

# Bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole

Boy Vluggen en Roger Meuwissen

**SAMENVATTING** Zowel de beroepsorganisaties van accountants als de accountantskantoren geven aan dat bedrijfstakspecialisatie cruciaal is voor het accountantsberoep. Dit artikel beschrijft een onderzoek naar bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole. De resultaten van deze studie tonen aan dat er sprake is van bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole en dat de mate van bedrijfstakspecialisatie licht daalt gedurende de periode van onderzoek. Tevens blijkt dat de mate van specialisatie in gereguleerde en meer complexe bedrijfstakken hoger is dan de mate van specialisatie in niet-gereguleerde en minder complexe bedrijfstakken. Zo is bijvoorbeeld de mate van specialisatie in bedrijfstakken met veel beursgenoteerde ondernemingen hoger dan in bedrijfstakken met minder beursgenoteerde ondernemingen.

## 1 Inleiding

*'Specialization is critical for future survival'*

Dit stelt het American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) naar aanleiding van een verkenning van de toekomst van het accountantsberoep (AICPA, 1998). Als gevolg van onder meer globalisering, schaalvergroting, ontwikkelingen op ICT-gebied en de belangstelling voor verantwoord en transparant ondernemerschap wordt de omgeving van organisaties steeds complexer en dynamischer, en daardoor de vraag naar gespecialiseerde dienstverlening steeds groter. Ook de accountantskantoren onderschrijven

Drs. B.E.L. Vluggen is werkzaam bij Ernst & Young te Heerlen. Hij heeft dit artikel op persoonlijke titel geschreven.  
Dr. R.H.G. Meuwissen is universitair hoofddocent Control & Auditing bij de Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde van de Universiteit Maastricht.

dit en passen hun dienstverlening aan deze veranderende marktomstandigheden aan (Hogan en Jeter, 1999). Zij specialiseren zich steeds verder naar deelmarkten en bedrijfstakken om hun cliënten optimaal te kunnen bedienen. Bedrijfstakspecifieke kennis is bijkans van essentieel belang bij het leveren van een optimale kwaliteit dienstverlening.

Niet alleen het streven naar optimale dienstverlening leidt tot bedrijfstakspecialisatie. Ook vanuit economisch perspectief is specialisatie wenselijk. Een kantoor dat veelvuldig controles uitvoert voor soortgelijke cliënten leert deze activiteit op den duur efficiënt uit te voeren en realiseert daarmee kostenbesparingen. Daarnaast kunnen bij het bedienen van soortgelijke cliënten schaalvoordelen optreden, waardoor eveneens kostenbesparingen worden gerealiseerd. Zodoende is een gespecialiseerd accountantskantoor in staat om hogere winsten te genereren en/of lagere prijzen te hanteren dan een niet-specialist.

Het onderzoek naar specialisatie vindt haar oorsprong in studies naar de concentratie van het aanbod op de markt voor accountantscontrole (Zeff en Fossum, 1967). De hoge concentratiegraad in de accountantsmarkt verontrustte regelgevende instanties (U.S. Senate, 1976). Een sterke concentratie van aanbieders kan immers leiden tot samenspanning door de dominerende partijen en daarmee tot monopolistische prijzen (Brozen, 1982). Sindsdien is er gezocht naar verklaringen voor de hoge concentratiegraad en is er op grote schaal onderzoek verricht naar de aard van de concurrentie in de markt voor accountantscontrole. Hierbij werd tevens de rol van bedrijfstakspecialisatie onderzocht en deze blijkt een belangrijke invloed te hebben op de concurrentieverhoudingen tussen accountantskantoren (Eichenseher en Danos, 1981; Danos en Eichenseher, 1982, 1986).

De mate van bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole is sindsdien nog niet uitgebreid in kaart gebracht. Dit is wellicht het gevolg van het feit dat specialisatie in het

---

Nederlandse accountantsberoep een relatief nieuw fenomeen is. Nog niet zo lang geleden werd specialisatie niet gewenst geacht. Accountants moesten een brede ervaring hebben om hun beroep adequaat te kunnen uitoefenen. Tevens speelde mee dat cliënten het liefst een andere accountant hebben dan hun belangrijkste concurrenten in de bedrijfstak vanwege de mogelijke overdracht van vertrouwelijke informatie. Echter, als gevolg van de mondialisering van het accountantsberoep en de steeds complexer wordende accountantsproblematiek deed bedrijfstakspecialisatie ook in het Nederlandse accountantsberoep zijn intrede. De vraag is echter in welke mate er sprake is van bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole en in hoeverre deze varieert over de tijd. Zodoende wordt in dit artikel een onderzoek gepresenteerd naar bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole.

Hiervoor wordt in de volgende paragraaf allereerst de achtergrond van bedrijfstakspecialisatie geschetst, oftewel: waarom vindt specialisatie plaats. Daarna wordt in paragraaf 3 het voorgaand onderzoek naar bedrijfstakspecialisatie besproken. Vervolgens worden in paragraaf 4 enkele hypothesen ontwikkeld met betrekking tot bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole. In paragraaf 5 worden de opzet en de resultaten van het empirisch onderzoek besproken. Ten slotte bevat paragraaf 6 een samenvatting en conclusies.

## 2 Redenen voor specialisatie

Bedrijfstakspecialisatie houdt in dat accountantskantoren zich toelagen op het bedienen van ondernemingen die in dezelfde bedrijfstak actief zijn. Een accountantskantoor kan zich specialiseren in de controle van bijvoorbeeld woningcorporaties, onderwijsinstellingen of ondernemingen in de bancaire sector. Bedrijfstakspecialisatie vindt echter niet zomaar plaats. Het levert kostenbesparingen op door een verhoogde efficiëntie en door het realiseren van schaalvoordelen. Tevens verschaft specialisatie een accountantskantoor een goede reputatie als gevolg van productdifferentiatie.

### *Kosteneffectiviteit door efficiëntie*

De controle van een cliënt uit een bedrijfstak waar een accountantskantoor geen of weinig ervaring mee heeft, zal een relatief grote inspanning vergen. Het kantoor is immers niet bekend met het type onderneming en zal tijdens de controlewerkzaamheden te maken krijgen met nieuwe, onbekende problemen en vraagstukken die inherent zijn aan de betreffende

bedrijfstak. De controle van een volgende cliënt uit dezelfde bedrijfstak zal in grote mate overeenstemmen met de controle van de voorgaande cliënt. De twee ondernemingen delen immers tot op een bepaald niveau kenmerken, waardoor op deze onderdelen standaardisatie van het controleproces mogelijk is. Op basis van de ervaring en kennis die is opgedaan tijdens de controle van de eerste cliënt, zal de aanpak van de controle van de tweede cliënt worden aangepast en verbeterd. De controle van volgende cliënten uit die bedrijfstak zal vervolgens steeds verder worden verbeterd en 'gestroomlijnd'. Kortom, hoe vaker een bepaalde handeling wordt verricht, des te efficiënter deze op den duur zal worden uitgevoerd. Gelijk hieraan geldt dat hoe meer cliënten een accountantskantoor uit dezelfde bedrijfstak bedient, hoe efficiënter de controle van deze ondernemingen zal zijn. In de industriële organisatieliteratuur spreekt men in dit verband van het 'learning by doing'-effect (Waldman en Jensen, 1998, p. 267). Via dit leereffect leidt bedrijfstakspecialisatie tot een efficiënte accountantscontrole, wat uiteindelijk resulteert in kostenbesparingen.

### *Kosteneffectiviteit door schaalvoordelen*

Een andere wijze waarop specialisatie kosteneffectiviteit oplevert, is door middel van schaaffecten. Schaaffecten hebben betrekking op het verband tussen de hoogte van de productie en het verloop van de kosten. Als een toename in de productie samengaat met een daling in de gemiddelde kosten, vertoont het kostenpatroon zogenaamde schaalvoordelen (Katz en Rosen, 1994, p. 291). Dergelijke schaalvoordelen treden op indien sprake is van initiële of vaste kosten. Deze kunnen, naarmate de productie stijgt, over meer producten worden gespreid en veroorzaken aldus een daling van de kosten per product. Bij een accountantscontrole is met name in complexe bedrijfstakken en bij grote cliënten sprake van initiële kosten. In een complexe bedrijfstak, bijvoorbeeld als gevolg van complexe wet- en regelgeving, zal het ontwikkelen van bedrijfstakspecifieke kennis een naar verhouding grote investering vergen (Eichenseher en Danos, 1981; Danos en Eichenseher, 1982). Als het kantoor vervolgens meer cliënten in die complexe bedrijfstak heeft, kunnen de hoge initiële investeringen over meer controles worden gespreid, waardoor de kosten per accountantscontrole dalen. Een andere wijze waarop schaalvoordelen ontstaan, hangt samen met de grootte en de geografische spreiding van cliënten. Bij de controle van grote cliënten kunnen meerdere accountantskantoren betrokken zijn, maar de kosten om zo'n opdracht te coördineren zijn het laagst indien deze wordt uitgevoerd door één groot kantoor

(Benston, 1985). Op deze wijze resulteren schaalvoordelen in een superieure kosteneffectiviteit en aldus in een betere concurrentiepositie.

### *Reputatie en productdifferentiatie*

Hoewel bedrijfstakspecialisatie leidt tot kostenbesparingen, heeft empirisch onderzoek aangetoond dat het prijsniveau van de diensten van specialisten (lees: Big Five-accountantskantoren) significant hoger is dan dat van de overige kantoren<sup>1</sup>. Een mogelijke verklaring hiervoor is productdifferentiatie. Specialisten ontvangen een premie voor de superieure kwaliteit van hun product. Zij plegen immers omvangrijke investeringen in technologie en personeel om de bedrijfstakspecifieke kennis en expertise te ontwikkelen en op peil te houden. Als gevolg van die investeringen zijn specialisten in staat om in de desbetreffende bedrijfstak een superieure kwaliteit controle te leveren. Cliënten zijn vervolgens bereid om voor deze hogere kwaliteit meer te betalen. Zodoende leidt specialisatie tot productdifferentiatie en tot een hogere reputatie van de bedrijfstakspecialist. Accountantskantoren zien met name deze reputatie als een positief effect van specialisatie.

## 3 Voorgaand onderzoek naar specialisatie

Het eerste onderzoek naar de activiteiten van accountants in verschillende bedrijfstakken werd verricht door Zeff en Fossum (1967). Zij bestudeerden de aanwezigheid van de grote accountantskantoren in vier brede clusters van bedrijfstakken (industrials, merchandising, transportation en utilities) en in 38 specifieke bedrijfstakken. Zeff en Fossum (1967) constateerden dat de Big Eight de markt voor accountantscontrole in de Verenigde Staten domineerden en dat de mate van dominantie varieerde per bedrijfstak. Daaropvolgend onderzoek richtte zich voornamelijk op de mate van concentratie in de markt voor accountantscontrole en niet op specialisatie door accountants. Wel introduceerden deze studies naast de  $CR_n$  concentratieratio tevens de Hirschman-Herfindahl index (de H-index) om de mate van concentratie te meten (Gilling en Stanton, 1978). De concentratieratio berekent het cumulatieve marktaandeel van de  $n$  grootste ondernemingen in de markt<sup>2</sup>. De H-index is een meer omvattende maatstaf en beschrijft de concentratie van een markt op basis van het (gekwadrateerde) marktaandeel van alle ondernemingen die in de markt actief zijn<sup>3</sup>. Zowel de  $CR_n$  concentratieratio als de H-index werden daarna gehanteerd om de concentratie in bedrijfstakken te meten.

De eerste studie die specifiek was gericht op bedrijfs-

takspecialisatie, werd verricht door Eichenseher en Danos (1981). Zij probeerden een verklaring te vinden voor de verschillen in concentratie per bedrijfstak. Eichenseher en Danos constateerden een positief verband tussen de concentratie in een bedrijfstak enerzijds en de kapitaalmarktactiviteiten ('initial public offerings' [IPO's]) en regulering in de bedrijfstak anderzijds. Een nadere analyse liet vervolgens zien dat in gereguleerde bedrijfstakken en bij IPO's daadwerkelijk schaalvoordelen optreden en als zodanig specialisatie en dus mate van concentratie bevorderen. Danos en Eichenseher (1982, 1986) onderzochten het bestaan van schaalvoordelen door veranderingen in marktaandeel van accountantskantoren te meten over een bepaalde periode. Ze constateerden dat accountantskantoren met een groot aandeel in een gereguleerde bedrijfstak hun marktaandeel konden behouden of uitbreiden, in tegenstelling tot de marktleiders in niet-gereguleerde bedrijfstakken.

Een recente studie van Hogan en Jeter (1999) analyseerde bedrijfstakspecialisatie in de Verenigde Staten over de periode 1976-1993. In tegenstelling tot de voorafgaande periodes die in eerdere studies waren bestudeerd, bleek de concentratie per bedrijfstak significant te zijn gestegen. Zoals verwacht waren de concentratieniveaus hoger in gereguleerde bedrijfstakken, maar kenden de niet-gereguleerde bedrijfstakken een onverwacht sterke toename van de concentratie. Verder toonden Hogan en Jeter (1999) aan dat er een hogere mate van concentratie is in sterk geconcentreerde bedrijfstakken, in bedrijfstakken die een sterke groei doormaken en dat de concentratie lager is in bedrijfstakken met een hoog risico op rechtszaken. Daarnaast wisten de marktleiders tussen 1976 en 1993 hun marktaandeel te vergroten, wat erop duidt dat specialisatie een strategie is die resultaat oplevert.

Kwon (1996) onderzocht bedrijfstakspecialisatie vanuit de vraagzijde van de markt voor accountantscontrole. De gedachte was dat een bedrijfstak nooit volledig zal worden gedomineerd door enkele kantoren, omdat cliënten het liefst een andere accountant hebben dan hun grootste concurrent(en). Een accountantskantoor komt tijdens een accountantscontrole immers in aanraking met concurrentiegevoelige informatie en zou de opgedane kennis mogelijk kunnen gebruiken bij de advisering van een andere cliënt. Daardoor zou een specialist in een sterk geconcentreerde bedrijfstak weinig marktaandeel meer kunnen winnen. De resultaten van het onderzoek tonen inderdaad aan dat het marktaandeel van een specialist in een sterk geconcentreerde bedrijfstak slechts van beperkte omvang kan zijn.

Craswell et al. (1995) analyseerden de invloed

van bedrijfstakspecialisatie op de prijsvorming van accountantscontroles in de Australische markt. Zij concludeerden dat de Big Eight hogere prijzen hantieren dan de overige kantoren en dat dit prijsverschil is opgebouwd uit twee componenten: de reputatie van de Big Eight en een eventuele classificatie als specialist. De specialisten binnen de Big Eight bleken namelijk een nog hogere prijs te berekenen dan de niet-specialisten. Hieruit concludeerden Craswell et al. dat specialisatie de kwaliteit van de controle verhoogt en dat investeringen in specialistische kennis en vaardigheden de prijs van een accountantscontrole omhoog drijven. Dit effect overtrof de prijsverlagende schaal-effecten van bedrijfstakspecialisatie. In dit verband concludeerden DeFond et al. (2000) dat specialisten die niet tot de Big Six behoren geen hogere prijs ontvangen voor specialisatie. Volgens DeFond et al. betekent dit dat lokale specialisten hun productievoordelen slechts kunnen benutten om relatief goedkope controles aan te bieden en zo marktaandeel te winnen. Blijkbaar kunnen alleen kantoren die al over een goede reputatie beschikken, dat wil zeggen kantoren die tot de Big Five behoren, een extra premie verdienen door zich te onderscheiden als bedrijfstakspecialist. Onderzoek naar bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole is tot op heden beperkt geweest. Langendijk (1994) bestudeerde de Nederlandse markt voor accountantscontrole en berekende concentratieratio's voor de gehele markt en voor enkele bedrijfstakken, gebruikmakend van het *Financieel Economisch Lexicon* en omzetcijfers uit *Het Financieele Dagblad*. Hij onderscheidde zeven sectoren van specialisatie: internationale concerns, bouwnijverheid, chemie en farmacie, industrie, detail- en groothandel, transport- en havenbedrijf, financiële dienstverlening, en overige dienstverlening. Langendijk constateerde dat de concentratie per bedrijfstak zeer hoog was en varieerde tussen 84% en 100%.

#### **4 Hypotheses inzake bedrijfstakspecialisatie**

Op basis van de voorgaande paragrafen kan een aantal hypothesen worden opgesteld met betrekking tot specialisatie door accountantskantoren. Zoals gesteld is specialisatie aantrekkelijk indien schaalvoordelen bij de controle optreden. Dergelijke schaalvoordelen doen zich voor indien hoge initiële kosten verbonden zijn aan de controle van cliënten, bijvoorbeeld ingeval van complexe wet- en regelgeving. Uit onderzoek van Danos en Eichenseher (1982, 1986) en Eichenseher en Danos (1981) blijkt dat er in twee situaties sprake is van complexe wet- en regelgeving. De eerste situatie betreft de mate waarin een

bedrijfstak onderhevig is aan specifieke wetten en regels. Voorbeelden hiervan zijn het bank- en het verzekeringswezen (deze kent aparte regelgeving in het Burgerlijk Wetboek en in de Richtlijnen voor de Jaarverslaggeving), de gezondheidszorg (deze kent als aparte regelgever het COTG) en woningcorporaties (hiervoor geldt bijvoorbeeld de Woonwet). Specialisatie in dit soort bedrijfstakken zal naar verwachting aanmerkelijke schaalvoordelen opleveren, terwijl niet-gereguleerde bedrijfstakken deze mogelijkheid niet, of in mindere mate, bieden. Hierdoor kan de volgende hypothese worden geformuleerd:

##### **Hypothese 1**

*Gereguleerde bedrijfstakken kennen een hogere mate van specialisatie dan niet-gereguleerde bedrijfstakken.*

De tweede situatie waarin sprake is van een complexe wet- en regelgeving betreft de situatie wanneer ondernemingen kapitaalmarktactiviteiten ontplooiën. Eichenseher en Danos (1981) stellen dat er schaalvoordelen optreden bij het bedienen van beursgenoteerde cliënten, omdat deze onderhevig zijn aan speciale regelgeving van de kapitaalmarkt. Eichenseher en Danos constateren dan ook een significant verband tussen de concentratie van accountantskantoren per bedrijfstak en het percentage beursgenoteerde ondernemingen van een bedrijfstak. Dit leidt tot de volgende hypothese:

##### **Hypothese 2**

*Bedrijfstakken met veel beursgenoteerde ondernemingen kennen een hogere mate van specialisatie dan bedrijfstakken met minder beursgenoteerde ondernemingen.*

De drijfveer achter bedrijfstakspecialisatie is het verbeteren van de concurrentiepositie. Specialisatie leidt door schaalvoordelen en een verbeterde efficiëntie tot kostenbesparingen. Deze kostenbesparingen stellen specialisten in staat om een lagere prijs voor de controle te hanteren en/of om bij een gegeven prijs een hogere kwaliteit aan te bieden. Niet-gespecialiseerde accountantskantoren worden hierdoor op den duur uit de markt gedreven. Het gevolg hiervan is dat het aantal aanbieders afneemt en het marktaandeel van de specialisten stijgt. Hogan en Jeter (1999) nemen deze tendens waar in de Amerikaanse markt voor accountantscontrole. In navolging daarvan kan de volgende hypothese worden opgesteld:

##### **Hypothese 3**

*Als gevolg van specialisatie raakt het aanbod van accountantscontroles in bedrijfstakken meer geconcentreerd.*

**Tabel 1. Samenstelling van de steekproef**

| BIK-code | Omschrijving   | Voorbeeld onderneming | Aantal |       |
|----------|--|-----------------------|--------|-------|
|          |  |                       | 1995   | 1998  |
| 15       | Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken                        | Unilever              | 185    | 171   |
| 22       | Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media         | Reed Elsevier         | 59     | 50    |
| 24       | Vervaardiging van chemische producten                                | Akzo Nobel            | 134    | 121   |
| 26       | Vervaardiging van glas, aardewerk, cement-, kalk- en gipsproducten   | ENCI                  | 59     | 53    |
| 28       | Vervaardiging van producten van metaal                               | Hunter Douglas        | 102    | 86    |
| 29       | Vervaardiging van machines en apparaten                              | Refac                 | 143    | 131   |
| 45       | Bouwnijverheid   | Ballast Nedam         | 253    | 249   |
| 50       | Handel/repairatie van auto's en motorfietsen; benzineservicestations | Stern                 | 133    | 155   |
| 51       | Groothandel en handelsbemiddeling                                    | Goldfish              | 744    | 681   |
| 52       | Detailhandel en reparatie van consumentenartikelen                   | Ahold                 | 116    | 104   |
| 60       | Vervoer over land  | N.S.                  | 92     | 82    |
| 63       | Dienstverlening ten behoeve van het vervoer                          | Vrij Uit              | 66     | 73    |
| 65       | Financiële instellingen (geen verzekeringswezen en pensioenfondsen)  | ABN Amro              | 307    | 22    |
| 66       | Verzekeringswezen en pensioenfondsen                                 | Aegon                 | 150    | 106   |
| 74       | Overige zakelijke dienstverlening                                    | Arcadis               | 183    | 105   |
| Totaal   |  |                       | 2.726  | 2.189 |

Danos en Eichenseher (1982) constateren dat de specialisten in gereguleerde bedrijfstakken hun marktaandeel in de loop der tijd kunnen behouden of uitbreiden, terwijl de marktleaders in niet-gereguleerde bedrijfstakken hun marktaandeel zien slinken. Dit geeft mogelijk aan dat de specialisten in gereguleerde bedrijfstakken kosteneffectiever zijn vanwege schaalvoordelen en hierdoor de concurrenten uit de markt kunnen dringen. Hieruit zijn de volgende twee hypothesen afgeleid:

#### Hypothese 4

*Specialisten in een bedrijfstak waarin schaalvoordelen een rol spelen, kunnen hun marktaandeel in de loop der tijd uitbreiden of ten minste behouden.*

#### Hypothese 5

*Specialisten in een bedrijfstak waarin schaalvoordelen geen rol spelen, kunnen hun marktaandeel in de loop der tijd niet uitbreiden of ten minste behouden.*

## 5 Onderzoek naar specialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole

### Onderzoeksopzet

Het onderzoek analyseert in hoeverre er sprake is van bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole. De mate van specialisatie wordt, rekening houdend met de beschikbaarheid en actualiteit van gegevens, in 1995 en 1998 bestudeerd, waardoor het tevens mogelijk is om veranderingen over een periode te analyseren. Specialisatie wordt gemeten aan de hand van het absolute marktaandeel van

een accountantskantoor in een bedrijfstak<sup>4</sup>. Een minimaal marktaandeel in een bedrijfstak van 25% wordt gehanteerd om een kantoor als specialist te beschouwen. Vanwege de dominantie van de Big Five is de kans namelijk groot dat bij een lagere norm in veel bedrijfstakken ieder groot kantoor als specialist wordt aangemerkt. Aangezien in Nederland de omzet uit controleactiviteiten niet per cliënt, maar slechts geaggregeerd wordt gepubliceerd, is de omzet van de cliënten van een kantoor als surrogaat gebruikt om het marktaandeel van een kantoor te meten<sup>5</sup>.

De in het onderzoek gebruikte gegevens over de cliënten van accountantskantoren zijn afkomstig uit de databank Reach (Review and Analysis of Companies in Holland). De steekproef omvat ondernemingen waarvan in 1995 of 1998 de accountant, de omzet en de BIK-code van de hoofdactiviteit van de onderneming (de BedrijfsIndeling Kamers van koophandel en fabrieken) bekend zijn. Als extra beperking van de steekproef geldt dat van een bedrijfstak de omzetcijfers van minimaal vijftig ondernemingen (gemiddeld over 1995 en 1998) beschikbaar dienen te zijn. Anders zou ingeval van kleine bedrijfstakken voorbij worden gegaan aan de essentie van specialisatie: het realiseren van kosteneffectiviteit door veel soortgelijke cliënten te bedienen. Als gevolg hiervan bestaat de steekproef uit 2.726 ondernemingen in 1995 en 2.189 ondernemingen in 1998, verdeeld over vijftien bedrijfstakken<sup>6</sup>. Tabel 1 geeft aan welke bedrijfstakken uiteindelijk in de steekproef van het onderzoek zijn opgenomen, inclusief een voorbeeldonderneming en het aantal ondernemingen per bedrijfstak.

**Tabel 2. Overzicht van de specialisten per bedrijfstak en hun marktaandeel**

| Bedrijfstak   | Specialist (% marktaandeel) |                     |
|---|-----------------------------|---------------------|
|   | 1995                        | 1998                |
| Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken                       | E&Y (27)                    | E&Y (31), PWC (25)  |
| Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media        | KPMG (25)                   | PWC (32)            |
| Vervaardiging van chemische producten                               | KPMG (29), PWC (27)         | KPMG (27)           |
| Vervaardiging van glas, aardewerk, cement-, kalk- en gipsproducten  | PWC (37)                    | E&Y (32)            |
| Vervaardiging van producten van metaal                              | KPMG (27)                   | -                   |
| Vervaardiging van machines en apparaten                             | PWC (27)                    | -                   |
| Bouwnijverheid  | -                           | -                   |
| Handel/reparatie van auto's en motorfietsen; benzineservicestations | KPMG (29)                   | -                   |
| Groothandel en handelsbemiddeling                                   | PWC (31)                    | PWC (27)            |
| Detailhandel en reparatie van consumentenartikelen                  | -                           | -                   |
| Vervoer over land   | E&Y (27)                    | -                   |
| Dienstverlening ten behoeve van het vervoer                         | KPMG (26)                   | KPMG (33)           |
| Financiële instellingen   | E&Y (38), KPMG (29)         | KPMG (56)           |
| Verzekeringswezen en pensioenfondsen                                | E&Y (45), KPMG (27)         | E&Y (50), KPMG (26) |
| Overige zakelijke dienstverlening                                   | PWC (30)                    | PWC (30)            |

**Tabel 3. De mate van concentratie in gereguleerde en niet-gereguleerde bedrijfstakken**

| Niet-gereguleerde bedrijfstakken  | CR <sub>2</sub> |      |
|---|-----------------|------|
|   | 1995            | 1998 |
| Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media              | 0,49            | 0,54 |
| Vervaardiging van chemische producten                                     | 0,56            | 0,52 |
| Vervaardiging van producten van metaal                                    | 0,52            | 0,43 |
| Vervaardiging van machines en apparaten                                   | 0,48            | 0,40 |
| Bouwnijverheid  | 0,41            | 0,33 |
| Handel in en reparatie van auto's en motorfietsen; benzineservicestations | 0,49            | 0,40 |
| Groothandel en handelsbemiddeling   | 0,51            | 0,46 |
| Detailhandel en reparatie van consumentenartikelen                        | 0,39            | 0,38 |
| <i>Gemiddeld</i>  | 0,48            | 0,43 |
| Gereguleerde bedrijfstakken   | CR <sub>2</sub> |      |
|   | 1995            | 1998 |
| Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken                             | 0,51            | 0,45 |
| Vervaardiging van glas, aardewerk, cement-, kalk- en gipsproducten        | 0,59            | 0,54 |
| Vervoer over land   | 0,50            | 0,47 |
| Dienstverlening ten behoeve van het vervoer                               | 0,49            | 0,63 |
| Financiële instellingen   | 0,67            | 0,90 |
| Verzekeringswezen en pensioenfondsen                                      | 0,71            | 0,76 |
| Overige zakelijke dienstverlening   | 0,52            | 0,53 |
| <i>Gemiddeld</i>  | 0,57            | 0,61 |

### Resultaten

Allereerst wordt een overzicht gepresenteerd van de mate van specialisatie per sector. Tabel 2 geeft aan welke accountantskantoren in een bepaalde bedrijfstak zijn gespecialiseerd. In 1995 kennen alleen de Bouwnijverheid en de Detailhandel en reparatie van consumentenartikelen geen gespecialiseerd kantoor.

In 1998 zijn er maar liefst zes bedrijfstakken zonder specialist. Uit de tabel blijkt verder dat alleen Big Five-accountantskantoren als specialist worden aangemerkt. In 1995 zijn er zestien specialisaties te onderscheiden. Slechts in de helft van deze gevallen geldt dat het betreffende kantoor drie jaar later nog steeds een dominante positie in de bedrijfstak bezit.

**Tabel 4. De mate van concentratie gerelateerd aan het percentage beursgenoteerde ondernemingen**

| Bedrijfstak   | 1995            |                  | 1998            |                  |
|---|-----------------|------------------|-----------------|------------------|
|   | CR <sub>2</sub> | % beursgenoteerd | CR <sub>2</sub> | % beursgenoteerd |
| Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken                       | 0,51            | 10,3             | 0,56            | 9,4              |
| Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media        | 0,49            | 22,0             | 0,54            | 26,0             |
| Vervaardiging van chemische producten                               | 0,56            | 11,2             | 0,51            | 11,6             |
| Vervaardiging van glas, aardewerk, cement-, kalk- en gipsproducten  | 0,59            | 13,6             | 0,52            | 17,0             |
| Vervaardiging van producten van metaal                              | 0,52            | 13,7             | 0,42            | 14,0             |
| Vervaardiging van machines en apparaten                             | 0,48            | 10,5             | 0,42            | 9,9              |
| Bouwnijverheid  | 0,41            | 8,7              | 0,33            | 6,4              |
| Handel/reparatie van auto's en motorfietsen; benzineservicestations | 0,49            | 11,3             | 0,39            | 10,3             |
| Groothandel en handelsbemiddeling                                   | 0,51            | 9,1              | 0,45            | 7,8              |
| Detailhandel en reparatie van consumentenartikelen                  | 0,39            | 9,5              | 0,38            | 9,6              |
| Vervoer over land   | 0,50            | 19,6             | 0,46            | 11,0             |
| Dienstverlening ten behoeve van het vervoer                         | 0,49            | 10,6             | 0,62            | 13,7             |
| Financiële instellingen   | 0,67            | 65,1             | 0,73            | 68,2             |
| Verzekeringswezen en pensioenfondsen                                | 0,71            | 74,0             | 0,76            | 68,9             |
| Overige zakelijke dienstverlening                                   | 0,52            | 10,4             | 0,51            | 17,1             |

In 1998 zijn er overigens nog maar elf gevallen van specialisatie te onderscheiden. Een mogelijke verklaring is dat de onderlinge concurrentie heviger is geworden en dat het zeer lastig is om een leidende positie in een bedrijfstak te veroveren of te behouden.

#### *Specialisatie in gereguleerde bedrijfstakken*

Vanwege de complexiteit van de wet- en regelgeving voor bepaalde ondernemingen treden er mogelijk schaalvoordelen op in de controle van deze ondernemingen. Het onderscheid dat dient te worden gemaakt naar regulering van een bedrijfstak, is gebaseerd op de indelingen die worden gehanteerd door Danos en Eichenseher (1982), Eichenseher en Danos (1981) en Hogan en Jeter (1999). De volgende bedrijfstakken worden hierdoor in het onderzoek als gereguleerd beschouwd: Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken; Vervaardiging van glas, aardewerk, cement-, kalk- en gipsproducten; Vervoer over land; Dienstverlening ten behoeve van het vervoer; Financiële instellingen; Verzekeringswezen en pensioenfondsen; Overige zakelijke dienstverlening.

Tabel 3 geeft een overzicht van de mate van specialisatie per bedrijfstak, uitgedrukt in de hoogte van de concentratieratio (de CR<sub>2</sub> op basis van de wortel van de omzet van cliënten).

Tabel 3 toont dat in 1995 en in 1998 de mate van specialisatie significant hoger is in de gereguleerde dan in de niet-gereguleerde bedrijfstakken<sup>7</sup>. Met name de Financiële instellingen en het Verzekeringswezen en pensioenfondsen kennen een zeer sterke mate van specialisatie. Dit betekent dat hypothese 1 kan wor-

den aangenomen: de mate van specialisatie in gereguleerde bedrijfstakken is hoger dan de mate van specialisatie in niet-gereguleerde bedrijfstakken.

#### *Specialisatie in bedrijfstakken met kapitaalmarktactiviteiten*

Voor bedrijfstakken waarin veel ondernemingen kapitaalmarktactiviteiten ontplooiën, geldt eveneens dat accountantskantoren schaalvoordelen kunnen behalen bij de controle. Tabel 4 geeft de mate van specialisatie (de concentratieratio) van de bestudeerde bedrijfstakken en het percentage beursgenoteerde ondernemingen weer. Uit deze tabel blijkt dat de concentratieratio nauw gerelateerd is aan het percentage beursgenoteerde ondernemingen (de correlatiecoëfficiënt bedraagt in 1995 en 1998 respectievelijk 0,82 en 0,84). Dit geeft op voorhand aan dat er een sterk positief verband is tussen de twee variabelen.

Hypothese 2 stelt dat bedrijfstakken met veel beursgenoteerde ondernemingen een hogere mate van specialisatie kennen dan bedrijfstakken met minder beursgenoteerde ondernemingen. Om dit te toetsen is de steekproef opgesplitst in twee deelpopulaties. De ene populatie bestaat uit de zeven bedrijfstakken met het hoogste percentage beursgenoteerde ondernemingen, de andere uit de acht overige bedrijfstakken. Een permutatietest laat zien dat de mate van specialisatie in bedrijfstakken met veel beursgenoteerde ondernemingen significant hoger is dan in bedrijfstakken met minder beursgenoteerde ondernemingen (p-waarden voor 1995 en 1998 zijn respectievelijk 0,030 en 0,008). Hieruit volgt dat hypothese 2 kan worden aangenomen.

**Tabel 5. Veranderingen in de mate van concentratie per bedrijfstak tussen 1995 en 1998**

| Bedrijfstakken met specialisatie  | CR <sub>2</sub> |      | d     |
|---|-----------------|------|-------|
|   | 1995            | 1998 |       |
| Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken                             | 0,51            | 0,56 | 0,05  |
| Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media              | 0,49            | 0,54 | 0,05  |
| Financiële instellingen   | 0,67            | 0,73 | 0,06  |
| Vervaardiging van glas, aardewerk, cement-, kalk- en gipsproducten        | 0,59            | 0,52 | -0,07 |
| Verzekeringswezen en pensioenfondsen                                      | 0,71            | 0,76 | 0,05  |
| Dienstverlening ten behoeve van het vervoer                               | 0,49            | 0,62 | 0,13  |
| Overige zakelijke dienstverlening   | 0,52            | 0,51 | -0,01 |
| Handel in en reparatie van auto's en motorfietsen; benzineservicestations | 0,49            | 0,39 | -0,10 |
| Vervoer over land   | 0,50            | 0,46 | -0,04 |
| Detailhandel en reparatie van consumentenartikelen                        | 0,39            | 0,38 | -0,01 |
| <i>Gemiddeld</i>  | 0,54            | 0,55 | 0,01  |
| Bedrijfstakken zonder specialisatie                                       | CR <sub>2</sub> |      | d     |
|   | 1995            | 1998 |       |
| Vervaardiging van chemische producten                                     | 0,56            | 0,51 | -0,05 |
| Vervaardiging van producten van metaal                                    | 0,52            | 0,42 | -0,10 |
| Bouwnijverheid  | 0,41            | 0,33 | -0,08 |
| Groothandel en handelsbemiddeling   | 0,51            | 0,45 | -0,06 |
| Vervaardiging van machines en apparaten                                   | 0,48            | 0,42 | -0,06 |
| <i>Gemiddeld</i>  | 0,50            | 0,43 | -0,07 |
| <i>Gemiddelde alle bedrijfstakken (gehele markt)</i>                      | 0,52            | 0,51 | -0,01 |

### **Specialisatie en concentratie van het aanbod van accountantsdiensten**

Gespecialiseerde accountantskantoren beschikken over een kostenvoordeel ten opzichte van niet-gespecialiseerde kantoren. Dit stelt specialisten in staat om hun niet-gespecialiseerde concurrenten uit de markt te dringen. Tabel 5 beschrijft de veranderingen in de concentratieratio's van de bedrijfstakken over de periode 1995-1998. Daarbij is een onderverdeling gemaakt naar bedrijfstakken waarin specialisatie zal plaatsvinden (gereguleerde bedrijfstakken en bedrijfstakken met kapitaalmarktactiviteiten) en bedrijfstakken waarin geen specialisatie zal plaatsvinden. Zo kan onderscheid worden gemaakt tussen veranderingen in de gehele markt voor accountantscontrole en veranderingen in bedrijfstakken waarin specialisatie aanwezig is.

Uit tabel 5 volgt dat de markt voor accountantscontrole in zijn geheel in 1998 iets minder sterk is geconcentreerd dan in 1995. Deze daling vindt zijn oorsprong in de bedrijfstakken zonder specialisatie, die alle een sterke afname in concentratie kennen. De vijf bedrijfstakken die in 1998 een hogere mate van concentratie kennen dan drie jaar daarvoor, behoren alle

tot de categorie bedrijfstakken waarin specialisatie plaatsvindt. Dit lijkt erop te wijzen dat specialisatie zorgt voor een toename in de concentratie van een bedrijfstak. Desondanks is de gemiddelde stijging van de concentratieratio in bedrijfstakken met specialisatie tezamen slechts beperkt en niet significant (p-waarde permutatietest = 0,326). Een permutatietest laat wel zien dat accountantskantoren in bedrijfstakken met specialisatie beter in staat zijn hun marktaandeel te behouden (p-waarde = 0,005). Specialisatie blijkt dus wel degelijk van invloed te zijn op het verloop van de concentratieratio van een bedrijfstak.

### **Veranderingen in het marktaandeel van specialisten**

Accountantskantoren die in een bedrijfstak zijn gespecialiseerd, kunnen een kosteneffectieve accountantscontrole verrichten. Dit in tegenstelling tot niet-gespecialiseerde kantoren. In de vorige subparagraaf is dit fenomeen op marktniveau onderzocht. Hier wordt gekeken in hoeverre dit gevolgen heeft voor de marktaandelen van individuele specialisten. Danos en Eichenseher (1982) concludeerden dat kantoren die een bedrijfstak domineerden waarin schaalvoordelen geen belangrijke rol spelen, in de loop der tijd hun



grote marktaandeel niet konden behouden. Kantoren die een dominante positie bezaten in bedrijfstakken waar wel schaalvoordelen kunnen worden behaald, konden dit wel.

In tabel 2 hebben we reeds gezien dat van de zestien specialisaties in 1995 er in 1998 nog slechts de helft aan het criterium van specialisatie voldeed. Op kantoorniveau is een soortgelijk patroon te onderkennen. In verreweg de meeste gevallen (11 van de 16) blijkt het marktaandeel van een bedrijfstakspecialist na drie jaar te zijn afgenomen. Dit lijkt erop te duiden dat specialisten niet in staat zijn hun sterke marktaandeel te behouden of uit te breiden. Echter, de gevallen waarin het marktaandeel van een specialist minimaal gelijk blijft, blijken alle gereguleerde bedrijfstakken te zijn. In dit opzicht worden hypothesen 4 en 5 tot op zekere hoogte bevestigd. Desondanks geldt het voorgaande niet voor alle gereguleerde bedrijfstakken (of voor alle bedrijfstakken met omvangrijke kapitaalmarktactiviteiten), waardoor deze resultaten statistisch niet significant zijn.

Het feit dat specialisatie in het algemeen niet tot een stijging van het marktaandeel van specialisten heeft geleid, is nader onderzocht door per specialist te bekijken hoe de verandering in het aandeel in de totale markt en in de bedrijfstak van specialisatie zich tot elkaar verhouden. Het is immers mogelijk dat het aandeel in de gehele markt sterker afneemt dan in de bedrijfstak van specialisatie, wat zou betekenen dat specialisatie de verslechtering van de marktpositie van een kantoor weet te beperken. Het blijkt dat elk gespecialiseerd kantoor een toename kent van het marktaandeel in de gehele markt in de periode 1995-1998. Geheel tegen de verwachting in luidt zodoende de constatering dat de specialisten hun aandeel in de gehele markt zien stijgen, terwijl in de bedrijfstak van specialisatie het marktaandeel slinkt. Een mogelijke oorzaak hiervan is dat specialisten hun aandacht hebben verlegd naar andere bedrijfstakken.

## 6 Conclusies

In de inleiding werd de algemene onderzoeksvraag gesteld in hoeverre er sprake is van bedrijfstakspecialisatie in de Nederlandse markt voor accountantscontrole en in hoeverre deze varieert over de tijd. Uit deze studie blijkt dat in de Nederlandse markt voor accountantscontrole daadwerkelijk bedrijfstakspecialisatie is te onderkennen. In vrijwel elke bedrijfstak die in het onderzoek is bestudeerd, kan in 1995 en/of in 1998 een gespecialiseerd accountantskantoor worden geïdentificeerd. Vooral in bedrijfstakken die sterk gereguleerd zijn of waarin veel ondernemingen

beursgenoteerd zijn, vindt specialisatie plaats. In 1995 is er een hogere mate van specialisatie geconstateerd dan in 1998. Dit lijkt erop te duiden dat de mate van specialisatie in de loop der tijd is afgenomen. Verder blijkt dat de invloed van specialisatie op de markt voor accountantscontrole minder sterk is als kon worden verwacht. Weliswaar neemt de concentratie van het aanbod in bedrijfstakken zonder specialisatie (zonder schaalvoordelen) significant sterker af in dan in de bedrijfstakken met specialisatie, desondanks weten specialisten hun marktaandeel niet te behouden of uit te breiden in de periode van 1995 tot 1998. Daarnaast dient te worden betracht dat het onderzoek slechts betrekking heeft op de jaren 1995 en 1998, waardoor toevallige schommelingen in het marktaandeel van kantoren een rol kunnen spelen. ■

### Literatuur

- American Institute of Certified Accountants (AICPA), (1998), Vision project identifies issues for CPA profession in 21st century, in: *The CPA Journal*, 78, May, p. 12.
- Benston, G.J., (1985), The market for public accounting services: Demand, supply and regulation, in: *Journal of Accounting and Public Policy*, 4 (1), pp. 33-79.
- Brozen, Y., (1982), *Concentration, mergers, and public policy*, Macmillan Publishing, New York.
- Craswell, A.T., J.R. Francis en S.L. Taylor, (1995), Auditor brand name reputations and industry specializations, in: *Journal of Accounting and Economics*, 20 (3), pp. 297-322.
- Danos, P. en J.W. Eichenseher, (1982), Audit industry dynamics: Factors affecting changes in client-industry market shares, in: *Journal of Accounting Research*, 20 (2), pp. 604-616.
- Danos, P. en J.W. Eichenseher, (1986), Long-term trends toward seller concentration in the U.S. audit market, *The Accounting Review*, 61 (4), pp. 633-650.
- DeFond, M.L., J.R. Francis en T.J. Wong, (2000), Auditor industry specialization and market segmentation: Evidence from Hong Kong, in: *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 19 (1), pp. 49-66.
- Dijk, M. van, (1999), Kwaliteits-, prijs- en overige verschillen tussen grote en kleine accountantskantoren, in: *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 73 (3), pp. 133-147.
- Eichenseher, J.W. en P. Danos, (1981), The analysis of industry-specific auditor concentration: Towards an explanatory model, in: *The Accounting Review*, 56 (3), pp. 479-492.
- Francis, J.R. en D.J. Stokes, (1986), Audit prices, product differentiation, and scale economies: Further evidence from the Australian audit market, in: *Journal of Accounting Research*, 24 (2), pp. 383-393.
- Gilling, D.M. en P.J. Stanton, (1978), Changes in the structure of the accounting profession in Australia, in: *Abacus*, 14 (1), pp. 66-79.
- Hogan, C.A. en D.C. Jeter, (1999), Industry specialization by auditors, in: *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 18 (1), pp. 1-17.
- Katz, M.L. en H.S. Rosen, (1994), *Microeconomics*, second edition, Irwin, Illinois.

- Kwon, S.Y., (1996), The impact of competition within the client's industry on the auditor selection decision, in: *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 15 (1), pp. 53-70.
- Langendijk, H.P.A.J., (1994), *De markt voor de wettelijk verplichte accountantscontrole in Nederland. Enkele kwantitatieve en kwalitatieve aspecten*, Den Haag, Delwel.
- Lee, D.S., (1996), Auditor market share, product differentiation and audit fees, in: *Accounting and Business Research*, 26 (4), pp. 315-324.
- Simunic, D.A., (1980), The pricing of audit services: Theory and evidence, in: *Journal of Accounting Research*, 18 (1), pp. 161-190.
- Unites States Senate, Subcommittee on Reports, Accounting and Management of the Commission on Government Operations, (1976), *The Accounting Establishment: A Staff Study*, Washington D.C., Government Printing Office.
- Waldman, D.E. en E.J. Jensen, (1998), *Industrial organization: Theory and practice*, Addison-Wesley Educational Publishers.
- Zeff, S.A. en R.L. Fossum, (1967), An analysis of large audit clients, in: *The Accounting Review*, 42 (2), pp. 298-320.

## Noten

- Zie onder meer Craswell et al. (1995), DeFond et al. (2000), Francis en Stokes (1986), Lee (1996) en Simunic (1980). Van Dijk (1999) geeft een uitgebreid overzicht van studies naar de verschillen tussen grote en kleinere kantoren, waarbij onder andere studies naar de prijsverschillen tussen de twee typen kantoren aan bod komen.
- De formule voor de concentratieratio is als volgt:
 
$$CR_n = \sum_{i=1}^N X_i$$
 waarbij  $X_i$  het marktaandeel van onderneming  $i$  is. De concentratieratio heeft slechts betrekking op de  $n$  grootste ondernemingen en laat de overige ondernemingen in de markt buiten beschouwing.
- De formule voor de H-index is:
 
$$H = \sum_{i=1}^N X_i^2$$
 waarbij  $i$  alle ondernemingen in de markt zijn en  $X_i$  het marktaandeel van onderneming  $i$ . De H-index is gevoelig voor zowel het aantal ondernemingen in de markt als de spreiding van de marktaandelen.
- Een andere methode om specialisatie te meten is het analyseren van de relatieve samenstelling van het cliëntenbestand van een kantoor, waarbij de verhouding tussen de opbrengsten uit een bepaalde bedrijfstak en de totale opbrengsten uit controleactiviteiten wordt bepaald. Deze methode is echter minder gebruikelijk omdat deze bij kleinere kantoren, met een beperkt cliëntenbestand, een onbetrouwbaar beeld geeft en te snel zal concluderen dat er sprake is van bedrijfstakspecialisatie.
- Aangezien voorgaand onderzoek heeft aangetoond dat door schaalvoordelen de totale kosten van een controle niet evenredig samenhangen met de omzet, wordt de wortel van de omzet van een cliënt als maatstaf gebruikt om het marktaandeel te meten. Tussen de wortel van de omzet en de kosten van een accountantscontrole bestaat namelijk wel een lineair verband (Simunic, 1980).
- Door de genoemde beperking valt 22% van het beschikbaar aantal ondernemingen buiten de steekproef.
- De permutatietest voor het verschil in specialisatie tussen gereguleerde en niet-gereguleerde bedrijfstakken levert voor 1995 een p-waarde op van 0,020 en voor 1998 een p-waarde van 0,005.