

De verwachtingskloof: dempen of overbruggen?

Hans Blokdijk

Over de verwachtingskloof raken accountants niet uitgepraat!

Het is een naargeestig woord, passend bij een naargeestig oord. In andere talen klinkt de naam veel romantischer: zo kan men zich een echte Western voorstellen met de titel 'Encounter at Expectation Gap', met in de John Wayne-rol een onversaagde accountant die de fraude bij de Frontier City First National Bank te vuur en te zwaard bestrijdt. En zó klinkt het in het Spaans: el Cañón de la Esperanza; dit laatste woord betekent niet alleen "verwachting", maar ook "hoop". Je ziet een groep Mexicaanse boeren al in hoopvolle verwachting de kloof binnengaan, op weg naar het beloofde land van melk en honing.

Toch zou ook deze romantiek niet stand kunnen houden als die kloof niet werd bevolkt door gifslangen en vogelspinnen, loerend tussen doornige cactussen en vleesetende planten. Dat is ook het beeld van de Nederlandse verwachtingskloof: welig tierende misverstanden en giftige doch onverstandige leken; althans, dat vinden wij, accountants. Met de dadendrang die wij voorheen slechts tegenover cliënten plachten te demonstreren, willen wij nu ook graag dit oord des onheils uitroeien. Wat te doen: de kloof dempen of overbruggen?

Onlangs is collega Berendsen aan de Vrije Universiteit gepromoveerd op een proefschrift getiteld: Maatschappij, onderneming en accountant. Dat gaat óók over de verwachtingskloof. Hij onderscheidt deze in een prestatiekloof en een communicatiekloof. De prestatiekloof ligt in het gebied waar de accountant te kort schiet tegenover redelijke verwachtingen van de plaatselijke bevolking; de communicatiekloof bevindt zich op het terrein waar de omwonenden méér van de accountant verwachten dan hij kan. Hiermee

wordt het antwoord op de in de titel gestelde vraag duidelijk: je moet de prestatiekloof dempen, en de communicatiekloof overbruggen. Communicatie beoogt immers het overbruggen van afstanden.

Helaas ruziën accountants van tijd tot tijd nog over hetgeen wel of niet tot de prestatiekloof valt te rekenen; zo kan ik mij in dit opzicht niet helemaal vinden in de gedachten van Berendsen, waarvan kennisneming overigens zeker de moeite loont. Elke accountant zal echter beamen dat er ook een communicatiekloof bestaat.

Hoe overbrug je die? Van der Hooft heeft eens gesteld: je moet als beroep communiceren met vertegenwoordigers van die maatschappelijke groeperingen die met accountants(verklaringen) in aanraking komen: beleggingsanalysten, werknemers, overheden, journalisten, vermogensbeheerders, advocaten, notarissen enzovoort. Het NivRA doet dat dan ook, en geeft keurige brochures uit en verspreidt ze onder belangstellende bezoekers.

Helaas, dit werkt niet! Eén van de kenmerken van volwassenheid schijnt te zijn dat je moeilijk van je overtuigingen afkomt. Het éne eind van de communicatie, praten, gaat volwassenen kennelijk gemakkelijker af dan het andere eind, luisteren.

Dus: laten we het eens anders proberen. Veel leerboeken over boekhouden komen niet verder dan de jaarnaalposten voor allerlei gebeurtenissen en de uitwerking van de kolommenbalans. Pas geleidelijk komen er studieboeken die besluiten met een hoofdstuk over regelgeving voor de jaarrekening. Maar zou het allerlaatste hoofdstuk

Prof. J. H. Blokdijk, registeraccountant, is lid van de maatschap KPMG Klynveld accountants. Hoogleraar Accountantscontrole aan de Vrije Universiteit Amsterdam. Heeft vele vaktechnische functies bij het NivRA vervuld.

MAB

niet moeten gaan over de accountant, zijn functie en zijn (on)mogelijkheden? Dan zouden veel leerlingen, in een fase waarin zij daarvoor misschien nog ontvankelijk zijn, een correct begrip over accountants kunnen krijgen. Toegegeven, het duurt dan nog wel even voordat dit in het maatschappelijk verkeer als geheel doordringt, maar

de verspreiding zou veel breder wezen. De brug over de kloof zou aanmerkelijk beter bewegwijzerd zijn.

Ik besef dat mijn beeldspraak in het voorafgaande nergens op lijkt. Maar: is er iets met het ideetje te doen?