen de [1-5]). De tabel hieronder laat bijvoorbeeld zien dat wanneer KPMG een nieuwe klant won tijdens het offertezoek [0-2] van de [0-2] keren ([0-100%]) EY de vorige aanbieder was. Kantoren winnen klanten van [X].

Tabel 7: financiële offertetrajecten gewonnen door (kolom) van de vorige aanbieder (rij)

Vorige aanbieder	Gewonnen door				% gewonnen			
	Deloitte	EY	KPMG	PwC	Deloitte	EY	KPMG	PwC
Deloitte	-	[0-2]	[0-2]	[0-2]	-	[0-67%]	[0-100%]	[0-67%]
EY	[0-2]	-	[0-2]	[3-5]	[0-100%]	-	[0-100%]	[60-100%]
KPMG	[0-2]	[3-5]	-	[0-2]	[0-100%]	[60-100%]	-	[0-67%]
PwC	[0-2]	[0-2]	[0-2]	-	[0-100%]	[0-67%]	[0-100%]	-
Totaal	[1-2]	[3-5]	[1-2]	[3-5]	100%	100%	100%	100%

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties

67. We zien dus dat er [X] spreiding is van welke andere kantoren een nieuwe klant wordt gewonnen, en naar welke andere kantoren een oude klant gaat. Dit suggereert dat klanten niet alle kantoren beschouwen (of in ieder geval beschouwden) als even geschikte aanbieders van audit diensten voor financiële audits,⁸² [X]. Dit impliceert een gebrek aan aanzienlijke concurrentie. Zoals hiervoor opgemerkt, zou dit echter een achterhaald marktbeeld kunnen zijn als inmiddels alle grotere OOB-accountantsorganisaties voldoende sector expertise en daarmee verbonden capaciteit hebben opgebouwd.

82

Hetgeen ook het resultaat kan zijn van een beslissing van kantoren niet mee te doen aan dergelijke offertetrajecten.

5.3 Kantoorwisseling lijkt gemiddeld genomen een korte daling in daadwerkelijke audit fees te geven

68. We vergelijken de verschillende bedrijven met elkaar door te kijken naar de procentuele verandering in audit fees⁸³ van het ene op het andere jaar.⁸⁴ Zoals de figuur hieronder laat zien is er nogal wat volatiliteit in controlekosten (uitgedrukt in de grijze figuurtjes). Dit is niet verwonderlijk gezien de vele redenen waarom audit kosten kunnen variëren.
69. Aangezien we een klein aantal observaties hebben, is het gemiddelde percentage nogal gevoelig voor uitschieters. Gemiddeld is in het jaar van de wissel een daling zichtbaar van 4%,⁸⁵ terwijl in het jaar ervoor de audit fee steeg met 23% en de twee jaren na wisseling de fee jaarlijks met 12-19% steeg. Dit resultaat wordt echter veroorzaakt door enkele sterke uitschieters (welke voor presentatiedoeleinden niet altijd zijn weergegeven in de grafiek). Daarom kijken we naar de mediaan in een jaar hetgeen een beter beeld geeft dan het gemiddelde. Dan zien we dat tijdens het jaar van de wissel de daling 12% bedraagt, terwijl de twee jaren voor de wissel de audit fee respectievelijk gelijk bleef dan wel met 4% steeg en in de twee jaren na de wissel er een jaarlijkse stijging van 18% en 5% respectievelijk optrad.⁸⁶

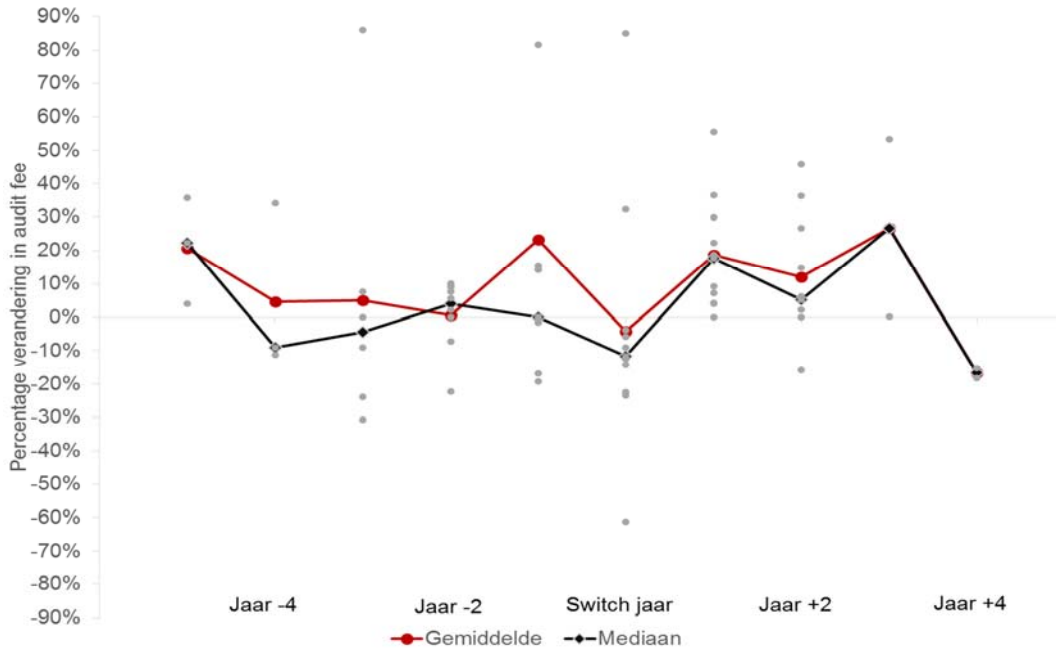
83 Dit bevat audit fees, audit-related fees, en assurance fees. Non-audit fees en tax fees zijn niet meegenomen.

84 Het percentage in het jaar van de rotatie is bijvoorbeeld berekend als het verschil in audit fee tussen het jaar van de wissel en het jaar voor de wissel, gedeeld door de audit fee tijdens het jaar voor de wissel.

85 Wederom berekend als het simpele gemiddelde van alle percentage veranderingen in een jaar.

86 Tijdens jaar -4, jaar -3 en jaar +4 vinden we ook dat de mediaan een daling aangeeft maar dit lijkt deels door het lage aantal observaties. Zeker voor jaar +4 lijkt dit geen robuust resultaat omdat dit gebaseerd is op maar twee bedrijven (met elk een vergelijkbare daling). Voor jaar -4 hebben we twee bedrijven met een daling en één met een stijging, en voor jaar -3 hebben we drie bedrijven met een daling en twee met een stijging (en één waarbij de audit fee gelijk bleef), terwijl dit vergelijkt met het switch jaar waar maar liefst negen bedrijven een daling zien en twee bedrijven een stijging.

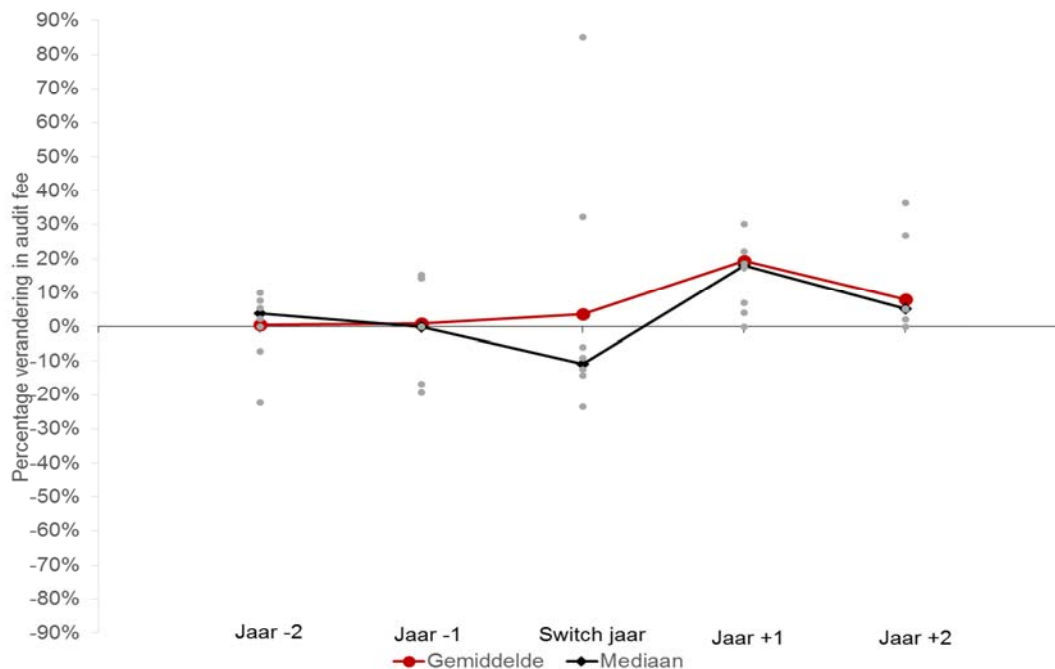
Figuur 3: Jaarlijkse percentage verandering in audit fee (financiële offertetrajecten)



Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties en audit fees in jaarverslagen. Een financieel bedrijf is alleen meegenomen in de analyse als we een percentage konden berekenen voor het switch jaar (d.w.z. de verandering van het jaar voor switchen naar het switch jaar) – dit gold voor alle bedrijven. Voor [drie banken](#) hebben we een aantal eerdere jaren niet meegenomen omdat de getallen niet vergelijkbaar waren met latere jaren. Voor bedrijven met een gecombineerd mandaat zijn beide gepresenteerd. Voor de duidelijkheid zijn percentages groter dan +90% of kleiner dan -90% niet gepresenteerd (één observatie van +169%).

- Als we de periode verkorten naar twee jaar voorafgaand aan de wissel tot de twee jaar na de wissel, en alleen die bedrijven bekijken waarvoor we een percentage kunnen berekenen voor de volledige vijf jaren, dan zien we een vergelijkbaar resultaat. Als we weer de mediaan bekijken, zien we dat de resultaten zelfs zeer vergelijkbaar zijn met de volledige dataset qua financiële trajecten in Figuur 3: het jaar van de wissel is de mediaan daling 11%, terwijl de twee jaren voor de wissel de audit fee respectievelijk gelijk bleef dan wel met 4% steeg en in de twee jaren na de wissel er ook jaarlijkse stijgingen optraden van 18% en 5%, respectievelijk.

Figuur 4: Jaarlijkse percentage verandering in audit fees (bedrijven waarvoor alle vijf jaren een percentage berekend kan worden) (financiële offertetrajecten)



Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties en audit fees in jaarverslagen. Een financieel bedrijf is alleen meegenomen in de analyse als we een percentage konden berekenen voor alle vijf jaren in de grafiek. Voor bedrijven met een gecombineerd mandaat zijn beide gepresenteerd.

71. Deze resultaten zijn ook in lijn met wat het FD schreef in 2013⁸⁷ en wat we vinden voor de gehele dataset in sectie 4. Tijdens het jaar van de wissel valt de audit fee lager uit dan de jaren ervoor, hoewel het jaar daarna de kostendaling niet doorzet. Hiervoor kunnen verschillende redenen bestaan (waaronder de noodzaak meer uren te investeren gelet op omstandigheden aan de kant van de klant). Van belang is in elk geval dat het aantal observaties erg klein is in deze analyses hetgeen de robuustheid van de analyse beïnvloedt. Tegelijkertijd, ook al kunnen we niet corrigeren voor de reden waarom er veranderingen optreden in audit fees door de tijd heen, de bovenstaande analyse voor financiële bedrijven duidt erop dat switchen over het algemeen resulteert in lagere audit fees tijdens het jaar van de wissel.

6. Conclusies OOB audit concurrentie

72. In dit rapport hebben we gekeken naar de concurrentiedruk in de markt voor OOB-controles. Ongeacht de hoge marktaandeelen van de grotere OOB-accountantsorganisaties en de stijging in OOB-controlekosten, wijst onze data-analyse uit dat er aanzienlijke concurrentie bestaat 'voor het contract'. De uitgevoerde analyse geeft een beter beeld van de concurrentiedruk dan marktaandeelen

⁸⁷ "Een belangrijke trend in de accountancymarkt van de afgelopen jaren is de druk op de controletarieven. Beursfondsen gebruiken vaak de wisseling van accountant om een lager tarief af te dwingen." (<https://fd.nl/frontpage/ondernemen/600447/beursfondsen-betalen-accountant-meer#>). Dit ziet op de periode voor verplichte rotatie.

- alleen. Bovendien biedt een analyse van de daadwerkelijke offertedynamiek in het Nederlandse OOB-segment meer inzicht dan de algemene literatuur (waarin veel studies verschillende resultaten vinden).
73. De concurrentie ‘voor het contract’ wordt gedreven door de omvang (en waarde) van de relevante contracten en het feit dat de mogelijkheid een specifieke nieuwe klant te winnen niet regelmatig voorkomt (waarschijnlijk deels vanwege hoge wisselkosten voor de accountant). Kantoren dienen elk relatief vaak offertes in (gemiddeld genomen [60-95%] van de keren dat een kantoor mee mocht doen). Ondanks dat de grotere OOB’s doorgaans alleen maar de grotere OOB-accountantsorganisaties verzoeken een offerte in te dienen, zijn er vaak 2 of 3 grotere OOB-accountantsorganisaties die een offerte indienen.⁸⁸ Dit betekent dat er aanzienlijke concurrentiedruk is. Zoals eerder aangegeven kan in een “ideale” biedingsmarkt perfecte concurrentie worden bereikt met slechts twee concurrenten.⁸⁹ De Nederlandse auditmarkt, hoewel strikt genomen geen ideale biedingsmarkt, wordt grotendeels gekenmerkt door de aanwezigheid van dergelijke factoren die de concurrentie versterken (geen joint audits, contracten voor meerdere jaren, en wanneer verplichte rotatie plaatsvindt staan alle accountants op gelijke voet).
74. Bij lage concurrentiedruk zou de verwachting zijn dat een kantoor voornamelijk klanten wint die eerder bij één ander kantoor zaten (of klanten verliest aan één specifiek kantoor). We zien echter dat er bij kantoorrotatie veel spreiding bestaat van kantoren waarvan een nieuwe klant wordt gewonnen (en waar een oude klant naar toe gaat). Dit impliceert dat de bedrijven alle grotere OOB-accountantsorganisaties beschouwen als geschikte aanbieders van OOB audit diensten.
75. Wanneer we kijken naar de audit fees die bedrijven uiteindelijk betaalden, dan valt over het algemeen de audit fee lager uit in het jaar van de accountantswissel dan in de jaren ervoor. We zien alleen ook dat het jaar na de wissel de kostendaling niet doorzet en audit fees juist sterker stijgen dan voor de wisseling. Voor die stijging kunnen echter verschillende redenen bestaan waarvoor we in deze analyse niet kunnen corrigeren (zoals de noodzaak tot het investeren van meer uren in de controle). In ieder geval is zichtbaar dat switchen over het algemeen resulteert in lagere audit fees in het jaar van de wissel.
76. Als we specifiek inzoomen op de financiële bedrijven dan zien we een gemengder beeld. Hoewel er relatief vaak offertes worden ingediend [X] (gemiddeld genomen [35-100%]), gingen bij kantoorrotatie de wisselingen van [X] alleen naar [X]. Een belangrijke reden lijkt echter te zijn dat bij (sommige van) de grotere OOB-accountantsorganisaties sprake was van capaciteitsbeperkingen voor financiële audits (waarvoor specialistische kennis vereist is). We begrijpen dat dit inmiddels veranderd is. Feedback van de kantoren wijst uit dat de grotere OOB-accountantsorganisaties kantoren minder capaciteitsrestricties verwachten.
77. Samenvattend: we stellen vast dat – niettegenstaande de concentratiegraad – in het bekeken OOB-segment in bredere zin sprake is van aanzienlijke concurrentie tussen de grotere OOB-accountantsorganisaties. Die concurrentie wordt gedreven door de offertedynamiek die een sterk concurrentie-bevorderend effect heeft. Daarbij geldt dat de observaties, die betrekking hebben op

⁸⁸ Zie Annex A.2 omtrent de kwaliteit van de accountantsorganisaties: over het algemeen wordt geen verschil tussen grotere en kleinere OOB-accountantsorganisaties gevonden. Dat kan echter het gevolg zijn van verschillen in de eigenschappen van de klantengroepen die zij bedienen (grotere kantoren hebben veelal grotere en meer complexe bedrijven als klanten).

⁸⁹ Dat wil zeggen als aan de volgende voorwaarden wordt voldaan: 1) aanbestedingen zijn “winner-takes-all”, 2) contracten zijn groot en onregelmatig en 3) er is geen voordeel voor de huidige aanbieder.

historische offertetrajecten, mogelijk niet volledig/accuraat laten zien wat de huidige of toekomstige offertedynamiek is.

ANNEX A: Additioneel literatuuronderzoek

78. In deze annex zetten we in meer detail uiteen wat de economische literatuur rapporteert op het terrein van auditmarkten. In het bijzonder kijken we naar het effect van (i) concentratie op audit fees, (ii) concentratie op audit kwaliteit, en (iii) het effect van kantoorrotatie of partnerrotatie⁹⁰ op audit kwaliteit. In geen van deze gevallen is er een eenduidige relatie vastgesteld.

Annex A.1: Geen eenduidige relatie tussen concentratie en audit fees

79. Het is a priori onduidelijk wat het effect is van hogere concentratie op de audit fee. Academische studies vinden ook geen eenduidig resultaat omtrent de relatie tussen concentratie en prijs. Hieronder bespreken we verscheidene papers, waarbij zowel negatieve als positieve relaties worden gevonden voor het effect van concentratie op audit fees.
80. In verschillende papers wordt een negatieve relatie tussen concentratie en audit prijs vastgesteld. Deze studies kijken zowel naar grote bedrijven (verzekeringsmaatschappijen), als naar kleinere klanten in grootstedelijke gebieden of gemeenten. Bij de beoordeling van deze studies moet steeds rekening worden gehouden met hoe concentratie wordt gemeten (HHI concentratie of het aantal concurrenten) aangezien dit de resultaten kan beïnvloeden. Een mogelijke verklaring voor de negatieve relatie is volgens de literatuur dat bij een geconcentreerde markt de zoekkosten om offertes te verkrijgen lager zijn dan bij een minder geconcentreerde markt.

- Pearson en Trompeter (1994)⁹¹ vinden voor grote bedrijven (140 levensverzekering- en ziektekostenverzekeringsmaatschappijen en 101 eigendom en ongevallen-verzekeringsmaatschappijen⁹²) een negatieve relatie tussen concentratie en audit prijs (oftewel: hogere concentratie suggereert sterkere prijsconcurrentie). Ze laten ook sterke prijsconcurrentie zien tussen de belangrijkste aanbieders van 47 verzekeringsmaatschappijen die wisselden van kantoor vanwege sterke kostenverlagingen bij offertes.
- Numan en Willekens (2012)⁹³ gebruiken een model waarin gedifferentieerd wordt tussen de accountantskantoren. In dit empirisch model vinden ze een negatief effect van HHI concentratie op de audit fee op basis van 2,637

⁹⁰ Partnerrotatie speelt alleen bij OOB-ondernemingen.

⁹¹ "Competition in the Market for Audit Services: The Effect of Supplier Concentration on Audit Fees", Contemporary accounting research, volume 11(1), pp. 115-135.

⁹² Deze hebben gemiddeld genomen \$2 miljard aan actieve (levens en ziektekosten) en \$788 miljoen (eigendom en ongevallen).

⁹³ "An empirical test of spatial competition in the audit market", Journal of Accounting and Economics, volume 53(1-2), pp. 450-465.

Amerikaanse grotere OOB-accountantsorganisaties cliënten in Metropolitan Statistical Areas (grootstedelijke gebieden). Onder deze klanten treffen ze veel variatie aan wat betreft de hoogte van de audit fees.⁹⁴ Dit kan komen doordat een geconcentreerde markt waarschijnlijk minder accountancykantoren bevat en daardoor de kosten die een klant moet maken om de beschikbare audit fees te vinden en te vergelijken lager zijn dan in een markt met veel bedrijven. Tegelijkertijd stellen de auteurs vast dat de audit fee stijgt in proportie met het verschil in marktaandeel tussen een accountantskantoor en haar naaste concurrentie (hetgeen ook een maatstaf van marktmacht is). Ook stijgt de audit fee als sprake is van een hogere mate van specialisatie of naarmate het kantoor beter op de industrie van de klant is afgestemd.

- Bandyopadhyay en Kao (2004)⁹⁵ bekijken 257 gemeenten in Ontario, Canada. De prijs van grotere OOB-accountantsorganisaties wordt niet beïnvloed door HHI concentratie. Echter, wanneer ze kijken naar de audit fee-klant relatie dan is er een sterk negatieve relatie als concentratie wordt gemeten op basis van het aantal concurrerende kantoren. De relatie is veel minder sterk negatief als gemeten wordt op basis van de importantie van de klant voor het kantoor op basis van audit omzet. Tot slot, de prijzen van de kleinere OOB-accountantsorganisaties stijgen naarmate er hogere concentratie is.

81. Daarnaast bestaan er ook papers (zie hieronder) waarin concentratie wordt geassocieerd met hogere audit fees, of met lagere kortingen bij een nieuw contract, hoewel de resultaten kunnen verschillen tussen grote en kleine bedrijven. Als resultaat van het verlaten van de markt van het grootste accountantskantoor in de VS (Arthur Andersen), gingen zowel HHI marktconcentratie als audit fees omhoog. Als er in de toekomst nog een kantoor zou uittreden, dan wordt verwacht dat de audit fee verder zal stijgen. In het geval van minder aanbieders zou een stijging van ongeveer 25% van de totale jaarlijkse audit fees aan de orde kunnen zijn (op basis van een utility-schatting). Ook wordt gesuggereerd dat grotere kantoren veelal een premie vragen ten opzichte van kleinere kantoren als gevolg van grotere marktmacht. Tot slot, indien differentiatie/specialisatie tussen de kantoren wordt gewaardeerd door klanten dan leidt dit tot hogere audit fees voor kleinere bedrijven (maar niet voor grotere bedrijven).

- Feldman (2006)⁹⁶ rapporteert dat vanaf het moment dat het grootste accountantskantoor in de VS (Arthur Andersen) de markt verliet, dit resulteerde in hogere marktconcentratie en hogere audit fees. Op basis van analyse van 1.071 Amerikaanse beursgenoteerde bedrijven (o.a. S&P en Fortune 1000) stelt Feldman vast dat de audit fee stijgt naarmate de HHI stijgt.

94 De audit fee zit tussen \$2.600 tot \$82 miljoen.

95 "Market Structure and Audit Fees: A Local Analysis", Contemporary accounting research, volume 21(3), pp. 529-562.

96 "A Basic Quantification of the Competitive Implications of the Demise of Arthur Andersen", Review of Industrial Organization, volume 29(3), pp. 193-212.

- Huang et al. (2016)⁹⁷ keken naar Chinese bedrijven tussen 2001 en 2011 (alle geregistreerde bedrijven binnen de China Center for Economic Research data), en vonden dat drie maten van concentratie (grotere OOB-accountantsorganisaties marktaandeel, grotere OOB-accountantsorganisaties HHI, en totale HHI) een positieve relatie hebben audit fees.
- Casterella et al. (2004)⁹⁸ rapporteert verschillende resultaten aangaande de relatie tussen concentratie en prijs. Ten eerste, als klanten differentiatie tussen de kantoren waarden dan leidt dit tot hogere audit fees (terwijl Numan en Willekens (2012) een negatieve relatie vonden voor kleinere bedrijven). De empirische analyse laat zien dat specialistische accountantskantoren hogere prijzen rekenen dan non-specialistische kantoren voor kleinere Amerikaanse bedrijven in de data (bedrijven met minder dan \$123m assets). Ten tweede, ten aanzien van de grotere bedrijven is er geen bewijs dat er een 'specialist premie' is. Ten derde, voor de grotere bedrijven gaat de prijs juist omlaag hoe groter de klant is ten opzichte van de andere klanten in de betreffende industrie.
- Eshleman en Lawson (2016)⁹⁹ rapporteren dat HHI concentratie resulteerde in hogere audit fees en minder hoge kortingen bij een nieuw contract. Dit is op basis van het analyseren van 90 Amerikaanse Metropolitan Statistical Areas (grootstedelijke gebieden) en dus waarschijnlijk kleinere bedrijven.
- Chu et al. (2017)¹⁰⁰ laten zien dat concurrentie voornamelijk op lokaal niveau plaatsvindt en afhankelijk is van de industrie (verzekeraars, banken of gemeenten kunnen vaak uit minder accountants kiezen). De premie die grotere kantoren vragen ten opzichte van de kleinere kantoren komt volgens hen niet door een verschil in kwaliteit, maar door de grotere marktmacht van de grotere kantoren.
- Oxera (2006)¹⁰¹ concludeert dat hogere audit fees komen door zowel hogere concentratie als hogere kosten vanwege wijzigingen in de regulering. Er is beperkte keuze voor sommige beursgenoteerde bedrijven voornamelijk op de kortere termijn, en in het bijzonder voor de financiële sector binnen de FTSE-100. Dit is dankzij hoge concentratie maar ook vanwege regels omtrent

97 "Audit market concentration, audit fees, and audit quality: evidence from China", Auditing: a journal of practice & theory, volume 35(2), pp. 121-145.

98 "Auditor industry specialization, client bargaining power, and audit pricing", Auditing: a journal of practice & theory, volume 23(1), pp. 123-140.

99 "Audit market structure and audit pricing", Accounting horizons, volume 31(1), pp. 57-81.

100 "Transaction costs and competition among audit firms in local markets", Journal of accounting and economics, volume 65(1), pp. 129-147.

101 "Competition and choice in the UK audit market" (prepared for Department of Trade and Industry and Financial Reporting Council). <https://www.oxera.com/wp-content/uploads/2018/03/Competition-and-choice-in-the-UK-audit-market.pdf>

onafhankelijkheid van het accountantskantoor. Oxera geeft ook aan dat bedrijven niet sterk focussen op prijs – hoewel er elk jaar onderhandelingen zijn voor de herbenoeming van een accountantskantoor – maar meer op de kwaliteit en reputatie van het kantoor.

82. Kortom, er is empirische literatuur die betrekking heeft op zowel grote als kleine(re) klanten waaruit blijkt dat zowel positieve en negatieve relaties tussen concentratie en audit fees kunnen worden vastgesteld. Gelet op het ontbreken van een eenduidige relatie tussen concentratie en concurrentiedruk (zoals toegelicht in sectie 2), is het wellicht te verwachten dat (ook) de relatie tussen concentratie en audit fees onduidelijk is. De uiteindelijke vraag is welke concurrentiedruk de accountantskantoren in de context van de specifieke marktrealiteit ervaren (zie sectie 4).

Annex A.2: Geen duidelijke link tussen concentratie en audit kwaliteit

83. Volgens een EU (2019) studie¹⁰² zijn volgens de accountantskantoren de belangrijkste onderdelen waarop ze concurreren de kwaliteit van het audit team, de algemene audit kwaliteit, en de innovatieve audit methodologieën. De prijs werd gezien als minder belangrijk.¹⁰³ Zoals de AFM (2018) aangeeft in relatie tot het onderwerp kwaliteit: *“marktmacht is moeilijk te isoleren als verklarende factor”*. Tegelijkertijd schrijft de AFM dat de aanwezigheid van marktmacht zou kunnen leiden tot geen of beperkte concurrentie op kwaliteit indien de verwachting bestaat dat de overheid ingrijpt en het accountantskantoor niet failliet laat gaan.¹⁰⁴
84. Na de financiële crisis is meer aandacht gekomen voor de concurrentiedruk voor audits (zie bv. Oxera, 2011)¹⁰⁵ en in het bijzonder voor industrieën die systeemrisico dragen. Ondanks dat de kwaliteit als belangrijk wordt gezien in het concurrentieproces, is er geen eenduidig beeld omtrent de link tussen concentratie en de geleverde audit kwaliteit. De Europese Commissie (2010) stelde zelfs de vraag in hun Green Paper of de kwaliteit überhaupt kan worden verbeterd.
85. Er zijn verscheidene studies die een positieve relatie zien tussen concentratie en audit kwaliteit. Zo suggereren studies dat als de grotere OOB-accountantsorganisaties een hoger marktaandeel hebben dit de kwaliteit ten goede kan komen. Echter, verschillen in marktaandeel tussen de grotere OOB-accountantsorganisaties kan de kwaliteit mogelijk negatief beïnvloeden. Concentratie kan ook indirect de kwaliteit verbeteren middels een hogere prijs, of vanwege voordelen van specialisatie. In een theoretisch model wordt als mogelijke verklaring genoemd dat een groot kantoor ‘meer te verliezen’ heeft als het fouten maakt.

¹⁰² EU 2019, tabel 25, pagina 82.

¹⁰³ Oxera (2006) hierboven benoemde ook dat bedrijven niet sterk focussen op de prijs – hoewel er elk jaar voor de herbenoeming van een accountantskantoor onderhandelingen zijn – en meer op de kwaliteit en reputatie van het kantoor.

¹⁰⁴ Pagina 37 van AFM studie 2018. Andere redenen voor overheidsingrijpen zijn het voorkomen van investeerderspaniek of mededingingsoverwegingen. Cunningham (2006), “Too big to fail: moral hazard in auditing and the need to restructure the industry before it unravels”, Columbia Law Review, volume 200), pp. 1698-1748.

¹⁰⁵ “Auditors and the financial crisis”. https://www.oxera.com/wp-content/uploads/2018/03/Auditors-and-the-financial-crisis_1.pdf

- Kallapur et al. (2010)¹⁰⁶ rapporteren dat HHI concentratie de audit kwaliteit verbetert (wanneer gemeten als discrete overlopende posten¹⁰⁷). De resultaten zijn robuust qua andere definities van concentratie en audit kwaliteit. De data heeft betrekking op het MSA niveau (grootstedelijke gebieden). Ze concluderen dat de verhoogde concentratie geen reden tot bezorgdheid geeft als het gaat om kwaliteit.
- Francis et al. (2012)¹⁰⁸ stellen vast dat wanneer de grotere OOB-accountantsorganisaties meer geconcentreerd zijn en audit kwaliteit gemeten wordt als totale overlopende posten of abnormale overlopende posten¹⁰⁹, concentratie de kwaliteit verhoogd van zowel grotere als kleinere OOB-accountantsorganisaties. Dit kan zijn omdat accountants die lage kwaliteit leveren niet overleven op de markt. Echter, in tegenstelling tot concentratie door het gezamenlijke grotere OOB-accountantsorganisaties marktaandeel, als binnen de grotere OOB-accountantsorganisaties zelf meer geconcentreerd zijn (oftewel: meer ongelijk verdeelde marktaandelen) dan heeft dit een negatieve invloed op kwaliteit van de grotere OOB-accountantsorganisaties. De analyse was op basis van een dataset van 42 landen.
- Huang et al. (2016)¹¹⁰ keken naar Chinese bedrijven en vonden dat drie maatstaven voor concentratie (grotere OOB-accountantsorganisaties marktaandeel, grotere OOB-accountantsorganisaties HHI, en totale HHI) een positieve relatie hebben met audit kwaliteit. Dit effect is zowel direct als indirect via de hogere prijs door concentratie.
- Eshleman en Lawson (2016)¹¹¹ vinden een positieve relatie tussen HHI concentratie en audit kwaliteit op basis van het analyseren van 90 Amerikaanse Metropolitan Statistical Areas (grootstedelijke gebieden).
- Reichelt en Wang (2010)¹¹² keken of specialisatie op nationaal of stadsniveau een effect had op audit kwaliteit. De kwaliteit wordt gemeten als abnormale

106 "Audit market concentration and audit quality".
https://ink.library.smu.edu.sg/cgi/viewcontent.cgi?article=2689&context=soa_research

107 Totale overlopende posten is gelijk aan baten voor buitengewone posten minus kasstroom uit bedrijfsactiviteiten. Het model kijkt naar het onverklaarde gedeelte (oftewel: ze kijken naar het verschil tussen de daadwerkelijke en voorspelde waarde van de buitengewone posten).

108 "Does audit market concentration harm the quality of audited earnings? Evidence from audit markets in 42 countries", Contemporary accounting research, volume 30(1), pp. 325-355.

109 Totale overlopende posten wordt gedefinieerd als de nettowinst van de onderneming voor buitengewone posten, verminderd met kasstromen uit bedrijfsactiviteiten, geschaald door achterblijvende totale activa. Abnormale overlopende posten is ook het verschil tussen de verwachting (op basis van een econometrische regressie) en het daadwerkelijke niveau.

110 "Audit market concentration, audit fees, and audit quality: evidence from China", Auditing: a journal of practice & theory, volume 35(2), pp. 121-145.

111 "Audit market structure and audit pricing", Accounting horizons, volume 31(1), pp. 57-81.

discretionaire overlopende posten, voldoen aan of het overtreffen van winstprognoses van analisten, of continuïteitsoordeelanalyse.¹¹³ Ze concludeerden dat marktaandeel-leiderschap positief is gecorreleerd met audit kwaliteit en prijs vanwege voordelen van specialisatie. Kantoren die zowel nationaal als in de specifieke stad industriespecialisten zijn, leveren een hogere kwaliteit (lage abnormale overlopende posten, maar overtreffen minder vaak winstprognoses en krijgen vaker een problematisch continuïteitsoordeel).

- DeAngelo (1981)¹¹⁴ stelde in een theoretische paper vast dat hoe groter het accountantskantoor en hoe kleiner de klant, hoe minder risico er is dat het kantoor minder kwaliteit levert dan beloofd. Dit betekent dat grotere kantoren betere kwaliteit leveren. De reden zou zijn dat een groter kantoor 'meer te verliezen' heeft als het fouten maakt.
- Chu et al. (2017)¹¹⁵ laten zien dat concurrentie voornamelijk op lokaal niveau speelt en afhankelijk van de industrie is (verzekeraars, banken of gemeenten kunnen bijvoorbeeld vaak uit minder accountants kiezen). Ze geven aan dat de kwaliteit hoger ligt bij kantoren die meer marktmacht hebben.

86. Daarnaast zijn er ook studies die een negatieve relatie rapporteren tussen concentratie en audit kwaliteit (of een positieve relatie tussen concurrentie en audit kwaliteit). Verscheidene van deze studies zijn niet op basis van data (maar op basis van een enquête of een theoretisch model) en daarmee vermoedelijk minder robuust dan de studies beschreven in de vorige paragraaf.
87. De reden die soms wordt gegeven voor de genoemde negatieve relatie is dat de markt namelijk direct op kwaliteit kan concurreren. Andere mogelijke verklaringen die worden genoemd, zijn een eventuele verwachting van accountantskantoren dat de overheid zal helpen indien het bedrijf vanwege lage kwaliteit failliet driegt te gaan ("too big to fail").

- Boone et al. (2012)¹¹⁶ keken naar Amerikaanse Metropolitan Statistical Areas (grootstedelijke gebieden) en vonden dat hogere lokale HHI concentratie geassocieerd is met lagere audit kwaliteit omtrent winstmanagement.
- De AFM schrijft dat omdat in Nederland (net als in vele andere landen) er een hoge concentratie bij OOB audits bestaat, verwacht kan worden dat overheidssteun (of het niet intrekken van een vergunning) denkbaar is. Het is lastig vast te stellen of zo'n eventuele verwachting van accountantskantoren

112 "National and office-specific measures of auditor industry expertise and effects on audit quality", Journal of accounting research, volume 48(3), pp. 647-686.

113 Continuïteitsoordeel (going-concern) is de "aannname dat een organisatie in de voorzienbare toekomst (meestal 12 maanden) geen risico van liquidatie loopt". (https://nl.wikipedia.org/wiki/Going_concern)

114 "Auditor size and audit quality", Journal of accounting and economics, volume 3, pp. 183-199.

115 "Transaction costs and competition among audit firms in local markets", Journal of accounting and economics, volume 65(1), pp. 129-147.

116 "Audit market concentration and auditor tolerance for earnings management **", Contemporary accounting research, volume 29(4), pp. 1171-1203.

leidt tot meer risiconemend gedrag, maar als dit het geval is dan zou dit zorgen voor een beperkte urgentie voor kwaliteitsverbetering.¹¹⁷ Als de marktmacht juist komt door hoge overstapbarrières, dan kan dit overwinsten creëren voor de accountant. Dit zou weer een positief effect hebben op kwaliteit omdat een kantoor deze overwinsten niet wil verliezen.¹¹⁸

- De Britse CMA (2019)¹¹⁹ stelt voor om peer review van audits uit te voeren om kwaliteit te waarborgen, ondanks dat concurrentie een belangrijke rol kan spelen om kwaliteit te garanderen (zolang dit resulteert in meer concurrentie op kwaliteit).
- De Britse House of Lords (2011)¹²⁰ suggereerde om een offerteversoek elke 5 jaar te verplichten waarbij ook een kleinere OOB-accountantsorganisatie wordt uitgenodigd om daarmee concurrentie te vergroten, wat zowel kosten als kwaliteit ten goede zou komen.
- McMeeking (2009)¹²¹ gebruikte een enquête onder verscheidene stakeholders. Volgens beleidsmakers/regulators kan hoge concentratie (voor grote klanten) invloed hebben op accountant keuze en audit kwaliteit. De beperkte keuze speelt met name in specialistische industrieën zoals de bankensector. De keuze voor deze klanten kan worden vergroot, maar er moet wel een waarborg zijn voor de audit kwaliteit.

88. Tot slot bestaat de vraag of grote kantoren betere kwaliteit leveren dan kleinere kantoren. Over het algemeen wordt in de literatuur geen verschil gevonden. Een mogelijke verklaring ligt in de verschillen tussen klanteigenschappen (grotere kantoren hebben grotere en meer complexe bedrijven als klanten).

- Lawrence et al. (2011)¹²² bekijkt of de verschillen in kwaliteit van de grotere OOB-accountantsorganisaties en de kleinere bestaan vanwege verschillen in klanteigenschappen (i.p.v. grotere marktmacht). De controlekwaliteit wordt gemeten aan de hand van drie maatstaven: discretionaire overlopende posten, ex-ante kosten van eigen vermogen, en nauwkeurigheid van analistenprognoses. Ze zien geen verschil tussen grotere en kleinere OOB-

117 Pagina's 37-39 van AFM studie 2018.

118 Pagina 38 van AFM studie 2018.

119 "Statutory audit services market study – final report", 18 april 2019.

120 "Auditors: market concentration and their role". <https://www.parliament.uk/business/committees/committees-a-z/lords-select/economic-affairs-committee/inquiries/auditors-market-concentration-and-their-role/>

121 "Competition, choice and governance in the UK audit market: interview evidence", the institute of chartered accountants of Scotland. https://www.icas.com/_data/assets/pdf_file/0003/7689/62-Competition-Choice-and-Governance-in-the-UK-Audit-Market-McMeeking-ICAS.pdf

122 "Can Big 4 versus non-Big 4 differences in audit-quality proxies be attributed to client characteristics?", The accounting review, volume 86(1), pp. 259-286.

accountantsorganisaties qua kwaliteit als ze corrigeren voor klanteigenschappen (met name omvang van de klant).

- Che et al. (2016)¹²³ vinden in Noorwegen dat grotere OOB-accountantsorganisaties hogere kwaliteit leveren dan kleinere OOB-accountantsorganisaties wanneer kwaliteit wordt gemeten op basis van winstmanagement, afwijkingen van een 'schoon' auditrapport (dus zonder onjuistheden) en de precisie van de continuïteitsoordeelrapportage. Zowel de audit fees als de kwaliteit gaan omhoog als een bedrijf wisselt van kleinere naar grotere OOB-accountantsorganisaties.
- Vander Bauwhede en Willekens (2004)¹²⁴ zien bij Belgische beursgenoteerde bedrijven geen verschil in audit kwaliteit tussen de grootste kantoren en de kleinere kantoren (grotere t.o.v. kleinere OOB-accountantsorganisaties) omtrent audits op discretionaire overlopende posten.
- Gaeremynck et al. (2008)¹²⁵ vinden in België ook geen significant verschil in financiële rapportage kwaliteit tussen kleinere en grotere OOB-accountantsorganisaties, wanneer ze kijken naar bedrijven die in financiële moeilijkheden zitten. In deze studie zijn het portfolio en klantkenmerken vooral belangrijk voor audit kwaliteit (en niet zozeer de grootte van het accountantskantoor).

89. Kortom, uit de literatuur blijken zowel positieve als negatieve relaties tussen concentratie en audit kwaliteit. Er wordt in ieder geval over het algemeen geen verschil in audit kwaliteit gevonden tussen de grotere OOB-accountantsorganisaties en kleinere kantoren. Net als voor audit fees is het gebrek aan eenduidige relatie tussen concentratie en concurrentiedruk misschien de reden dat de relatie tussen concentratie en audit kwaliteit onduidelijk is. De uiteindelijke vraag blijft welke concurrentiedruk de accountantskantoren ervaren.

Annex A.3: Rotatie van kantoor of partner en audit kwaliteit

90. In de volgende secties kijken we naar de literatuur omtrent het effect van verplichte rotatie (van partner of kantoor) op de audit kwaliteit. Hoewel dit mechanisme nuttig is voor het stimuleren van wisselingen van accountant, is er geen eenduidig bewijs dat dit de audit kwaliteit zou verbeteren of verslechteren.

123 "Does the Big-4 effect exist when reputation and litigation risks are low? Evidence from audit-partner auditee pair switches", SSRN electronic journal.

124 "Audit firm size, public ownership and firms' discretionary accruals management", The International Journal of Accounting, volume 38(1), pp. 1-22.

125 "Audit-firm portfolio characteristics and client financial reporting quality", European Accounting Review, volume 17(2), pp. 243-270.

Annex A.3.1: Kantoorrotatie en audit kwaliteit

91. Er is tegenwoordig verplichte rotatie van accountantskantoor na 10 jaar (zie verder sectie 3.1). Er is geen eenduidig bewijs dat een langere periode de audit kwaliteit zou verbeteren of verslechteren (DeFond en Zhang, 2014¹²⁶). Volgens de AFM zou een langere periode echter mogelijk meer expertise opleveren voor het kantoor en dus de kwaliteit verbeteren.¹²⁷
92. Er zijn verscheidene studies die aangeven dat een langere klantrelatie de kwaliteit verbetert. Deze papers focussen erop dat tijdens de eerste jaren meer fouten worden gemaakt dan wel coulanter met berekeningen worden omgegaan. Als de relatie langer duurt dan kan de accountant meer tegengas geven bij de klant. Kortom, verplichte kantoorrotatie kan mogelijk de audit kwaliteit schaden.

- Geiger en Raghunandan (2002)¹²⁸ bekijken openbare bedrijven die tussen 1996-1998 failliet gingen, en of het accountantskantoor hier correct had gehandeld. Er waren significant meer audit rapportagefouten tijdens de eerdere jaren van een accountant-klant relatie in vergelijking met klanten waar de accountant veel langer aanwezig was.
- Cameran et al. (2016)¹²⁹ kijken naar Italië waar verplichte kantoorrotatie al meer dan 20 jaar van kracht is. Ze bekijken verschillen in audit kwaliteit in relatie tot lengte van de klantrelatie (welke maximaal driemaal drie jaar mag zijn). Audit kwaliteit wordt gemeten op basis van hoe conservatief de accountant te werk gaat (voorkeur voor boekhoudmethoden die leiden tot lagere gerapporteerde winstniveaus. Deze kwaliteit stijgt in de derde termijn. Kortom, er is hogere kwaliteit naarmate de verplichte rotatiedatum dichterbij komt.
- Myers et al. (2003)¹³⁰ vinden dat een langere klantrelatie gecorreleerd is met een hogere winstkwaliteit. In hun model corrigeren ze ook voor het type kantoor (grotere of kleinere OOB-accountantsorganisaties). De auteurs interpreteren hun resultaat als dat er grotere druk van accountants op extreme managementbeslissingen ligt bij het rapporteren van de financiële prestaties als ze langer bij het bedrijf betrokken zijn.

126 "A Review of Archival Auditing Research", Journal of Accounting and Economics, November-December 2014, volume 58(2-3), pp. 275-326

127 Pagina 34 van AFM studie 2018.

128 "Auditor Tenure and Audit Reporting Failures", Journal of Practice and Theory, volume 21(1), pp. 67-78

129 "Mandatory Audit Firm Rotation and Audit Quality", European Accounting Review. May2016, volume 25(1), pp. 35-58.

130 "Exploring the Term of the Auditor-Client Relationship and the Quality of Earnings: A Case for Mandatory Auditor Rotation?", Accounting Review. Jul2003, volume 78(3), pp. 779-799.

- Chen et al. (2010)¹³¹ bekijken de relatie tussen kantoor en partner-klantrelatieduur en de winstkwaliteit op basis van Taiwanese data. In Taiwan verplicht de regelgeving dat openbare bedrijven door twee partners van hetzelfde accountantskantoor worden gecertificeerd. Hun resultaten laten zien dat partnerrotatie en verplichte kantoorrotatie kwaliteit kunnen schaden.
- Gosh en Moon (2005)¹³² bestuderen hoe beleggers en informatie-tussenpersonen (onafhankelijke beoordelingsbureaus en financiële analisten) de lengte van de accountantsrelatie ervaren bij beursgenoteerde bedrijven. Beleggers percipiëren een hogere kwaliteit bij een langere klantrelatie met een accountant. Verplichte kantoorrotatie resulteert mogelijk in onbedoelde kosten.
- Carcello en Nagy (2004)¹³³ vergelijken openbare bedrijven op basis van of er fraude was gepleegd bij de financiële rapportage. Voor de periode 1990-2001 in VS concluderen ze dat fraude meer waarschijnlijk was tijdens de eerste drie jaren van de klantrelatie. Er is geen bewijs voor een hoger percentage frauduleuze rapportages bij lange klantrelaties. Verplichte kantoorrotatie kan dus een nadelig effect hebben op audit kwaliteit.
- Bratten et al. (2018)¹³⁴ kijken naar de bankensector omdat deze meer complex is en er meer klantspecifieke kennis nodig is voor de accountant. Ze concluderen dat een positieve relatie bestaat tussen klantrelatie en hoge kwaliteit van audits aangezien een langere relatie noodzakelijk is om de juiste kwaliteit te ontwikkelen in de context van een complexe industrie.
- Seng en Kee (2016)¹³⁵ hebben de literatuur bekeken omtrent hervormingen in auditmarkten. Ze onderschrijven in het algemeen het idee dat kantoorrotatie de accountantskwaliteit niet verbetert.

93. We vonden ook een studie die het tegengestelde beeld geeft, dat wil zeggen dat een langere klantrelatie in slechtere kwaliteit resulteert. Dit zou het gevolg zijn van een verlies van onafhankelijkheid hetgeen op zou treden in langdurige relaties.

- Gul et al. 2007¹³⁶ analyseren het verschil tussen audit en non-audit fees op de onafhankelijkheid van de accountant. Ze concluderen dat een daling in de kwaliteit van overlopende posten een indicatie is van nadelige effecten van het

131 "Audit Partner Tenure, Audit Firm Tenure, and Discretionary Accruals: Does Long Auditor Tenure Impair Earnings Quality?", *Contemporary Accounting Research*. Summer2008, volume 25 (2), pp. 415-445.

132 "Audit-Firm Tenure and the Quality of Financial Reports", *Contemporary Accounting Research*, volume 19(4), pp. 637-660.

133 "Audit Firm Tenure and Fraudulent Financial Reporting", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, volume 23(2), pp. 55-69

134 "Audit Firm Tenure, Bank Complexity, and Financial Reporting Quality", *Contemporary Accounting Research/Recherche Comptable Contemporaine*, volume 36(1), pp. 295-325

135 "Some Economics of Audit Market Reform", *Australian Accounting Review*. Sep2016, volume 26(3), pp. 271-283.

136 "The Differential Effects of Auditors' Nonaudit and Audit Fees on Accrual Quality", *Contemporary Accounting Research*, volume 24(2), pp. 595-629.

verlies van accountantsonafhankelijkheid door de tijd heen.

94. We vonden ook een aantal studies die geen duidelijk effect van kantoorrotatie op audit kwaliteit identificeren (positief noch negatief). Een van de papers is een theoretisch model dat tegengestelde resultaten rapporteert afhankelijk van hoe accountantskantoren zouden bieden bij offerteverzoeken (lage prijzen of juist afwachten om de klant terug te krijgen voor een vergelijkbare prijs).

- Kwon et al. (2014)¹³⁷ vonden voor grote bedrijven (KSE en KOSDAQ genoteerd) dat de audit kwaliteit (gemeten als abnormale discretionaire omzet) niet veranderde in Zuid-Korea na invoering van verplichte kantoorrotatie in 2006. Men kan hogere concentratie verwachten bij verplichte rotatie omdat het voormalig accountantskantoor niet mag meedoen aan het nieuwe offertetraject.
- Knechel en Vanstraelen (2007)¹³⁸ bekijken particuliere bedrijven in België en de waarschijnlijkheid dat het accountantskantoor een continuïteitsoordeel zou afgeven (een indicatie van audit kwaliteit). De resultaten geven aan dat accountants door de tijd heen niet minder onafhankelijk worden maar ook niet beter een faillissement voorspellen. Kortom het bewijs voor een positieve of negatieve relatie is zwak.
- Kaplan en Mauldin (2008)¹³⁹ vergelijken de impact van kantoor- en partnerrotatie op de perceptie van niet-professionele beleggers qua onafhankelijkheid. Ze concluderen dat partnerrotatie voldoende zorgt voor onafhankelijkheid van de accountant en dat kantoorrotatie niet nodig is om onafhankelijkheid te bewerkstelligen.

95. Uiteindelijk is er geen eenduidig beeld omtrent het effect van kantoorrotatie op audit kwaliteit. Het is waarschijnlijk dat er gevallen zijn waar een verplichte kantoorrotatie meer voordelen heeft dan nadelen, terwijl in andere gevallen de nadelen sterker zijn dan de voordelen.

Annex A.3.2: Partnerrotatie en audit kwaliteit

96. Er is tegenwoordig een verplichte rotatie van verantwoordelijk partner na 5 jaar (zie verder sectie 3.1). Net als met kantoorrotatie is er voor partnerrotatie geen eenduidig bewijs dat dit de audit kwaliteit zou verbeteren of verslechteren.
97. Er zijn verscheidene studies die aangeven dat een langere partner-klantrelatie de kwaliteit verbetert. Dit kan komen omdat rotatie de kwaliteit juist schaadt, hoewel de precieze uitkomst afhankelijk is van wisseling van de opdrachtpartner.

137 "The effect of mandatory audit firm rotation on audit quality and audit fees: empirical evidence from the Korean audit market", *Auditing: a journal of practice & theory*, volume 33(4), pp. 167-196.

138 "The Relationship between Auditor Tenure and Audit Quality Implied by Going Concern Opinions", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, volume 26(1), pp. 113-131.

139 "Auditor rotation and the appearance of independence: Evidence from non-professional investors", *Journal of Accounting & Public Policy*, volume 27(2), pp. 177-192.

- Chen et al. (2010)¹⁴⁰ bekijken de relatie tussen kantoor en partner-klantrelatieduur met de winstkwaliteit op basis van Taiwanese data. In Taiwan schrijft de regelgeving voor dat openbare bedrijven door twee partners van hetzelfde accountantskantoor worden gecontroleerd. Het paper concludeert dat verplichte partner- en kantoorrotatie de kwaliteit kunnen schaden.
- Gold et al. (2012)¹⁴¹ bekijken de relatie tussen partnerrotatie en klantrelatieperiode en de onafhankelijkheid, expertise en kwaliteit van de accountant. Een steekproef van alle Duitse beursgenoteerde bedrijven tussen 1995 en 2010 wordt gebruikt om te kijken naar zowel de relatie van de opdrachtpartner die de audit uitvoert als de beoordelingspartner¹⁴² op audit kwaliteit. Er is minder sprake van inkomsten-verlagende accounting (dus hogere kwaliteit) als de opdrachtpartner langer voor de klant werkt. Dit geldt echter niet voor de periode van de geëngageerde partner.

98. Aan de andere kant kan een langere periode resulteren in slechtere audit kwaliteit. Als partnerrotatie zorgt voor voldoende onafhankelijkheid dan wordt kantoorrotatie niet nodig geacht om dit te verbeteren.

- Carey en Simnett (2006)¹⁴³ onderzochten een steekproef van 1.021 Australische bedrijven van de Australian Stock Exchange (ASX) in 1995. Audit kwaliteit werd op drie manieren gemeten: de neiging van de accountant om een continuïteitsoordeel uit te brengen voor bedrijven in financiële moeilijkheden; de omvang en bestemming van abnormale baten uit hoofde van werkkapitaal; en ontbrekende benchmarks voor winst. De auteurs stellen vast dat langere klantrelaties resulteren in lagere kwaliteit (als in: minder vaak een problematisch continuïteitsoordeel of het verslaan van de winstbenchmarks) maar zien geen effect op de abnormale werkkapitaal-baten.
- Kaplan en Mauldin (2008)¹⁴⁴ vergelijken de impact van kantoor- en partnerrotatie op de perceptie van niet-professionele beleggers qua onafhankelijkheid. Ze concluderen dat partnerrotatie voldoende zorgt voor onafhankelijkheid van de accountant en dat kantoorrotatie niet nodig is om onafhankelijkheid te bewerkstelligen.

99. Ook op dit punt bestaan weer studies die geen sterk (positief noch negatief) beeld vinden omtrent partnerrotatie op audit kwaliteit. Deze studies analyseren zelf de literatuur in het algemeen.

140 "Audit Partner Tenure, Audit Firm Tenure, and Discretionary Accruals: Does Long Auditor Tenure Impair Earnings Quality?", *Contemporary Accounting Research*, Summer 2008, volume 25(2), pp. 415-445.

141 "The Effect of Engagement and Review Partner Tenure and Rotation on Audit Quality: Evidence from Germany".

142 Ook wel quality review partner genoemd. Deze partner is minder nauw betrokken bij klanten dan de opdrachtpartner.

143 "Audit Partner Tenure and Audit Quality", *Accounting Review*, volume 81(3), pp. 653-676.

144 "Auditor rotation and the appearance of independence: Evidence from non-professional investors", *Journal of Accounting & Public Policy*, volume 27(2), pp. 177-192.

- Seng en Kee 2016¹⁴⁵ hebben de literatuur bekeken omtrent auditmarkthervorming en concluderen dat er geen eenduidig beeld is omtrent verplichte partnerrotatie. Ze noemen dat studies op basis van experimenten neigen naar lagere kwaliteit in verband met de onafhankelijkheid. Ze onderschrijven in het algemeen het idee dat partnerrotatie de accountantskwaliteit niet verbetert.
- Lin en Tepalagul (2014)¹⁴⁶ bekijken de academische economische literatuur tussen 1976 en 2013 omtrent de relatie tussen accountantsonafhankelijkheid en audit kwaliteit. Ze vinden weinig bewijs dat klantbelang van invloed is op de rapportagebeslissingen van de accountant, en vinden gemengd bewijs dat audit kwaliteit wordt beïnvloed door de klantrelatie.

100. Uiteindelijk is er geen eenduidig beeld omtrent het effect van partnerrotatie op audit kwaliteit. De vraag is of partnerrotatie een betere uitwerking heeft op de kwaliteit dan kantoorrotatie.

145 "Some Economics of Audit Market Reform", Australian Accounting Review, volume 26(3), pp. 271-283.

146 "Auditor Independence and Audit Quality: A Literature Review", Journal of Accounting, Auditing & Finance, volume 30(1), pp. 101-121.

ANNEX B: Beperkingen van offertedata-analyse

101. De analyses in secties 4 en 5 bevatten grotendeels offertetrajecten waarbij kantoorrotatie verplicht was. In maar een klein aantal gevallen wordt een offertezoek uitgegeven waarbij de klant vrij is te kiezen (en eventueel ook het huidige accountantskantoor mee te laten doen). We zien dan ook geen offertetraject waarbij alle grotere OOB-accountantsorganisaties een offerte hebben ingediend.
102. De offertedata-analyse is op basis van het aantal offertetrajecten zonder daarbij te kijken naar prijseffecten of naar verschillen in 'waarde' van de klanten van een accountantskantoor. We hebben een indicatieve analyse gedaan (in secties 4.2.3 en 5.3) waarin we de data combineren met publieke data omtrent daadwerkelijke audit fees, zodat we een prijseffect kunnen bepalen. We hebben niet gekeken of er specifiek bedrijven met hoge audit fees juist van, bijvoorbeeld, Deloitte naar PwC gaan. De reden is dat het in de beschikbare tijd niet mogelijk was om gedetailleerde prijsdata te krijgen waarbij rekening kon worden gehouden met verschillen in scope en aannames van een audit.¹⁴⁷
103. Tot slot is de analyse beperkt tot een kleine groep van grote OOB-ondernemingen. Dit heeft een consequentie voor de participatie van kleinere accountantskantoren die bijna geen offertes indienden. De wisselingen vonden inderdaad allemaal (op één na) plaats tussen de grotere OOB-accountantsorganisaties. Dit is in lijn met de EU (2019) studie waarin wordt gerapporteerd dat op EU niveau de meeste wisselingen naar kleinere OOB-accountantsorganisaties betrekking hebben op kleinere klanten (met lagere audit fees), terwijl de grotere klanten neigen te wisselen tussen de grotere OOB-accountantsorganisaties.¹⁴⁸ Dat de grootste klanten minder keuze hebben dan kleinere klanten werd ook onderschreven door Köhler et al. (2016)¹⁴⁹ en GAO (2008)¹⁵⁰. Desalniettemin, ondanks dat er minder opties zijn voor de grootste bedrijven, wijst de analyse in sectie 4 nog steeds uit dat in de overgrote meerderheid van de gevallen voldoende concurrentie is in Nederland voor de grootste OOB audits.

147 Ook de publieke data omtrent audit fees zou niet voldoende zijn om contractwaarde mee te nemen in de analyse. De contractwaarde is afhankelijk van de duur van het contract en wat de verwachte waarde is (niet de daadwerkelijk betaalde audit fees). Voor voornoemde redenen hebben we hier dus niet naar kunnen kijken.

148 EU 2019, pagina 37.

























149 "The new European audit regulation arena: discussion of new rules and ideas for future research", International journal of auditing, volume 20(3), pp. 211-214.

150 "Audits Of Public Companies: Continued Concentration in Audit Market for Large Public Companies Does Not Call for Immediate Action". https://digital.library.unt.edu/ark:/67531/metadc295880/m2/1/high_res_d/270966.pdf

ANNEX C: Achtergrondoverzicht offertetrajecten

104. De tabel hieronder laat zien voor ieder accountantskantoor wat de uitkomst was in elk offertetraject (elke kolom) en of het de vorige aanbieder was (elke rij).

Tabel 8: offertetrajecten naar uitkomst (kolom) en of het de vorige aanbieder was (rij)

	Vorige aanbieder	Uitkomst		Totaal
		Gewonnen	Verloren	
Deloitte	Ja			
	Nee			
EY	Ja			
	Nee			
KPMG	Ja			
	Nee			
PwC	Ja			
	Nee			

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties

105. Ten tweede geeft de tabel hieronder per jaar (het eerste controlejaar) aan hoe vaak een accountantskantoor het offertetraject won, en welk percentage van het aantal ingediende offertes het kantoor won. Dit laat duidelijk zien dat de meeste wisselingen van accountantskantoor tijdens 2014-2016 was.

Tabel 9: aantal gewonnen offertetrajecten en percentage gewonnen offertetrajecten waarin werd meegedaan

Eerste controlejaar	Aantal gewonnen				% ingediende offertes gewonnen			
	Deloitte	EY	KPMG	PwC	Deloitte	EY	KPMG	PwC
2012	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
2013	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
2014	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
2015	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
2016	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
2017	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
2018	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
Totaal	[9-11]	[15-17]	[9-11]	[9-11]	[30-55%]	[30-55%]	[30-55%]	[30-55%]

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties. Het controlejaar was vergeleken met publieke jaarrapporten (gebruikt voor sectie 4.2.3) en waar nodig aangepast.

ANNEX D: Achtergrondoverzicht financiële offertetrajecten

106. De tabel hieronder laat zien voor ieder accountantskantoor wat de uitkomst was in elk offertetraject (elke kolom) en of het de vorige aanbieder was (elke rij).

Tabel 10: financiële offertetrajecten naar uitkomst (kolom) en of het de vorige aanbieder was (rij)

	Vorige aanbieder	Uitkomst		Totaal
		Gewonnen	Verloren	
Deloitte	Ja	[X]	[X]	[X]
	Nee	[X]	[X]	[X]
EY	Ja	[X]	[X]	[X]
	Nee	[X]	[X]	[X]
KPMG	Ja	[X]	[X]	[X]
	Nee	[X]	[X]	[X]
PwC	Ja	[X]	[X]	[X]
	Nee	[X]	[X]	[X]

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties

107. Ten tweede geeft de tabel hieronder per jaar (het eerste controlejaar) aan hoe vaak een accountantskantoor het offertetraject won, en welk percentage van het aantal ingediende offertes het kantoor won. De wisselingen van accountantskantoor waren allemaal tijdens 2014-2016.

Tabel 11: aantal gewonnen financiële offertetrajecten en percentage gewonnen offertetrajecten waarin werd meegedaan

Eerste controlejaar	Aantal gewonnen				% ingediende offertes gewonnen			
	Deloitte	EY	KPMG	PwC	Deloitte	EY	KPMG	PwC
2014	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
2015	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
2016	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]
Totaal	[0-2]	[3-5]	[0-2]	[3-5]	[0-50%]	[50-100%]	[0-50%]	[0-50%]

Bron: CRA analyse van offertetrajecten-data van de grotere OOB-accountantsorganisaties. Het controlejaar was vergeleken met publieke jaarrapporten (gebruikt voor sectie 5.3) en waar nodig aangepast.