

2013•2014
FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE WETENSCHAPPEN
master in de toegepaste economische wetenschappen

Masterproef
Determinanten van het audithonorarium in België

Promotor :
Prof. dr. Roger MERCKEN

Katrien Desloovere
*Proefschrift ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste
economische wetenschappen*

2013•2014
FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE
WETENSCHAPPEN
master in de toegepaste economische wetenschappen

Masterproef

Determinanten van het audithonorarium in België

Promotor :
Prof. dr. Roger MERCKEN

Katrien Desloovere
*Proefschrift ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste
economische wetenschappen*

Woord vooraf

Deze thesis vormt het sluitstuk van mijn opleiding in de toegepaste economische wetenschappen aan de Universiteit Hasselt. Ik heb gekozen voor dit onderwerp omdat het nauw aansloot bij mijn afstudeerrichting Accountancy en financiering en mijn toekomstige loopbaan als auditor.

Tijdens mijn opleiding en bij het schrijven van deze thesis heb ik kunnen rekenen op de steun en medewerking van enkele mensen die ik bij deze gelegenheid graag wil bedanken.

Eerst en vooral zou ik graag mijn promotor, prof. dr. Mercken, willen bedanken voor zijn advies en aanbevelingen die ertoe geleid hebben dat ik deze thesis tot een goed einde heb gebracht. Verder wil ik ook graag mijn dank betuigen aan de bevoorrechte getuigen, met name dhr. De Coster, dhr. Trumpener, dhr. Vanloock, dhr. Van Hoof, dhr. Vanstraelen, dhr. Vencken en mevr. Vencken, die tijd vrijgemaakt hebben voor een interview. Hun kennis en inzichten leverden een significante bijdrage aan het empirisch onderzoek.

Tot slot ben ik mijn ouders, vrienden en familie erg dankbaar voor hun onvoorwaardelijke steun, hulp en vertrouwen die ze mij gegeven hebben gedurende mijn hele opleiding.

Diepenbeek, Juni 2014

Katrien Desloovere

Samenvatting

In deze thesis wordt nagegaan welke determinanten een significante invloed uitoefenen op het audithonorarium in de Belgische auditmarkt. Door middel van een literatuurstudie werden de belangrijkste determinanten geïdentificeerd. Hun invloed op het audithonorarium werd nadien getest aan de hand van een regressieanalyse.

Een audit kan beschouwd worden als een economische dienst die aangeboden wordt op een markt met vragers en aanbieders en met als tastbare output het controleverslag. Deze auditmarkt is in België net zoals in vrijwel elk land sterk gereguleerd, zowel aan de vraag- als de aanbodzijde. Zo vloeit de vraag naar auditdiensten voornamelijk voort uit de wettelijk verplichting om een commissaris aan te stellen voor ondernemingen met beperkte aansprakelijkheid die de groottecriteria van artikel 15¹ uit het Wetboek van Vennootschappen overschrijden. Naast de wettelijke vraag zijn er bedrijven die vrijwillig een auditor aanstellen omwille van economische redenen. Het aanbod is niet alleen onderhevig aan overheidsregulering, maar ook aan zelfregulering door professionele auditororganisaties, zoals het Instituut voor bedrijfsrevisoren. Zo mag de controle van de jaarrekening enkel uitgevoerd worden door een bedrijfsrevisor, die door de onderneming voor drie jaar tot commissaris benoemd wordt. De commissaris is verplicht de controlenormen van het IBR en vanaf dit jaar de ISA normen na te leven en dient na te gaan of de onderneming de regels van het Wetboek van Vennootschappen correct heeft toegepast. Verder waakt het IBR ook over de opleiding van de bedrijfsrevisoren, die ook onderworpen zijn aan een deontologische code. Al deze regulering dient om de kwaliteit te garanderen.

Ondanks de strenge regulering en de pogingen van de wetgever om de informatie-asymmetrie te verminderen is het voor de geauditeerde ondernemingen en de gebruikers van de jaarrekening niet altijd duidelijk welke factoren een rol spelen in de bepaling van het audithonorarium en in welke mate ze een invloed hierop uitoefenen. Om het praktijkprobleem betreffende de audithonoraria te verklaren en te beantwoorden, wordt er een centrale onderzoeksvraag opgesteld waarop in deze thesis getracht wordt een antwoord te geven. De onderzoeksvraag wordt als volgt gedefinieerd:

Wat zijn de determinanten van het audithonorarium in België?

Door deze onderzoeksvraag op te delen in specifiekere deelvragen die aan de hand van de literatuur beantwoord kunnen worden, zal uiteindelijk ook op de overkoepelende vraag een antwoord geformuleerd kunnen worden. De determinanten kunnen onderverdeeld worden in verschillende

¹ Kleine vennootschappen zijn deze vennootschappen met rechtspersoonlijkheid die voor het laatst en het voorlaatst afgesloten boekjaar, niet meer dan één der volgende criteria overschrijden :
- jaargemiddelde van het personeelsbestand : 50;
- jaaromzet, exclusief de belasting over de toegevoegde waarde : 7.300.000 EUR;
- balanstotaal : 3.650.000 EUR; tenzij het jaargemiddelde van het personeelsbestand meer dan 100 bedraagt.

categorieën. De voornaamste categorieën die in de literatuur gebruikt worden zijn: kenmerken van het geauditeerd bedrijf, kenmerken van het auditkantoor en de kenmerken van de opdracht. De deelvragen werden opgesteld met betrekking tot elk van deze categorieën. Om tot een antwoord te komen op de deelvragen en de centrale onderzoeksvraag wordt deze indeling aangehouden doorheen de thesis. De masterpoef bestaat uit drie grote delen met een logische opbouw. In deel I wordt het praktijkprobleem geschetst en het institutionele kader van de Belgische auditmarkt toegelicht. Het tweede deel bestaat uit een wetenschappelijke literatuurstudie met als doel de determinanten van het audithonorarium te identificeren. Het derde deel betreft het empirisch onderzoek waarin de vooropgestelde hypothesen omtrent de determinanten aan de hand van een kwantitatief en kwalitatief onderzoek worden getoetst.

In hoofdstuk 1 van deel I wordt het praktijkprobleem ingeleid. Vervolgens wordt het auditlandschap in België beschreven. Een inzage in het institutioneel kader en de wettelijke regeling van het auditor beroep is essentieel voor een goed begrip van de verdere thesis. Daarnaast worden er enkele begrippen toegelicht die verder in de masterproef nog terugkomen. Het tweede hoofdstuk geeft aan hoe vanuit het praktijkprobleem de centrale onderzoeksvraag gedefinieerd wordt en hoe uit deze onderzoeksvraag de deelvragen zijn ontstaan.

Het tweede deel omvat de wetenschappelijke literatuurstudie naar de factoren die het audithonorarium beïnvloeden. Zoals eerder aangegeven worden de determinanten gegroepeerd in drie categorieën naargelang ze betrekking hebben op de kenmerken van het geauditeerde bedrijf, het auditkantoor of de auditopdracht. In hoofdstuk drie worden de kenmerken met betrekking tot het geauditeerde bedrijf geïdentificeerd en besproken. Volgens de literatuur zijn het vooral de grootte, de complexiteit en het risico van de klant die het audithonorarium bepalen aangezien er met deze kenmerken vooral rekening wordt gehouden bij schatten van het aantal uur dat er aan de audit dient besteed te worden. Daarnaast worden er door verschillende studies ook andere mogelijke determinanten aangehaald, maar deze werden niet systematisch in alle onderzoeken opgenomen zoals de grootte, complexiteit en risicomatstaven. In hoofdstuk vier worden de determinanten beschreven die gerelateerd zijn aan het auditkantoor. De meest bekende determinant uit deze groep is de zogenaamde big four dummy. Het geeft aan of de auditor behoort tot een big four auditkantoor. Er wordt in de literatuur geargumenteed dat big four auditkantoren een hoger audithonorarium aanrekenen omwille van een hogere gepercipieerde auditkwaliteit. Het cliënteel van de big four bestaat voornamelijk uit grote en complexe, al dan niet beursgenoteerde, bedrijven. Dit verklaart ook deels het verschil in gemiddelde audithonoraria tussen big four en kleinere auditkantoren omdat als men de gemiddelde *audit fees* op kantoorniveau gaat bekijken, deze van de big four gemiddeld hoger zullen liggen net omwille van hun verschillend cliënteel. Een andere belangrijke determinant uit deze groep is de switch variabele. In de meeste onderzoeken is dit een dummy die aangeeft of de onderneming recent van auditor is veranderd. Er wordt geargumenteed dat omwille van de sterke concurrentiedruk in de markt auditkantoren lagere *audit fees* gaan aanbieden om zo nieuwe klanten aan te trekken. In de literatuur wordt dit het *fee-cutting of low-balling* fenomeen genoemd. Daarnaast wordt ook nog het effect op het audithonorarium van specialisatie en de ligging van het kantoor besproken. De laatste categorie omvat de kenmerken van de opdracht en deze worden besproken in hoofdstuk vijf. De voornaamste determinanten uit deze groep zijn het piekseizoen, de auditopinie, de

rapporteringsvereisten en –vertraging en het aanbod van non-auditdiensten. Het meeste onderzoek werd verricht naar het samenaanbod van audit- en non-auditdiensten vooral in het kader van het onafhankelijkheidsdebat.

Het derde deel van de thesis betreft het empirisch onderzoek. In het kader daarvan werd een kwantitatief en kwalitatief onderzoek uitgevoerd. In hoofdstuk zeven wordt het kwantitatief onderzoek toegelicht. Het omvat een beschrijving van het onderzoeksopzet en de opgenomen variabelen. Deze variabelen zijn een proxy voor de determinanten die geïdentificeerd werden in de literatuurstudie en ze werden ook gegroepeerd volgens dezelfde indeling als in de literatuurstudie. Vervolgens werd er een regressieanalyse uitgevoerd waaruit bleek dat twaalf variabelen een significante invloed uitoefenden op het audithonorarium in België. Deze waren met name het balanstotaal, voorraden en vorderingen, bestellingen in uitvoering, ondernemingsraad, algemene schuldgraad, dummy verlies, resultaat van het boekjaar, dummy beursnotering, dummy big four, switch variabele, dummy auditopinie en de NAS variabele. De resultaten werden daarna vergeleken met de hypothesen, opgesteld op basis van de literatuurstudie. Voor drie variabelen (bestellingen in uitvoering, dummy verlies en dummy auditopinie) werd de hypothese niet bevestigd. Ze hadden zelfs een omgekeerde relatie. Dit is mogelijk te verklaren door interacties met andere variabelen en door specifieke eigenschappen van de data. Tot slot worden in hoofdstuk negen de resultaten besproken van de interviews met enkele auditors behorende tot verschillende auditkantoren (zowel big four, mid-tier als een eenmanskantoor). De praktijkbevindingen van de auditors worden getoetst met de theorieën besproken in de literatuurstudie en de resultaten van het kwantitatief onderzoek. Op die manier wordt er in de thesis getracht een inzicht te verwerven hoe de theoretische bevindingen omtrent de audithonoraria gelinkt kunnen worden met de empirische resultaten en de praktijkervaringen van de auditors.

Inhoudsopgave

Woord vooraf	I
Samenvatting	II
Inhoudsopgave	V
DEEL I: Probleemstelling en onderzoeksopzet	1
1 Praktijkprobleem	1
1.1 Inleiding	1
1.2 Institutioneel kader	2
1.2.1 De bedrijfsrevisor	2
1.2.2 De onafhankelijkheid van de bedrijfsrevisor	3
1.2.3 Publicatie audit- en non-audithonoraria	5
1.3 Probleemdefinitie	5
2 Onderzoeksvragen	9
2.1 Centrale onderzoeksvraag	9
2.2 Deelvragen	10
DEEL II: Literatuurstudie	13
3 Kenmerken van het geauditeerde bedrijf	13
3.1 Grootte	13
3.2 Complexiteit	14
3.3 Risico	15
3.4 Winstgevendheid	17
3.5 Eigendomsvorm en concentratie	18
3.6 Interne beheersing/audit	19
3.7 Deugdelijk bestuur/corporate governance	20
3.8 Industrie	20
4 Kenmerken van het auditkantoor	23
4.1 Big N	23
4.2 Specialisatie	26
4.3 Locatie	27
4.4 Duur relatie/switch variabele	27
5 Kenmerken van de opdracht	29
5.1 Piekseizoen	29
5.2 Auditproblemen/ auditopinie	30
5.3 Rapporteringsvertraging	30
5.4 Rapporteringsvereisten	30
5.5 Samenaanbod audit en non-auditdiensten	31
6 Vraagfactoren	33
DEEL III: Empirisch onderzoek	37
7 Kwantitatief onderzoek	37
7.1 Steekproefopstelling en gegevensverzameling	37
7.2 Variabelenomschrijving	38
7.3 Beschrijvende statistiek	43

7.3.1	Kenmerken van het geauditeerd bedrijf.....	43
7.3.2	Kenmerken van het auditkantoor	48
7.3.3	Kenmerken van de opdracht.....	51
7.4	Opstelling van hypothesen.....	52
7.4.1	Kenmerken van het geauditeerd bedrijf.....	52
7.4.2	Kenmerken van het auditkantoor	55
7.5	Het regressiemodel	56
7.6	Bespreking van de resultaten.....	61
7.6.1	Kenmerken van het geauditeerd bedrijf.....	61
7.6.2	Kenmerken van het auditkantoor	64
7.6.3	Kenmerken van de opdracht.....	65
7.6.4	Verdere analyse van beursgenoteerde bedrijven	66
8	Kwalitatief onderzoek.....	69
8.1	Kenmerken van het geauditeerd bedrijf	69
8.2	Kenmerken van het auditkantoor.....	72
8.3	Kenmerken van de opdracht	75
	Besluit	77
	Lijst van de geraadpleegde werken	79
	Lijst met gebruikte afkortingen.....	84
	Tabellenlijst	85
	Figurenlijst	86
	Bijlage 1: lijst met onverenigbare non-auditdiensten.....	87
	Bijlage 2: stelsel van publiek toezicht in België.....	88
	Bijlage 3: Indeling in groottecategorieën volgens Bel-First	90
	Bijlage 4: correlatietabel	91
	Bijlage 5: Boxplot balanstotaal	92
	Bijlage 6: Boxplot ROE.....	93
	Bijlage 7: Variance inflation factor bij model 2 en 3	94
	Bijlage 8: White test voor heteroscedasticiteit.....	95
	Bijlage 9: univariaat en multivariaat analyse bestellingen in uitvoering.....	97
	Bijlage 10: big four dummy : regressieanalyse per groottecategorie	98
	Bijlage 11: crosstabulation dummy verlies en auditopinie.....	101
	Bijlage 12: lijst met bevoorrechtte getuigen	102

Deel I. Probleemstelling en onderzoekopzet

1 Praktijkprobleem

1.1 Inleiding

Bedrijven zijn een essentieel onderdeel van de maatschappij (Lipsey & Chrystal, 2007). Zonder ondernemingen zou het onmogelijk zijn te spreken van een economie. Bovendien bepalen ze in grote mate mee de welvaart van een land. Het zuiver kapitalistische model ijvert voor een vrije economie waar de overheid niet tussenkomt en alles aan de wetten van vraag en aanbod wordt overgelaten. Door de jaren heen is duidelijk gebleken dat overheidsregulering toch nodig is. Door enkele grote fraudezaken van de laatste jaren is steeds meer het besef gegroeid dat het nodig is om regels en controles op te leggen aan bedrijven. Wanneer een bedrijf betrokken is bij frauduleuze zaken, dan komt het bedrijf in vele gevallen terecht in financiële moeilijkheden. Daardoor veroorzaakt de onderneming niet enkel schade aan zichzelf, maar ook aan alle stakeholders rondom het bedrijf en de maatschappij in zijn geheel. Door te zorgen voor een goede controle van deze bedrijven, kunnen veel schandalen vermeden worden. Voornamelijk ter bescherming van externe belanghebbenden van de onderneming zijn er principes, normen en wetten gekomen om het bedrijfsleven te sturen naar een manier van eerlijk zaken doen en welvaartcreatie.

Volgens de wet van 17 juli 1975 zijn alle ondernemingen in België verplicht tot het voeren van een boekhouding (artikel 3-4 van de Boekhoudwet), uitgezonderd natuurlijke personen die koopman zijn, vennootschappen onder firma en de gewone commanditaire vennootschappen waarvan de omzet een door de koning bepaald bedrag niet overschrijdt. Aan het einde van het boekjaar zijn deze ondernemingen verplicht volgens artikel 92 van het Wetboek van Vennootschappen een jaarrekening op te stellen in de vorm en met de inhoud bepaald door de koning. Deze jaarrekening bestaat uit een balans, resultatenrekening en toelichting. Verder moeten deze ondernemingen, met uitzondering van de kleine vennootschappen beschreven in artikel 15 W.Venn., een jaarverslag opmaken waarin ze verantwoording geven voor het gevoerde beleid. De jaarrekening wordt eerst ter goedkeuring voorgelegd aan de algemene vergadering en wanneer ze goedgekeurd wordt, moet ze binnen de dertig dagen worden neergelegd bij de Nationale Bank van België. Zo kunnen externen de jaarrekening en het jaarverslag raadplegen om meer inzicht te krijgen in de activiteiten, het vermogen en de financiële gezondheid van de onderneming om zo zelf een oordeel te kunnen vellen over de welvarendheid en continuïteit van de onderneming. Deze verplichting zorgt ervoor dat externen zich makkelijker een beeld kunnen vormen van een bepaalde onderneming en uit de jaarrekening de voor hun relevante informatie halen.

Deze informatie zou een getrouw beeld moeten geven van de financiële toestand van een bedrijf, helaas blijkt dit niet altijd zo te zijn. Sommige bedrijven manipuleren de cijfers en brengen dus verkeerde informatie naar buiten over hun onderneming. Om aan stakeholders een geruststelling te geven dat de jaarrekening wel degelijk betrouwbare cijfers weergeeft, verplicht de wetgever bedrijven (art. 133 W.Venn.) een externe onafhankelijke expert te benoemen die elk jaar de kwaliteit van de jaarrekening controleert volgens de controlenormen (inclusief de internationale

controlestandaarden) van het Instituut van de Bedrijfsrevisoren (hierna naar verwezen als het IBR) en hierover een getrouwheidsverklaring opstelt. Deze expert wordt ook wel de externe auditor genoemd. Hij is bij wet verplicht de titel van bedrijfsrevisor te bezitten en ingeschreven te zijn in het register van het IBR.

1.2 Institutioneel kader

Auditing is vrijwel in alle landen een sterk gereguleerde activiteit en de laatste jaren is, zoals reeds gezegd in de inleiding, deze regulering alsmaar toegenomen omwille van verschillende boekhoudschandalen en de druk van de stakeholders. Deze en andere externe belanghebbenden willen meer zekerheid over de getrouwheid van de jaarrekening aangezien zij op basis daarvan allerlei belangrijke beslissingen nemen, zoals bijvoorbeeld de beslissing om al dan niet te investeren in een bepaalde onderneming, het toekennen van een lening, de beslissing om voor een bedrijf te gaan werken enzoverder.

1.2.1 De bedrijfsrevisor

Bij de wet van 22 juli 1953, ook wel organieke wet genoemd, werd het Instituut van de Bedrijfsrevisoren opgericht en kwamen er de eerste regels met betrekking tot de externe controle van ondernemingen en het beroep van bedrijfsrevisor. Zo omschrijft artikel 4 van deze organieke wet de taak van een bedrijfsrevisor als volgt:

De bedrijfsrevisor heeft als hoofdtaak alle opdrachten uit te voeren die bij of krachtens de wet aan de bedrijfsrevisoren uitsluitend zijn toevertrouwd en op algemene wijze, alle revisorale opdrachten te vervullen met betrekking tot financiële overzichten, verricht met toepassing van of krachtens de wet.

Het mandaat van commissaris is, zoals beschreven in artikel 130 van het Wetboek van Vennootschappen, strikt voorbehouden voor leden van het IBR en duurt drie jaar. Ook rechtspersonen (bijvoorbeeld een auditkantoor) kunnen aangesteld worden als commissaris van een onderneming en worden vertegenwoordigd door een bedrijfsrevisor. Deze kan binnen het mandaat van drie jaar wel vervangen worden, maar de commissaris blijft wel de rechtspersoon. De aanstelling gebeurt altijd door de algemene vergadering van aandeelhouders. De taak van commissaris wordt uitgebreid beschreven in het Wetboek van Vennootschappen, namelijk in boek IV, titel VII. Artikel 142 betreft de controle op de enkelvoudige jaarrekening en artikel 146 de geconsolideerde jaarrekening. Deze wet bevestigt het maatschappelijk belang van de controlerende bevoegdheid van de bedrijfsrevisor (Dries, Van Brussel & Willekens, 2011). Deze verplichting geldt voor vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid die meer dan 100 werknemers hebben of twee van de volgende groottecriteria gedurende twee of meer opeenvolgende boekjaren overschrijden (art.15 W.Venn):

- gemiddeld 50 werknemers per jaar tewerkstellen
- een balanstotaal van 3.650.000 EUR
- een jaaromzet van 7.300.000 EUR

Een vennootschap die zelf de criteria niet overschrijdt maar behoort tot een consolidatieplichtige groep, beursgenoteerd is of een ondernemingsraad heeft, is eveneens controleplichtig en moet dus een commissaris aanstellen.

1.2.2 De onafhankelijkheid van de bedrijfsrevisor

Het onafhankelijkheidsbeginsel staat reeds vermeld in de KB van 10 januari 1994 met betrekking tot de vaststelling van de plichten van bedrijfsrevisoren. Artikel 6 van de desbetreffende wet vermeldt:

Het is de bedrijfsrevisor verboden een opdracht, een functie of een mandaat te aanvaarden of voort te zetten, wanneer de uitoefening daarvan hem in een positie van belangenconflict dreigt te plaatsen die van aard is het onafhankelijke oordeel dat hij moet uitoefenen in het gedrang te brengen.

Onafhankelijkheid is uiteraard geen absoluut gegeven. Het is onmogelijk om 100% onafhankelijk te zijn, maar het is wel een doel dat moet nagestreefd worden. Daar de bedrijfsrevisor een oordeel moet vellen over de getrouwheid van de jaarrekening, is het voor externen zeer belangrijk dat deze bedrijfsrevisor onafhankelijk is van de geauditeerde onderneming. Anders zou er een belangenconflict kunnen ontstaan en zullen externe belanghebbenden de controleverklaring van de bedrijfsrevisor niet geloofwaardig achten. Opdat derden vertrouwen hebben in het werk van de bedrijfsrevisor, is het niet alleen belangrijk dat hij zijn taak onafhankelijk en objectief uitvoert, maar hij moet ook als onafhankelijk gepercipieerd worden door zijn omgeving. Enkel zo zorgen de controleverklaringen afgeleverd door de bedrijfsrevisor voor een hoge geloofwaardigheid en betrouwbaarheid van de financiële cijfers in de jaarrekening en bieden ze een toegevoegde waarde aan beleggers, investeerders, crediteuren, werknemers en anderen belanghebbenden (Europese Commissie, 2002).

Om onafhankelijkheidsproblemen te vermijden, bestaan er twee manieren van reguleren namelijk via principes en via regels en wetten. Volgens het onafhankelijkheidsprincipe wordt de bedrijfsrevisor geacht bekwaam te zijn om te handelen met de nodige integriteit en objectiviteit (Europese Commissie, 2002). Hij wordt dus verwacht, voor hij de klant aanvaardt, na te gaan of zijn onafhankelijkheid mogelijk in gedrang kan komen en op basis daarvan de correcte maatregelen te nemen. Het is een soort zelfregulering van de bedrijfsrevisor. Verder heeft de wetgever een aantal wetten uitgewerkt die de bedrijfsrevisor verbieden activiteiten te ondernemen die zijn onafhankelijkheid in gedrang kunnen brengen (art. 133 §1-§4 W.Venn.). Dit artikel vermeldt ook een zogenaamde *cooling-off period*. Dat is een wachttijd van minstens twee jaar die de commissaris na zijn mandaat moet respecteren vooraleer hij een functie als bestuurder of zaakvoerder kan aanvaarden in een vennootschap die aan zijn controle was onderworpen of een vennootschap die daarmee verbonden was.

Een tweede maatregel ter vrijwaring van de onafhankelijkheid heeft betrekking op het aanbieden van non-auditdiensten aan audit klanten. Een auditor kan namelijk naast de financiële audit ook nog andere diensten aanbieden (non-auditdiensten) zoals bijvoorbeeld het verstrekken van belastingadvies, controles op de waarde van activa, organisatie van de boekhouding enzoverder. Er

zijn een aantal non-auditdiensten die onverenigbaar zijn met de onafhankelijkheid van de bedrijfsrevisor in zijn hoedanigheid van commissaris. Artikel 183ter van de KB van 30 januari 2001 geeft een limitatieve lijst van non-auditdiensten die onverenigbaar zijn met de commissarisfunctie (zie bijlage 1). Ook voor non-auditdiensten die wel te combineren zijn met het mandaat van commissaris, heeft de wetgever beperkingen ingevoerd. De honoraria voor non-auditdiensten, verstrekt door de commissaris zelf of personen waarmee hij een samenwerkingsverband heeft, mogen namelijk niet hoger zijn dan de audithonoraria vastgesteld door de algemene vergadering van de geauditeerde onderneming voor het begin van het mandaat. Dit wordt ook wel de *one-to-one rule* genoemd en werd ingevoerd door de corporate governance wet van 2 augustus 2002. Er kan wel afgeweken worden van deze regel mits toestemming van het auditcomité of het advies- en controlecomité op de onafhankelijkheid van de commissaris, ook wel het ACCOM genoemd. Ook indien er binnen een vennootschap een college met van elkaar onafhankelijke commissarissen aanwezig is, kan er van deze regel afgeweken worden (art. 133 §6 W.Venn.). Er dient weliswaar een verantwoording tot afwijking vermeld te worden in de toelichting van de jaarrekening. De totale honoraria die de commissaris ontvangt, dienen volgens het Belgisch recht (art. 134 §2 en §3 W.Venn.) ingedeeld te worden in drie categorieën. In de eerste categorie worden de honoraria vermeld die de commissaris ontvangt voor de uitgevoerde financiële audit, het eigenlijke audithonorarium dus (code 9505 in de toelichting). De andere twee categorieën betreffen de geleverde non-auditdiensten: de bezoldiging voor uitzonderlijke werkzaamheden of bijzondere opdrachten uitgevoerd door de commissaris zelf en de bezoldiging voor uitzonderlijke werkzaamheden of bijzondere opdrachten uitgevoerd door personen met wie de commissaris verbonden is. Deze laatste twee worden nog eens opgedeeld in: andere controle-opdrachten, belastingsadviesopdrachten, andere opdrachten buiten de revisorale opdrachten. Door deze opdeling is het voor de gebruiker van de jaarrekening duidelijk welke honoraria er betaald werden voor auditdiensten en welke voor non-auditdiensten en kan hij zelf oordelen over de onafhankelijkheid van de commissaris.

Bovendien oefent ook het IBR toezicht uit op de onafhankelijkheid van de bedrijfsrevisoren. Artikel 3 van deze organieke wet omschrijft de taak van het IBR als volgt:

Het Instituut heeft als doel te waken over de opleiding en te voorzien in de bestendige organisatie van een corps specialisten die bekwaam zijn de functie van bedrijfsrevisor te vervullen zoals deze bepaald in artikel 4 met al de vereiste waarborgen inzake bevoegdheid, onafhankelijkheid en beroepseerlijkheid en toezicht uit te oefenen op de behoorlijke uitvoering van de aan de bedrijfsrevisoren toevertrouwde opdrachten.

Verder vermeldde de heer Van Hoof, partner bij EY, in het verkennend interview ook dat het sinds vorig jaar verplicht is een mandaatmelding te doen bij het IBR. Dit houdt in dat telkens als er een nieuw mandaat begint, het auditkantoor een melding moet doen bij het IBR waarbij de honoraria voor de volgende drie jaar doorgegeven worden. Zo kan het IBR toezicht houden over de evolutie van het audithonorarium. Ze vergelijken de doorgegeven audithonoraria met de honoraria gevraagd door de vorige auditor en met het gemiddelde van de sector. Indien de huidige audithonoraria teveel afwijken, moet het auditkantoor dit verantwoorden tegenover het IBR. Zo proberen ze de daling van

het audithonorarium en *low-balling* tegen te gaan. *Low-balling* is het toekennen van lage prijzen aan een klant in de eerste jaren om deze te overtuigen klant te worden.

1.2.3 Publicatie audit- en non-audithonoraria

Een eerste verplichting tot bekendmaking van de audithonoraria ontstond door een wetwijziging van artikel 134, met betrekking tot de bezoldiging van de commissaris, door de corporate governance wet van 2 augustus 2002. Deze wet voorzag enkel een publicatie van uitzonderlijke werkzaamheden of bijkomende opdrachten uitgevoerd door de commissaris of personen met wie hij een samenwerkingsverband heeft in het jaarverslag. Met het doel de transparantie te verbeteren van de honoraria werd er tweede wet goedgekeurd, namelijk de wet van 20 juli 2006. De raad van het IBR had de regering al meermaals gemeld dat er moeilijkheden waren met betrekking tot de interpretatie en toepassing van de artikelen 133 en 134. Als gevolg verstrekke de hoge raad voor economische beroepen of de HREB een advies ter hervorming van de corporate governance wet (2002) en nadat deze werd goedgekeurd door het ACCOM en het parlement werd de wetwijziging van de artikelen 133 en 134 van kracht. Deze wet stelde drie categorieën voor van non-auditdiensten (art. 134 §3 W.Venn.) en verplichtte grote vennootschappen tot de publicatie van non-audithonoraria in de bijlage van de jaarrekening in plaats van het jaarverslag. Verder werd, met het oog op het verbeteren van de financiële informatie, voor beursgenoteerde vennootschappen en vennootschappen die een geconsolideerde jaarrekening moeten opstellen, de publicatie van audithonoraria in de bijlage van de jaarrekening verplicht. Door deze aanpassing van artikel 134 is het voor derden mogelijk een goede toepassing van de *one-to-one rule* te verifiëren (IBR, 2006). De wetgever voorzag wel geen rubriek in de toelichting van de jaarrekening voor de publicatie van de honoraria. Deze aparte rubriek kwam er pas door het KB van 25 april 2007 die het oog had op het omzetten van de bepalingen van de Europese richtlijn. Deze wetwijziging verplicht alle bedrijven die een commissaris aangesteld hebben tot publicatie van de audit- en non-audithonoraria in een aparte rubriek voorzien in de toelichting van de jaarrekening, volgens de indeling vermeld in de vorige paragraaf. Hierdoor worden de honoraria transparanter en kunnen derden makkelijk zelf een oordeel vellen over de onafhankelijkheid van de bedrijfsrevisor en de kwaliteit van de audit.

Meer uitleg over de instellingen van het publiek toezicht die samen met het IBR controle uitoefenen over het beroep van de bedrijfsrevisor in België bevindt zich in bijlage 2.

1.3 Probleemdefinitie

De auditmarkt is de afgelopen jaren vaak het onderwerp geweest van studies door academici en beleidsmakers. Onder andere de agencytheorie heeft gezorgd voor deze toegenomen interesse in de werking van de auditmarkt en in de rol van de auditor als bemiddelaar tussen het management, dat beschikt over superieure informatie over de bedrijfsprestaties, en de kapitaalmarkten, die over inferieure informatie beschikken en zekerheid willen over de betrouwbaarheid van de financiële overzichten. Het is aan de auditor om in zijn controleverklaring externen een redelijke zekerheid te geven dat de jaarrekening betrouwbaar is. Beleidsmakers zijn vooral bezorgd over onafhankelijkheidskwesities mede als gevolg van het toegenomen aantal rechtszaken tegen auditors.

Ook het feit dat er slechts enkele grote spelers zijn op de auditmarkt (big four) zorgt voor de nodige ongerustheid over monopolieprijszetting en oneerlijke concurrentie. Dit heeft gezorgd voor een toename in onderzoek naar auditprijszetting.

Voor het berekenen van audithonoraria wordt vaak gebruik gemaakt van het auditprijszettingsmodel, maar daar blijven tal van vragen nog steeds onbeantwoord. Zo wordt van de Big four bijvoorbeeld verwacht dat ze een hoger honorarium aanrekenen omdat ze meer prestige hebben en verondersteld worden een betere kwaliteit te bieden. Langs de andere kant wordt ook vaak de kritiek geuit dat zij te lage tarieven zouden gebruiken om klanten van kleinere kantoren aan te trekken. Deze thesis probeert klaarheid te scheppen in deze problematiek door na te gaan met wat auditkantoren zoal rekening houden bij de berekening van het honorarium.

Voor zowel bedrijven als voor de auditkantoren kan dit onderzoek relevante informatie opleveren. Voor bedrijven die plannen om beroep te doen op een auditkantoor is het belangrijk te weten wat de oorzaken zijn van eventuele verschillen in prijs en kwaliteit tussen de verschillende kantoren. Dit kan hun bijstaan in het nemen van een goede beslissing. Ook voor auditkantoren zelf kan deze studie een meerwaarde bieden, aangezien het informatie bevat over hun sector en hun concurrenten. Het kan interessant zijn om te weten wat het audithonorarium bepaalt bij de concurrentie en het kan bijgevolg helpen om een gepaste prijsstrategie te ontwikkelen. Dit is vooral van belang voor kleinere auditkantoren. Zij kunnen zich op marktsegmenten gaan concentreren die door de grote auditkantoren onbediend zijn. Verder kunnen ze bepaalde kenmerken van hun dienstverlening gaan accentueren om het eventuele prijsverschil met het honorarium van grotere kantoren te verantwoorden.

Deze thesis zou ook een leidraad kunnen zijn van hoeveel een audit zou mogen kosten. Door onder andere de crisis worden auditkantoren onder druk gezet lagere prijzen aan te bieden. Het IBR probeert auditkantoren te beschermen tegen deze druk om zo de kwaliteit te kunnen vrijwaren, want tegen lagere prijzen is het haast onmogelijk om dezelfde kwaliteit te bieden. Het hanteert daarbij een formule om na te gaan of de honoraria gevraagd door auditkantoren wel aanvaardbaar zijn en zich tussen bepaalde grenzen bevinden. Ze bekijken de audithonoraria van de commissaris per sector aan de hand van de NACE code². Ze bepalen de grenzen, tussen dewelke het audithonorarium van een bedrijf mag liggen, aan de hand van het gemiddelde van honoraria van bedrijven uit dezelfde sector met ongeveer hetzelfde aantal personeelsleden, zakencijfer, balanstotaal, enzoverder. Indien de honoraria voorgesteld door de nieuwe commissaris zich niet tussen deze grenzen bevinden, dan gaat het IBR vragen aan de commissaris om het hoger of lager honorarium te verantwoorden. Zo probeert het IBR er voor te zorgen dat de schommelingen in honoraria beperkt blijven (E. Van Hoof, persoonlijke communicatie, 14 oktober, 2013)

Een vraag, die volgens de heer Van Hoof al een tijdje aanwezig is in de sector, is of de audithonoraria eigenlijk wel door de klant bepaald moeten worden of eerder door een onafhankelijke

² Dat is een cijfercode die door de Europese Unie wordt toegekend aan een bepaald groep van economische activiteiten. Deze code wordt in alle Europese lidstaten gebruikt.

instantie. Deze instantie zou ook verantwoordelijk kunnen zijn voor het uitbetalen van de honoraria vanuit een gemeenschappelijke kas. Ze zouden de hoogte van het audithonoraria volgens bepaalde vaste criteria kunnen bepalen. Zo worden onafhankelijkheidsproblemen vermeden en de audithonoraria zouden voor zowel grote als kleine auditkantoren op dezelfde manier berekend worden. Bijgevolg zijn er weinig drijfveren voor concurrentie aangezien alle kantoren hetzelfde honorarium ontvangen voor een bepaalde audit. Vanuit economisch standpunt lijkt een dergelijke afbreuk van de vrije markt nochtans weinig aantrekkelijk

Uiteraard is het niet gemakkelijk om uniforme criteria op te stellen ter bepaling van het honorarium want het ene bedrijf is het andere niet. Buiten de grootte, de complexiteit, het risico en sectorgebonden zaken, zijn er een heleboel andere aspecten die bedrijfsspecifiek zijn, bijvoorbeeld hoe goed is het systeem van interne beheersing, zijn de werknemers bereid de nodige informatie te verstrekken, hoe goed kunnen ze de gevraagde informatie opleveren, hoe geautomatiseerd zijn ze enzoverder. Hetzelfde geldt voor de verschillen tussen de auditkantoren. Dat is een belangrijk aspect dat in deze thesis ook aan bod komt bij het achterhalen van de determinanten van het audithonorarium.

2 Onderzoeksvragen

2.1 Centrale onderzoeksvraag

De centrale onderzoeksvraag in deze thesis is tevens de titel ervan namelijk:

Wat zijn de determinanten van het audithonorarium in België?

Men zou verwachten dat de audithonoraria stijgen aangezien er meer belang aan betrouwbare financiële gegevens wordt gehecht. Klanten worden verondersteld een hogere kwaliteit van audit te vragen om zo hun investeerders en klanten te overtuigen dat hun jaarrekening een getrouw beeld geeft van de financiële staat van de onderneming. Verder doen zich in grote ondernemingen vaak agencyproblemen voor waarbij het management andere doelstellingen nastreeft dan deze die de aandeelhouders voor ogen hadden. Aandeelhouders willen zekerheid dat het management hun werk naar behoren uitvoert en er geen andere agenda op nahoudt. Daarom zullen ze eisen dat de bedrijfsrevisor de jaarrekening nauwkeurig nakijkt op afwijkingen ten gevolge van fouten of fraude. Om aan die eis te kunnen voldoen, zijn meer controles nodig en indien dat niet opgevangen wordt door het verbeteren van de auditproductiviteit, leidt dat tot het presteren van meer uren door de bedrijfsrevisor en het inschakelen van duurdere experten. Het honorarium zou bijgevolg hoger moeten zijn.

Ondanks deze verwachtingen van een hoger audithonorarium zijn er aanwijzingen dat de laatste jaren het honorarium gedaald is. Een vaak aangehaalde reden voor deze daling is de verplichte publicatie van de audithonoraria. Tot slot kan het feit dat tegenwoordig de onderhandeling van auditcontracten in grote bedrijven steeds vaker door het aankoopdepartement wordt afgehandeld, mede verantwoordelijk zijn voor de daling in de audithonoraria (E. Van Hoof, persoonlijke communicatie, 14 oktober 2013). Het aankoopdepartement wil graag de laagste prijzen bekomen, maar dit gaat vaak gepaard met een lagere kwaliteit. Het is de bedrijfsrevisor zelf die bepaalt hoeveel werk er moet gedaan worden om tot een zekere conclusie te komen over de getrouwheid van de jaarrekening. Hij ondervindt echter een grote druk van de klant en het aankoopdepartement, dat zo laag mogelijke kosten wil, om zo weinig mogelijk te doen zodat de kosten niet oplopen. Anderzijds moet hij toch de nodige verantwoordelijkheid kunnen opbrengen om de klant duidelijk te maken dat toch heel wat procedures, volgens de ISA normen, uitgevoerd moeten worden. Het is bijgevolg moeilijk om te onderhandelen met een aankoopdepartement dat kost wat kost de laagste prijs wil en een evenwicht te vinden tussen de hoeveelheid werk die er gedaan moet worden en de prijs die het mag kosten (E. Van Hoof, persoonlijke communicatie, 14 oktober 2013). Hier is echter nog geen onderzoek naar gedaan in de literatuur.

Het is dus interessant om na te gaan wat nu juist het honorarium beïnvloedt en of deze determinanten een opwaartse of een neerwaartse druk uitoefenen op de audithonoraria.

2.2 Deelvragen

Om een duidelijk antwoord te kunnen geven op de centrale onderzoeksvraag is het aangeraden deze vraag op te splitsen in enkele specifiekere deelvragen. Door deze te beantwoorden kan er ook een antwoord geformuleerd worden op de overkoepelende onderzoeksvraag.

De belangrijkste determinanten van het audithonorarium kunnen gegroepeerd worden onder drie categorieën die vaak in de literatuur terug komen, namelijk: kenmerken van het geauditeerd bedrijf, kenmerken van het auditkantoor en kenmerken van de opdracht. In het kader daarvan luidt de eerste deelvraag als volgt:

Welke kenmerken van het geauditeerd bedrijf bepalen het audithonorarium?

Simunic (1980) was de grondlegger van het auditprijszettingsmodel. In zijn onderzoek kwam hij tot de conclusie dat, met betrekking tot de kenmerken van het geauditeerd bedrijf, vooral de grootte, de complexiteit en het risico bepalend waren voor het audithonorarium. Ook een heleboel andere studies in binnen- en buitenland toonden aan dat dit de belangrijkste determinanten waren. Daarnaast zijn er nog verschillende andere determinanten aangehaald in verscheidene studies, maar zijn eerder specifiek gebonden aan het type studie dat werd uitgevoerd en/of het doel van de studie. Ze worden verder uitgelegd in de literatuurstudie.

Een tweede deelvraag onderzoekt welke karakteristieken van het auditkantoor een mogelijke invloed hebben op het audithonorarium. De vraag luidt dan ook als volgt:

Welke kenmerken van het auditkantoor beïnvloeden het audithonorarium?

Het kenmerk waar reeds veel onderzoek naar gedaan werd, is of het auditkantoor behoort tot de big N of niet. Onderzoeken komen niet tot een eenduidig besluit. Men verwachtte telkens dat big N auditkantoren een hogere prijs zouden vragen voor hun diensten omdat ze een hogere kwaliteit zouden bieden, meer naambekendheid hebben, een gedifferentieerde auditdienst aanbieden, enzoverder (Dries et al, 2011). Aan de andere kant wordt er gesuggereerd dat big N auditkantoren een lagere prijs kunnen aanbieden omwille van hun schaalvoordelen. In de literatuurstudie wordt dit verder toegelicht.

In de literatuur werd ook onderzocht of de kenmerken van de individuele auditor (i.p.v. het kantoor) een invloed kunnen hebben op het audithonorarium. Er is onder andere onderzocht of het geslacht van de auditor een invloed heeft op de audithonoraria (Ittonen & Peni, 2012). Er werd een positief significant verband gevonden tussen geslacht (vrouw) en de hoogte van het honorarium, maar men kon geen eenduidige verklaring geven waarom het audithonorarium hoger lag wanneer de audit uitgevoerd werd door een vrouw. De heer Van Hoof vertelde in het interview dat hij nog nooit een verschil had opgemerkt in audithonoraria ten gevolge van het geslacht van de auditor. Volgens hem speelt dit in België geen belangrijke rol in prijszetting. In deze thesis wordt dan ook niet verder ingegaan op de kenmerken van de individuele auditor

In vele onderzoeken werd ook het verband tussen het audithonorarium en een switch variabele nagegaan. Deze variabele geeft aan of de onderneming recent van auditor is veranderd en of dit een effect heeft op de honoraria die ze moet betalen aan de nieuwe auditor. Er wordt meer bepaald onderzocht of auditkantoren aan *price-cutting* of *low-balling* doen.

Voorals policy makers, zoals het *American Institute of CPA's* (AICPA), uiten hun bezorgdheid. Dit soort praktijken ondermijnt namelijk de onafhankelijkheid van de auditor en vermindert de kwaliteit. De visie van de AICPA met betrekking tot de bedreiging van de onafhankelijkheid blijkt ook duidelijk uit volgend citaat: (AICPA, 1978 geciteerd in Simon & Francis, 1988, p.255)

There are allegations, however, that firms sometimes offer relatively low fees for the first year or the first few years of an audit, with the expectation of recovering the initial loss in subsequent years. An ethics ruling (No. 52) of the AICPA indicates that when the preceding year's *audit fee* remains unpaid, independence is impaired. This prohibition is based on the belief that such a receivable from the client gives the auditor an interest in the financial success of the client ... We believe that accepting an audit engagement with the expectation of offsetting early losses or lower revenues with fees to be charged in future audit creates the same condition and represents the same threat to independence.

Bij *fee-cutting* of *low-balling* moet de auditor de audit voor verschillende jaren blijven doen om de initiële kosten aangegaan bij het opzetten van de audit te recupereren. De auditor kan hierdoor overdreven afhankelijk worden van de ondersteuning van het management van de klant (Pong & Whittington, 1994). Simon en Francis (1988) beweren in hun artikel dat onbetaalde audithonoraria en prijsverlagingen eigenlijk verloren winsten zijn en deze zouden beschouwd moeten worden als *sunk* kosten uit het verleden. Volgens de economische theorie zijn *sunk* kosten irrelevant voor het maken van huidige rationele beslissingen (DeAngelo, 1981a). Indien toegepast op de praktijk van *fee-cutting* en *low-balling* betekent dit dat deze verloren winsten geen invloed mogen hebben op de huidige beslissingen en gedrag, met andere woorden er is geen bedreiging van de onafhankelijkheid van de auditor. Psychologisch onderzoek toont echter aan dat *sunk* kosten toch een rol spelen in het beslissingsproces in tegenstelling tot wat de economische theorie beweert (Simon & Francis; 1988). In de audit context betekent dit dat de initiële investering van de auditor voor het bekomen van de nieuwe klant de toekomstige beslissingen gaat beïnvloeden. De auditor wil uiteraard de klant niet verliezen vooraleer hij de initiële investering gerecupereerd heeft en dit leidt tot onafhankelijkheidsproblemen. De angst om de klant te verliezen kan de objectiviteit van de auditor belemmeren bij meningsverschillen, wat er vaak voor zorgt dat meningsverschillen opgelost worden in het voordeel van de klant (Pong & Whittington, 1994).

Ook het IBR toont zich bezorgd. Om *low-balling* tegen te gaan is het in België sinds vorig jaar verplicht een mandaatmelding te doen bij het IBR. Zoals reeds eerder vermeld is het auditkantoor verplicht aan het begin van het mandaat de audithonoraria voor de volgende drie jaar door te geven aan het IBR. Zo kan het IBR controle uitoefenen op de honoraria en indien ze niet binnen aanvaardbare grenzen liggen, zal het auditkantoor zich moeten verantwoorden.

De twee eerste deelvragen behandelen de kenmerken van de geauditeerde onderneming en het auditkantoor, maar er kunnen ook nog andere factoren zijn die het audithonorarium beïnvloeden die buiten deze twee categorieën vallen en eerder toegewezen kunnen worden aan de opdracht zelf. Daarom wordt de derde deelvraag als volgt gedefinieerd:

Welke kenmerken van de opdracht beïnvloeden de hoogte van het audithonorarium?

Een factor die een deel van de variabiliteit van de audithonoraria zou kunnen verklaren, is of de audit al dan niet plaatsvindt in het piekseizoen. De meeste bedrijven in België sluiten hun jaarrekening af eind december met het gevolg dat vele audits moeten gebeuren in de maanden januari tot april. Er wordt verwacht dat de audithonoraria hoger zijn in het piekseizoen en lager wanneer er minder vraag is naar audit

Ook de invoering van nieuwe boekhoud- en auditregels zoals de IFRS en de ISA normen kunnen leiden tot hogere audithonoraria omdat het meer werk vereist van de bedrijfsrevisor (Griffin, Lont & Sun, 2009). In België worden de ISA normen vanaf 2014 verplicht voor alle bedrijven en de heer Van Hoof verwacht dan ook een stijging van de audithonoraria. Vooral bij kleinere kantoren zal deze stijging te merken zijn omdat de ISA normen toch wel veel extra werk met zich meebrengen wat zich waarschijnlijk zal uiten in meer werkuren en bijgevolg een hoger honorarium.

Deel II. Literatuurstudie

Door middel van een literatuuronderzoek werden verschillende determinanten van het audithonorarium geïdentificeerd. Deze werden aan de hand van de, in de literatuur onderscheiden, categorieën onderverdeeld. De drie categorieën waarin de determinanten van het audithonorarium geplaatst worden, komen overeen met de deelvragen en zijn: kenmerken van het geauditeerde bedrijf, kenmerken van het auditkantoor en kenmerken van de opdracht. De bepaling van de hoogte van het audithonorarium kan vanuit twee perspectieven bekeken worden, namelijk vanuit het vraag- en aanbodperspectief. De meeste studies benaderen de auditprijszetting vanuit het aanbodperspectief. Een studie van Knechel en Willekens (2006) bekijkt de bepaling van het audithonorarium vanuit het vraagperspectief.

3 Kenmerken van het geauditeerde bedrijf

De voornaamste determinanten zijn: grootte, complexiteit en risico. In de literatuur worden naast deze basisdeterminanten ook nog andere mogelijke verklarende factoren onderzocht, maar deze zijn vooral afhankelijk van de focus van het onderzoek. De belangrijkste kenmerken van het geauditeerd bedrijf, verkregen uit de reeds bestaande literatuur, worden hieronder besproken.

3.1 Grootte

Zo goed als altijd wordt een sterk significant positief verband gevonden met het audithonorarium. De grootte alleen bepaalt meestal een groot deel van de variabiliteit in het honorarium, soms tot 70% (Hay, Knechel & Wong, 2006). Dit komt omdat het voornamelijk bepaalt hoeveel uren er aan de audit besteed zullen worden. Bovendien zijn veel andere determinanten er in zekere mate mee gecorreleerd (Pong & Whittington, 1994). Grotere bedrijven hebben uiteraard meer transacties en dat vraagt logischerwijs meer audits om deze na te kijken (Anderson & Zéghal, 1994). Dit wordt dan ook vaak aangeduid als de belangrijkste determinant van het audithonorarium.

De grootte wordt meestal gemeten door de totale activa of door de totale opbrengsten. Er zijn meningsverschillen tussen de verschillende onderzoekers over welke variabele het best gebruikt kan worden om de grootte te meten. De meeste studies gebruiken totale activa, maar er zijn uitzonderingen. Zo argumenteren Chan, Ezzamel en Gwillian (1993) dat totale activa geen goede proxy is voor de grootte aangezien het te veel varieert naargelang de ouderdom van de activa en de keuze van het accountingpolicy. Verder kunnen er zich interacties voordoen tussen totale activa en andere complexiteitsvariabelen die totale activa in hun berekening hebben. Zij stellen daarom voor om gebruik te maken van de omzet als proxy voor de grootte. Fleicher en Goettche (2012) prefereren het aantal werknemers als proxy. Op die manier worden onderlinge afhankelijkheden met andere financiële data en multicollineariteit vermeden. Bovendien argumenteren ze dat het aantal werknemers een stabielere maatstaf is in slechte economische tijden, omdat het door allerlei politieke regels en bescherming moeilijk is om werknemers zomaar te ontslaan. In hun studie komen

ze tot het besluit dat het aantal werknemers een volwaardig equivalent is voor de totale activa of opbrengsten als proxy voor de grootte.

Er wordt vaak aangenomen in de literatuur dat de relatie tussen grootte en het audithonorarium niet lineair is (Chan et al., 1993; Firth, 1997; Hay et al., 2006; Pong & Whittington, 1994). Dit komt doordat bedrijven schaalvoordelen ondervinden (grote audits kosten minder per eenheid actief of per geauditeerde transactie) en omdat grote bedrijven meestal een beter interncontrolesysteem hebben. Daar de variabelen totale activa en opbrengsten scheef verdeeld zijn, wordt er vaak een transformatie doorgevoerd om een betere fit te verkrijgen. De meest gebruikte transformatie wordt uitgevoerd door de vierkantswortel of het logaritme te nemen van de totale activa of opbrengsten.

Pong en Whittington (1994) stellen dat de relatie bij benadering de vorm van een kwadratische functie aanneemt. Vandaar dat ze in hun studie een kwadraatterm opnemen van totale activa. Deze kwadratische term zou een beeld geven van de schaalvoordelen dat een bedrijf ondervindt. De contante term in het model interpreteren zij als een soort *catch all* voor alle *errors* en indien het positief is, kan het gezien worden als de grootte van de vaste kosten die worden aangegaan om de audit op te zetten. Uit de regressie blijkt dat de groottemaatstaven (balanstotaal en opbrengsten) significant en positief zijn. De kwadratische termen hebben zoals verwacht een negatieve coëfficiënt, wat dus wijst op schaalvoordelen in de audit, maar de coëfficiënten zijn wel niet significant op 5% significantieniveau. Ze kunnen dus niet met zekerheid besluiten dat schaalvoordelen bestaan in het Verenigd Koninkrijk.

3.2 Complexiteit

De complexiteit van de audit is ook een belangrijke drijver van het aantal uren besteed aan de audit, wat uiteraard in grote mate de hoogte van het audithonorarium bepaalt (Simunic, 1980). De complexiteit kan op verschillende manieren gemeten worden. Hay et al. (2006) vonden maar liefst 33 verschillende maatstaven voor complexiteit, maar de meeste studies zijn het eens dat de complexiteit vooral bepaald wordt door het aantal dochters, het aandeel buitenlandse dochters, aantal auditlocaties en soms ook de balansposten voorraden en vorderingen. (Anderson & Zéghal, 1994; Chan et al., 1993; El-Gammel, 2012; Firth, 1985,1997; Hassar & Naser, 2013; Hay et al., 2006; Willekens & Gaeremynck, 2005) De variabelen voorraden en vorderingen komen in het volgende puntje nog terug bij de bespreking van de risicofactoren.

Het aantal dochterondernemingen wordt praktisch in elke studie gebruikt als maatstaf van de complexiteit. Het is logisch dat wanneer er meer dochters zijn, er meer tijd nodig is om de audit uit te voeren. Er moeten namelijk meer jaarrekeningen nagekeken worden en deze kunnen eventueel ook onderworpen zijn aan verschillende specifieke statutaire en professionele vereisten waarvan de naleving nagegaan moet worden. Er zullen logischerwijs ook meer testen moeten uitgevoerd worden. Bovendien is het mogelijk dat niet alle bedrijven uit eenzelfde groep dezelfde auditor hebben, daardoor kunnen er ook extra kosten ontstaan. Verder moet de groepsauditor ook nog speciale aandacht besteden aan intra-groepstransacties, belasting implicaties, bestaan van *related party transactions*, etc. De aandacht moet nog verder uitgebreid worden indien er geen volledige

controle is van de dochter aangezien er dan ook rekening gehouden moet worden met de belangen van derden. Indien de dochters actief zijn in verschillende sectoren of zich in het buitenland bevinden, kan dit zorgen voor extra moeilijkheden en kunnen de kosten oplopen en bijgevolg ook het audithonorarium (Chan et al., 1993). De auditor heeft nog nood aan meer expertise en vaak zullen er ook meer audituren besteed worden aan reizen en het leren van de verschillende systemen en regelgevingen (Firth, 1997). Vandaar dat er dikwijls aparte variabelen opgenomen worden die aangeven hoeveel buitenlandse dochters er zijn en in hoeveel verschillende sectoren de dochters actief zijn ten opzichte van het totaal aantal dochters.

Vorraden bestaan meestal uit verschillende items en de auditor beschikt niet altijd over de nodige kennis om na te gaan of deze correct gewaardeerd zijn. Ook bij het nagaan van het bestaan en de waardering van de vorderingen moet de auditor zorgvuldig te werk gaan, wat uiteraard meer tijd in beslag zal nemen (Anderson & Zéghal, 1994; Chan et al., 1993). Firth (1997) voegt hier nog aan toe dat deze posten meer auditwerk vereisen omwille van hun omvang, de mogelijkheid om gemanipuleerd te worden en hun blootstelling aan fraude. Dit is ook sterk gerelateerd aan het risico, maar dat wordt zoals eerder vermeld, in het volgende puntje verder toegelicht.

Enkele andere studies, zoals deze van Firth (1997) en Hay (2013) gaven aan dat speciale items en transacties of gebeurtenissen die niet vaak voorkomen (*non-recurring items*) specifieke auditprocedures vereisen die niet deel uitmaken van het routine auditprogramma. Het bestaan en de omvang van deze uitzonderlijke transacties en gebeurtenissen zal een invloed uitoefenen op de complexiteit van de audit en bijgevolg ook de hoogte van het audithonorarium.

3.3 Risico

De meeste auditkantoren baseren hun audit op een auditrisicomodel, waarin de planning en de omvang van de uit te voeren testen wordt vastgelegd aan de hand van het gepercipieerde risico (Chan et al., 2006). Daarom wordt er verwacht dat er een positieve relatie is tussen het risico en het audithonorarium. Indien er een verhoogd risico is, zal er meer gedetailleerd werk uitgevoerd moeten worden om dit risico terug te brengen tot een aanvaardbaar niveau. Dit resulteert logischerwijs in een hoger audithonorarium. Verder kan deze hogere *audit fee* ook verklaard worden doordat er een premie gevraagd wordt door het auditkantoor voor het accepteren van een hoger risico (Anderson & Zéghal, 1994; Firth, 1997). Dit laatste wordt evenwel door de beroepsbeoefenaars betwist.

Er zijn verschillende factoren die het risico beïnvloeden. Zo zijn er bepaalde delen van de audit zoals bijvoorbeeld het controleren van sommige balansposten die een hoger risico dragen op fouten. Deze vereisen bijgevolg meer gespecialiseerde auditprocedures (Simunic, 1980). Vaak gebruikte maatstaven voor dit type van risico zijn de posten voorraden en vorderingen, aangezien deze beschouwd worden als moeilijk te auditen. Er wordt dan ook een positieve en significante relatie gevonden tussen de hoogte van deze posten en het audithonorarium (Chaney, Jeter & Shivakumar, 2004; Hay et al., 2006). Verder worden vaak variabelen met betrekking tot de winstgevendheid opgenomen als indicatoren voor het risico. Deze zullen besproken worden in het volgende puntje, winstgevendheid. Ook kunnen diverse financiële maatstaven met onder andere betrekking tot de

liquiditeit en solvabiliteit van de onderneming een indicator zijn van de falingsrisico's (Simunic, 1980). De liquiditeit wordt meestal gemeten met behulp van de *current ratio*³ (gebruikt in 16 studies) (Hay et al., 2006). Ondernemingen die immers een slechte kaspositie hebben, zullen een hoger risico op faling hebben. De auditor zal ook hier rekening mee houden bij zijn risicoanalyse. Naast liquiditeit wordt ook de schuldgraad of *leverage* onderzocht om een idee te krijgen van de financiële gezondheid van een bedrijf. De meest gebruikte variabele voor *leverage* is de ratio schulden/ totale activa (gebruikt in 39 studies) (Hay et al., 2006). De verwachte relatie van de *leverage* ratio (schulden/totale activa) en het audithonorarium is positief. Wanneer een bedrijf veel schulden heeft, is de kans op financiële problemen of faling immers veel groter. Het verband tussen de *current ratio* en het audithonorarium daarentegen is negatief. Hoe lager de *current ratio*, hoe hoger de kans dat het bedrijf in financiële moeilijkheden terecht komt en bijgevolg hoe hoger de *audit fee*.

Het risico van de opdracht is het potentiële risico op vervolging (rechtszaak) of reputatieschade als gevolg van slechte publiciteit door een risicovolle klant (Firth, 1997). In het geval dat het bedrijf in faling gaat, kan de auditor mede verantwoordelijk gesteld worden voor de verliezen die derden leiden indien hij fouten van materieel belang niet opgemerkt heeft (Anderson & Zéghal, 1994; Pong & Whittington, 1994). Investeerders en schuldeisers kunnen de auditor en/of het auditkantoor aanklagen en proberen om een deel van hun verliezen bij hen te verhalen omdat deze grote auditkantoren verwacht worden zogenaamde *deep pockets* te hebben (Willekens & Gaeremynck, 2005). Om zich voor dit risico in te dekken zal de commissaris zorgvuldig berekenen hoeveel testen en controles er uitgevoerd moeten worden om met redelijke zekerheid te kunnen zeggen dat de jaarrekening geen materiële fouten bevat. De conclusie is dus dat wanneer de klant als risicovol wordt ingeschat de commissaris meer auditwerkzaamheden zal moeten uitvoeren om een betrouwbaar oordeel te kunnen vellen (Firth, 1997; Hassar & Naser, 2013).

Ook het bedrijfsrisico waarmee de onderneming zelf geconfronteerd wordt, speelt een rol bij de inschatting van het globale risico en het bepalen van de *audit fee*. Hiervoor worden marktgebaseerde risicomatstaven gebruikt (Chan et al., 1993). Firth (1985) bestudeerde in zijn studie als mogelijke drijver voor risico het marktrisico. Dit risico kon opgedeeld worden in twee componenten: het systematisch risico (de volatiliteit van aandelenrendement ten opzichte van dat van de markt als geheel) en het onsystematisch risico (bedrijfsspecifiek). Een hoger onsystematisch risico leidde volgens hem tot een hoger auditrisico. Hij vond in zijn studie een positief significante relatie tussen het onsystematisch risico en het audithonorarium. Later werd deze variabele nog opgenomen in verschillende andere studies en in de meta-analyse van Hay et al. (2006) werd de relatie nogmaals bevestigd op basis van een Z-statistiek berekend aan de hand van de resultaten uit vorige onderzoeken.

³ De *current ratio* wordt als volgt berekend: (Vlottende activa)/(korte termijn vreemd vermogen)

3.4 Winstgevendheid

Uit vorig onderzoek blijkt dat er een verband bestaat tussen de financiële prestaties van een bedrijf en het audithonorarium. Vooral de relatie met de winstgevendheid werd bestudeerd. Defond en Jiambalvo (1991, uit Willekens & Gaeremynck, 2005) zijn van mening dat een lage winstgevendheid bedrijven ertoe zal aanzetten hun prestaties beter voor te stellen dan dat deze in werkelijkheid zijn. Zeker bij beursgenoteerde bedrijven komt dit frequent voor omdat zij meestal een grote druk ervaren om aan de verwachtingen van de analisten te voldoen. Een kleine afwijking ten opzichte van de verwachting heeft vaak grote gevolgen voor de beurskoers. Dit vormt een extra motivatie om aan *earnings management* te doen (Mercken, 2013). Om het auditrisico toch binnen de perken te houden zal de auditor meer controles uitvoeren om tot een besluit te komen over de betrouwbaarheid van de jaarrekening. Verder kan de auditor ook nog geconfronteerd worden met een verhoogd financieel risico en met een verhoogde kans op vervolging indien de onderneming in faling gaat. Dit bevestigt ook de negatieve relatie tussen winstgevendheid en het audithonorarium, aangezien hoe slechter de prestaties van de onderneming, hoe hoger het risico voor de commissaris, wat op zijn beurt leidt tot meer auditwerkzaamheden en een hogere *audit fee*.

Simunic (1980) zag winstgevendheid ook als een maatstaf van risico, omdat het weergeeft in welke mate de auditor blootgesteld wordt aan een verlies (dat kan zowel op financieel vlak als op het vlak van reputatie zijn), als de klant in een slechte financiële gezondheid verkeert.

Chan et al. (1993) zijn een andere mening toegedaan. Zij argumenteren in hun studie dat het niet zeker is dat er een negatieve relatie is tussen de winstgevendheid en het audithonorarium. De redenering die zij volgen is dat wanneer een klant in financiële moeilijkheden zit (lage winstgevendheid), hij zoveel mogelijk kosten wil besparen en zo is de kans groot dat hij ook wil besparen op de *audit fee*. De heer Van Hoof gaf in zijn interview ook aan dat er vaak een druk van de klant ondervonden wordt om de auditwerkzaamheden zo beperkt mogelijk te houden om zo ook de *audit fee* laag te houden. Het is aan de commissaris zelf om te beslissen hoeveel en welke auditwerkzaamheden hij zal uitvoeren. ISA 200 meldt dat de auditor door testen en controles voldoende bewijzen moet verzamelen om tot een deskundig en betrouwbaar oordeel te komen over de jaarrekening. In theorie zou er in een bedrijf met financiële problemen meer controles en testen uitgevoerd moeten worden om de betrouwbaarheid van de cijfers te verzekeren, maar in de praktijk is dit niet altijd het geval. Enkele redenen hiervoor zijn: de hoge mate van concurrentie in de auditmarkt (auditkantoren willen hun klanten niet verliezen doordat een ander kantoor een lagere *audit fee* aanbiedt), het feit dat bedrijven het commissarisverslag vaak zien als een commodity waarvoor ze niet bereid zijn veel te betalen en omdat de laatste jaren het vaak de aankoopafdeling is die de onderhandelingen met de auditor doet (deze wil uiteraard net zoals bij andere aankopen, de laagste prijs) (E. Van Hoof, persoonlijke communicatie, 14 oktober 2013).

Meestal wordt als maatstaf voor de winstgevendheid de *return on equity* (ROE), *return on assets* (ROA), *return on investment* (ROI) gebruikt (Chaney et al., 2004; El-Gammel, 2012; Griffin et al., 2009; Willekens & Gaeremynck, 2005). Er wordt meestal gekozen voor de ROE, ROA of ROI omdat indien de winst als variabele zou gebruikt worden, een correlatie kan ontstaan met de variabele

grootte (Chan et al., 1993). Verder wordt er ook vaak een dummy opgenomen die aangeeft of er in de afgelopen jaren een verlies opgetreden is of niet (Anderson & Zéghal, 1994). Uit de meta-analyse van Hay et al. (2006) blijkt dat er een negatieve significante relatie is tussen de ROA en het audithonorarium en een positieve relatie tussen de dummy verlies en het audithonorarium. Verder beklemtonen ze wel dat de resultaten toch eerder gemengd zijn, wat volgens hun indiceert dat auditors niet zo veel belang hechten aan verschillen in winstgevendheid als het *audit fee* model doet vermoeden. Ook over de vorm van de relatie is onduidelijkheid. Zo beweren Hay et al. (2006) dat het mogelijk niet gaat om een lineaire relatie omdat een afname in de ROA wanneer het bedrijf reeds verliezen lijdt, niet dezelfde impact heeft dan een afname in de ROA van een bedrijf dat amper winst maakt.

3.5 Eigendomsvorm en concentratie

De eigendomsvorm en de concentratie kunnen een invloed hebben op de agencykosten en/of het ondernemingsrisico in bedrijven. Deze beïnvloeden op hun beurt de vraag naar auditdiensten (Willekens & Gaeremynck, 2005). Sommige eigendomsvormen blijken de kans op manipulatie van de resultaten en de kans op aansprakelijkheid van de auditor te verhogen en bijgevolg ook de gevraagde *audit fee* (Hay et al., 2006). Verder blijkt uit de meta-analyse van Hay et al. (2006) dat vorige studies vooral een onderscheid maakten tussen beursgenoteerde en niet-beursgenoteerde bedrijven, vennootschappen op aandelen en coöperatieve vennootschappen en er werd rekening gehouden met het feit of er al dan niet een referentieaandeelhouder aanwezig was.

Zowel Chan et al. (1993) als Firth (1997) onderzochten het verband tussen de graad van concentratie van aandeelhouderschap en het audithonorarium. Beide vonden een significant negatief verband wat impliceert dat hoe hoger het eigendomsbezit in handen van enkele grote investeerders, hoe lager het audithonorarium. Chan et al. (1993) haalt de agencytheorie aan en argumenteert dat in de afwezigheid van een wettelijke regeling, de neiging van bedrijven om een externe audit te vragen afhankelijk is van de mate waarin eigenaarschap en controle gescheiden zijn. Er wordt verwacht dat bedrijven met een wijdverspreid aandeelhouderschap een grondigere audit zullen eisen omdat ze niet over de nodige informatie beschikken om zelf over de betrouwbaarheid van de financiële overzichten te oordelen. Firth (1997) steunt deze redenering door te vermelden in zijn studie dat referentieaandeelhouders veel meer macht en controle kunnen uitoefenen over het management, wat leidt tot minder agencyproblemen. Verder beschikt de referentieaandeelhouder vaak over meer gedetailleerde *inside* informatie van het bedrijf, bijvoorbeeld doordat hij ook zetelt in de raad van bestuur. Er is dus bijgevolg minder nood aan een uitgebreide audit en/of een lagere kwaliteit van audit volstaat waardoor het audithonorarium lager is.

In enkele studies werd ook een dummy variabele opgenomen om aan te geven of het gaat om een beursgenoteerd bedrijf (Hay et al., 2006; Palmrose, 1986; Willekens & Gaeremynck, 2005; etc.). De relatie tussen de variabele beursnotering en audithonorarium is in de meeste onderzoeken significant en positief, met andere woorden beursgenoteerde bedrijven betalen meestal hogere *audit fees* dan private bedrijven. Niet enkel het feit dat in beursgenoteerde bedrijven meer agencyproblemen voorkomen en dat managers er sneller geneigd zijn de resultaten beter voor te stellen door de druk

van buitenaf verklaren de hogere *fees* maar ook de grootte, de complexiteit en het risico spelen een grote rol (Willekens & Gaeremynck, 2005). Beursgenoteerde bedrijven zijn meestal groter, complexer en risicovoller dan private bedrijven wat er mee voor zorgt de *audit fees* hoger zijn.

3.6 Interne beheersing/audit

Al vele jaren rekenen externe auditors deels op het werk van de interne auditors bij het uitvoeren van hun auditwerkzaamheden (Abbas & Alequab, 2013). De meest voorkomende redenering is dat indien een bedrijf een effectief en efficiënt interncontrolesysteem en een performante interne afdeling heeft, het aantal te verrichten auditwerkzaamheden door de externe auditor gereduceerd wordt (Palmrose, 1986). Dit resulteert uiteraard in lagere *audit fees*. De mate waarin de externe auditor gebruik maakt van het werk van de interne audit hangt af van de kwaliteit van het interncontrolesysteem en de interne audit (Felix, Gramling & Maletta, 2001). In een eerste fase van het auditproces onderzoekt de auditor de betrouwbaarheid van de informatie verkregen uit de onderliggende administratieve en accountingprocessen. Deze informatie bepaalt tenslotte de kwaliteit van de gegevens in de jaarrekening. Door middel van procedure- en transactietesten gaat de externe auditor na of het interncontrolesysteem effectief en efficiënt werkt. Indien uit de testen blijkt dat het systeem betrouwbaar is, zal de auditor hierop steunen voor zijn verdere auditwerkzaamheden. Bijgevolg betekent dit dat de auditor onder andere zelf minder detailtesten zal moeten uitvoeren om te oordelen over de betrouwbaarheid van de jaarrekening (Dries, Van Brussel & Willekens, 2011). Dit leidt logischerwijs tot lagere audithonoraria, aangezien de auditor minder uren zal besteden aan de externe audit. Indien het interncontrolesysteem niet betrouwbaar is zal de auditor aanbevelingen tot verbetering opstellen. Ook de interne auditor zelf kan bijdragen tot de externe audit. Dit kan zowel op een directe manier bijvoorbeeld als de interne auditor de externe assisteert bij het uitvoeren van de werkzaamheden of indirect door het uitvoeren van kwaliteitsvolle interne audits doorheen het jaar waar de externe auditor op kan steunen (Abbas & Alequab, 2013). De verwachting in vele studies is bijgevolg dat er een negatief verband bestaat tussen de interne beheersing/audit en het audithonorarium. De verkregen resultaten zijn echter niet altijd eenduidig. In de studie van Felix et al. (2001) en Mohamed, Subramaniam en Yusoff (2012) werd deze verwachting wel bevestigd. Zij vonden wel degelijk een negatief verband tussen de kwaliteit van de interne beheersing en de *audit fee*. In sommige andere onderzoeken wordt een positieve relatie vastgesteld tussen interne beheersing variabelen en het audithonorarium. Dit kan verklaard worden door het feit dat de relatie tussen interne en externe audit als complementair gezien kan worden (Knechel & Willekens, 2006). Beide audits dragen bij tot hetzelfde doel namelijk het verhogen van de betrouwbaarheid en integriteit van de jaarrekening. Bedrijven die nood hebben aan een betere financiële controle en monitoring gaan meestal investeren in zowel de verbetering van het interncontrolesysteem als in betere audit (Hay, 2013). Hay (2013) vindt hiervoor bevestiging in zijn meta-analyse. De Z-statistiek voor de algemene relatie tussen de interne beheersing variabelen en het audithonorarium was positief en significant, wat de argumentatie over de complementaire relatie bekrachtigt.

De meta-analyse van Hay et al. (2006) geeft aan dat er 11 studies waren die de relatie bestudeerden tussen interne beheersing/audit en het audithonorarium. Verder blijkt uit hun studie

dat de meest voorkomende variabelen gebruikt voor het meten van de kwaliteit en omvang van de interne beheersing/audit, waren: interne audit uitgaven, interne audit assistentie, ratio interne audit kosten/totale activa, interne audit *payroll* en aantal interne auditors. In deze meta-analyse was het globale resultaat echter niet significant.

Er kan dus besloten worden dat er nog meer onderzoek gedaan moet worden over de richting van de relatie tussen interne beheersing/audit en het audithonorarium om te kunnen bewijzen wat de relatie tussen beide is. In het hoofdstuk over de vraagfactoren wordt nog dieper ingegaan op de problematiek van de gemengde resultaten.

3.7 Deugdelijk bestuur/corporate governance

In sommige onderzoeken werden ook variabelen met betrekking tot corporate governance opgenomen (Hassar & Naser, 2013; Hay et al., 2006; Hay, 2013; Willekens & Gaeremynck, 2005). De resultaten zijn net als bij de interne beheersing variabelen erg gemengd. Sommige studies vinden een positief verband tussen corporate governance variabelen en het audithonorarium, anderen merken een negatief verband en nog enkele hadden insignificante resultaten. Er moet nog meer research gebeuren rond de relatie tussen corporate governance en het audithonorarium om een duidelijk beeld te krijgen van de invloed van de corporate governance structuur op de audithonoraria. Een mogelijke verklaring voor de gemengde resultaten wordt besproken in een volgende hoofdstuk, vraagfactoren.

De meest opgenomen corporate governance variabelen in studies zijn: de aanwezigheid van een auditcomité, scheiding van de rol van CEO en voorzitter van de raad van bestuur en aantal onafhankelijke leden in de raad van bestuur (Willekens & Gaeremynck, 2005). Over de richting van de relatie is er nog onduidelijkheid. Enerzijds wordt geargumenteed dat een betere corporate governance structuur leidt tot een betere controleomgeving, waardoor het auditrisico vermindert en wat op zijn beurt resulteert in lagere *audit fees* (Willekens & Gaeremynck, 2005). Anderzijds vonden Hay et al. (2006) en Hay (2013) een positief verband tussen een aantal corporate governance variabelen, namelijk het aantal onafhankelijke bestuurders, aanwezigheid van een auditcomité, etc. en het audithonorarium. De redenering hierachter is dat onafhankelijke bestuurders bezorgder zijn over de kwaliteit van de jaarrekening en daarom zullen ze een audit eisen van een kwalitatief hoog niveau, wat uiteraard kostelijker is (Hay, 2013). Er zijn studies die beide redeneringen ondersteunen, maar er dient nog meer onderzoek rond te gebeuren om een eenduidig verband te vinden tussen corporate governance structuren en audithonoraria.

3.8 Industrie

In een aantal studies werd ook een industrie variabele opgenomen (Firth, 1997; Griffin et al., 2009; Hassar & Naser, 2013; Hay et al., 2006; Palmrose, 1986). Simunic (1980) gaf in zijn onderzoek reeds aan dat de variatie in de audithonoraria mogelijk verklaard wordt door verschillen in industrie. Hij vond echter geen basis voor het specificeren van een hypothese met betrekking tot de industrie, maar mogelijke verschillen werden achteraf wel onderzocht aan de hand van de industrie classificatie.

Verschillen in audithonoraria per industrie kunnen ook verklaard worden door de complexiteit. (Willekens & Gaeremynck, 2005; E. Van Hoof, persoonlijke communicatie, 14 oktober 2013) Sommige industrieën zijn onderhevig aan een strikte regelgeving wat zorgt voor een hogere moeilijkheidsgraad (complexiteit) en bijgevolg hogere audithonoraria. De financiële en nutssector zijn vaak makkelijker te auditeren dan sectoren met bedrijven die over veel voorraden, vorderingen en kennis-gebaseerde activa beschikken (Hay et al., 2006). Daarenboven zijn financiële instellingen en nutsbedrijven sterk gereguleerd, wat mede bijdraagt tot lagere audithonoraria in deze sectoren (Willekens & Gaeremynck, 2005). In veel onderzoeken worden bedrijven in deze industrieën dan ook niet opgenomen in de steekproef of wordt er een dummy opgenomen die aangeeft of het gaat om een bedrijf in de financiële of nutssector.

Hassar en Naser (2013) onderzochten de determinanten van het audithonorarium in de Verenigde Arabische Emiraten en argumenteerden dat productiebedrijven hogere audithonoraria betalen dan bedrijven in andere industrieën. Volgens hun eisten productiebedrijven een hogere kwaliteit, wat duurder is uiteraard, dan andere sectoren omdat deze sector te maken had met hoge agencykosten. Bovendien maken productiebedrijven vaak gebruik van externe financiering, wat ook leidt tot een hogere kwaliteitsvereisten. Verder argumenteren ze dat van productiebedrijven verwacht wordt dat ze een negatieve impact hebben op het milieu en de samenleving. Daardoor zullen ze vaak onderhevig zijn aan meer politieke druk en extra regulatie, waardoor ze sneller geneigd zullen zijn een auditor aan te nemen die werk van hoge kwaliteit aflevert, wat uiteraard gepaard gaat met een hoger audithonorarium.

4 Kenmerken van het auditkantoor

Het meeste onderzoek verricht over de auditmarkt werd gedaan om de competitie in de markt te onderzoeken en om na te gaan of er prijspremies gevraagd werden door de grote auditkantoren (big N). Een praktijk die op het eerste zicht in strijd lijkt te zijn met het vragen van prijspremies is de *fee-cutting of low-balling* praktijk. Hier gaat het om auditkantoren die de *audit fee* bewust laag houden om zo klanten aan te trekken of weg te lokken bij de concurrentie. Verder kan ook de reputatie, specialisatie en locatie van de auditor een invloed hebben op de audithonoraria.

4.1 Big N

Met de big N wordt er verwezen naar de grootste internationale auditkantoren in de markt. Deze bedrijven bieden een hele reeks van diensten aan waaronder *audit, assurance, tax, consulting, advisory, corporate finance* en *legal services*. Ze vormen een oligopolie in de auditmarkt aangezien ze het merendeel van de audits van zowel beursgenoteerde als private bedrijven uitvoeren. Doordat er onderzoeken in de literatuurstudie opgenomen zijn van de laatste 34 jaar, met als eerste onderzoek dat van Simunic in 1980, varieert het aantal big N bedrijven. In deze periode vonden namelijk heel wat *business combinaties* plaats tussen de big N onderling. In 1980 waren er acht (Arthur Andersen, Arthur Young & co, Coopers & Lybrand, Ernst & Whinney, Deloitte Haskins & Sells, Peat Marwick Mitchell, Price waterhouse en Touche Ross), terwijl er vandaag, na een aantal fusies en het stopzetten van Arthur Andersen na het Enron schandaal, nog slechts vier (Deloitte, EY, KPMG en PwC) van deze grote auditkantoren aanwezig zijn in de auditmarkt. Vandaar dat big N gebruikt zal worden doorheen de literatuurstudie en niet het exact aantal big N bedrijven.

Over de relatie tussen het audithonorarium en de grootte van het auditkantoor is reeds veel onderzoek gedaan. De reden waarom Simunic (1980) en latere studies de auditmarkt onderzochten was omdat er een grote bezorgdheid was over de competitie in de markt. Men vreesde dat de grootste auditkantoren monopoliekracht hadden en daarom het zich konden veroorloven hogere audithonoraria te vragen. In de meeste studies werd er dus gezocht naar bewijs voor dit fenomeen. Simunic (1980) en enkele daaropvolgende studies (Firth, 1985 & 1997) vonden geen significante relatie tussen de grootte van het auditkantoor en het audithonorarium. De overgrote meerderheid van de latere studies daarentegen vond wel bewijs voor het bestaan van een big N premie (Chan et al., 1993; Dutillieux & Willekens, 2009; Fleischer & Goettsche, 2012; Francis & Simon, 1987; Griffin et al., 2009; Hay, 2013; Niemi, 2004; Palmrose, 1986; Pong & Whittington 1994; Willekens & Gaeremynck, 2005).

De reden voor deze prijspremie die het vaakst aangehaald wordt, is het bestaan van productdifferentiatie en verschillen in kwaliteit tussen de big N en de andere auditkantoren (Anderson & Zéghal, 1994; Chan et al., 1993; Dutillieux & Willekens, 2009; Francis & Simon, 1987; Hay, 2013; Willekens & Gaeremynck, 2005). Niemi (2004) haalt in haar studie als verklaring voor de hogere audithonoraria bij big N bedrijven ook nog het feit aan dat big N bedrijven vaak geassocieerd worden met nauwkeurigere rapporten, meer informatieve signalen van financiële moeilijkheden, minder geschillen, betere beheersing van agencykosten en een jaarrekening die in grotere mate

voldoet aan de GAAP. Firth (1985, 1997) daarentegen legt de oorzaak van de hogere audithonorarium deels bij de auditkantoren zelf. In zijn studie geeft hij als uitleg voor de premie het feit dat grote auditkantoren hogere kostenstructuren hebben en dat de premie gezien moet worden als een return on investment op de uitgevoerde investeringen voor het opbouwen van de reputatie. De grote bezorgdheid over de prijspremie van big N kantoren is dat de premie het gevolg is van monopolieprijszetting. Er zijn slechts enkele grote spelers in de auditmarkt (momenteel vier) en bijgevolg hebben zij veel macht. Er wordt echter wel vaak een sterke competitie geobserveerd tussen de big N onderling alsook tussen de andere auditkantoren. De invoering van de publicatieverplichting van de audithonoraria heeft ook bijgedragen tot een toegenomen concurrentie. Dit is merkbaar door een neerwaartse druk op de audithonoraria en het toegenomen aantal praktijken van *fee-cutting* en *low-balling* (Mercken, 2013).

Volgens Anderson & Zéghal (1994) manifesteert productdifferentiatie in de auditmarkt zich door verschillen in auditkwaliteit. In de literatuur zijn er twee algemene theorieën wat betreft auditkwaliteit. Een eerste werd gedefinieerd door DeAngelo (1981b). Zij beschrijft auditkwaliteit als een gezamenlijk beoordeling van de competentie van het auditkantoor (zijn ze in staat onregelmatigheden te ontdekken) en de onafhankelijkheid ten opzicht van de klant (wordt de onregelmatigheid ook daadwerkelijk gerapporteerd eens ze ontdekt is). Verder beweert DeAngelo (1981b) dat dit kwaliteitsverschil rechtstreeks gelinkt is aan de grootte van het auditkantoor. Tegenover de theorie van DeAngelo (1981b) staat het merknaam model van Klein en Leffler (1981). Daarin staat de merknaam die auditkantoren creëren, centraal als proxy voor de auditkwaliteit. De merknaam zorgt er volgens hun voor dat klanten de hoge prijs zien als een teken van hoge kwaliteit. Vandaar dat big N bedrijven veel investeren in het tot stand brengen en houden van een goede merknaam.

Meestal worden er verschillen gevonden in prijspremie met betrekking tot de grootte van de klant (Chan et al., 1993; Fleischer & Goettsche, 2012; Francis & Simon, 1987). Wanneer een bepaalde groep van aanbieders in een competitieve markt systematisch hogere prijzen vraagt, duidt dat op productdifferentiatie. Dit is ook het geval in de auditmarkt waarbij de big N zich differentiëren door hun merknaam en reputatie. Klanten zijn hiervoor bereid meer te betalen en dat leidt ertoe dat ze een prijspremie verdienen (Francis & Stokes, 1986). Deze prijspremie zou logischerwijs geobserveerd moeten worden in zowel het grote als kleine klantensegment. Dit is echter niet altijd het geval en verschillende studies hebben tegensprekende resultaten. Zo vinden Chan et al. (1993) in zowel het grote als het kleine klantensegment een big N premie. Fleischer & Goettsche (2012) vinden daarentegen een verschil in premie tussen de twee segmenten. Volgens hun resultaten verdienen big N kantoren bij grote bedrijven hogere premies. Er wordt hier gebruik gemaakt van de *ability to bear costs* principe. Grote bedrijven zijn vaak winstgevender en vandaar dat er soms hogere audithonoraria gevraagd worden (Pong & Whittington, 1994). Francis & Simon (1987) vinden echter in hun studie net een omgekeerd verband. Ze ontdekten ook dat de big N premie afhankelijk is van de grootte van de klant, maar volgens hun wordt er bij zeer grote bedrijven juist geen prijspremie gevraagd. In dit segment is de big N dummy niet significant. Deze resultaten waren eerder al gevonden in de studies van Simon (1985), Francis en Stokes (1986), en Palmrose (1986). In het kleine klantensegment is veel meer competitie door de aanwezigheid van vele lokale en

ationale auditors (mid-tiers). Klanten in dit segment die kiezen voor een big N auditor doen dit omwille van productdifferentiatie redenen of omwille van de hoger gepercipieerde kwaliteit van een big N auditor. Bijgevolg zijn ze ook bereid een premie te betalen. In het grote klantensegment is echter minder concurrentie (enkel big N en enkele mid-tiers meestal) waardoor de klanten vaak meer onderhandelingsmacht hebben. De reden gegeven door Francis & Stokes (1986) voor het ontbreken van een big N prijspremie in het grote klantensegment is het gelijktijdig bestaan van hogere big N prijzen door productdifferentiatie en hogere niet big N prijzen door het bestaan van *diseconomies of scale*.

Hay (2013) haalt in zijn studie de problematiek rond de zelf-selectie van auditors aan. Dit probleem maakt de interpretatie van de resultaten gecompliceerd. Sommige studies vinden dat het conventionele model niet correct gespecificeerd is omdat het geen rekening houdt met de zelf-selectie. Dit soort kwesties kunnen leiden tot een overdrijving van de big N premie. Een studie die hier onderzoek naar verricht heeft, is deze van Chaney et al. (2004). In deze studie werd gebruik gemaakt van een steekproef van private bedrijven. De onderzoekers kozen voor private bedrijven omdat dit volgens hun de perfect setting is aangezien deze bedrijven minder druk vanuit de markt voelen om een big N auditor aan te nemen. In deze markt is bijgevolg minder gevaar voor de monopolie van big N auditors en klanten zullen daardoor enkel bereid zijn een premie te betalen als ze vinden dat de aangeboden kwaliteit van een big N audit ook effectief superieur is aan deze van andere auditors. Verder worden er enkele redenen gegeven waarom er juist wel of juist niet een big N prijspremie geobserveerd zal worden in het private segment. Nieuw in deze studie is dat men er vanuit gaat dat de auditorkeuze endogeen is. De klanten worden niet willekeurig toegewezen aan auditkantoren, maar het is aannemelijk dat bedrijven zelf selecteren welke big N of non-big N auditor ze willen op basis van bedrijfskarakteristieken en private informatie. Om potentiële *bias* door zelf-selectie te vermijden wordt er in de studie gebruikt gemaakt van het klassieke econometrisch selectiemodel van Heckman (1978). Aan de hand van bepaalde bedrijfsspecifieke kenmerken van de klant kan het model voorspellen of het bedrijf waarschijnlijker een big N auditor zal kiezen of niet. Big N auditors investeren veel in technologie, training en faciliteiten en zijn daardoor efficiënter in het uitvoeren van audits op grote en complexe bedrijven. Deze bedrijven zullen dan ook sneller geneigd zijn om een big N auditor te kiezen omdat relatief gezien deze auditor hun *audit fee* minimaliseert.

We kunnen besluiten dat er rond dit kenmerk al veel research gedaan is, voornamelijk met het oog op het onderzoeken van de competitie in de markt en of er aan monopolieprijszetting werd gedaan. In de meeste onderzoeken werd een positieve relatie gevonden tussen de big N variabele en het audithonorarium. De resultaten met betrekking tot het bestaan en de grootte van de big N premie in de verschillende klantensegmenten zijn echter niet eenduidig. Hier zou meer onderzoek rond moeten gebeuren om voldoende bewijs te vinden over het verband. Het bestaan van de big N premie is niet het gevolg van het bestaan van monopolieprijszetting zoals aanvankelijk gedacht, maar het komt eerder door productdifferentiatie en verschillen in gepercipieerde kwaliteit.

4.2 Specialisatie

Anderson en Zéghal (1994) argumenteren dat auditkantoren zich gaan specialiseren in een bepaalde industrie of segment om zo schaalvoordelen te creëren. Bij een gespecialiseerde audit is meestal een grote vaste kosten component aanwezig omdat er bepaalde kosten opgelopen worden om de specifieke audit uit te voeren zoals het aankopen van gespecialiseerde software, bijkomende training van personeel, aanwerven van experts, Vooral grote auditkantoren die zich specialiseren kunnen genieten van schaalvoordelen door deze vaste kosten te spreiden over verschillende klanten in dezelfde industrie of hetzelfde segment. Kleine en/of middelgrote auditkantoren hebben meestal niet genoeg klanten in eenzelfde industrie of segment om tot deze schaalvoordelen te komen.

De specialisatie van een auditkantoor in een bepaalde industrie wordt meestal gemeten door het percentage van de klanten dat behoort tot eenzelfde industrie (Willekens & Gaeremynck, 2005). Industriespecialisatie is een reden voor differentiële prijszetting door auditkantoren. Door zich te specialiseren in een bepaalde industrie, kunnen auditors een hogere kwaliteit van audit aanbieden en dat zorgt ervoor dat ze een prijspremie kunnen vragen. Industriespecialisten gaan hun expertise in een bepaalde industrie promoten en gebruiken dit om zich te differentiëren van andere auditors (Dutillieux & Willekens, 2009). Uit de meta-analyse van Hay (2013) blijkt dat de specialisatievariabele wel degelijk een significant effect heeft op het audithonorarium. De vraag die wel vaak rijst is of specialisatie plaatsvindt op lokaal of nationaal niveau. Indien specialisatie zich voordoet op lokaal niveau dan betekent dit dat de kennis zich bevindt bij individuele personen of auditteams. Bij specialisatie op nationaal niveau gaat het om de kennis die in het bezit is van een auditbedrijf als geheel (bijvoorbeeld EY, Deloitte). Onder andere Craswell, Francis en Taylor (1995) bekeken industriespecialisatie op nationaal niveau. Latere studies daarentegen (Francis, Stokes & Anderson, 1999) argumenteerden dat industrie expertise moeilijk over te dragen was binnen een bedrijf en daarom besloten ze dat specialisatie beter op kantooniveau gemeten werd. Ferguson, Francis en Stokes (2003) bevestigden dit in hun studie op de Australische auditmarkt. De specialisatiepremie in Australië werd gedreven door kantoonpecialisatie en niet door nationaal industrieleiderschap. Sommige studies vinden wel specialisatiepremies op stadniveau maar niet op nationaal niveau. Er is dus nog enige onduidelijkheid over welk type van specialisatie nu dominerend is.

Dutillieux en Willekens (2009) testen in hun studie industriespecialisatie in de Belgische auditmarkt. Ze maken een onderscheid tussen big N auditors en niet big N auditors. Specialisatie wordt in hun studie gemeten door het gewicht of marktaandeel van een auditkantoor in een bepaalde industrie. Er wordt vanuit gegaan dat een groter marktaandeel in een bepaalde industrie gepaard gaat met meer investeringen in industriespecifieke auditexpertise. Een andere manier om het te meten, dezelfde die reeds werd aangehaald in de studie van Willekens en Gaeremynck (2005), is om het belang van een industrie binnen een auditkantoor te meten, met andere woorden hoeveel klanten komen uit dezelfde industrie. De eerste berekeningswijze werd ook gebruikt in de studie van Craswell et al. (1995) en er werd vereist dat een auditkantoor minstens over een marktaandeel van 10% (afkapwaarde) moest beschikken om als specialist aanzien te worden. In de studie van Dutillieux en Willekens (2009) werden verschillende afkapwaardes gebruikt. In de regressie met de big N auditors

werd bij de afkapwaardes van 10% en 15% een positief en significant effect gevonden, wat aangeeft dat klanten van big N industriespecialisten meer betalen voor hun audit. Dezelfde relatie werd bekomen bij niet big N auditors. Dus ook niet big N auditor industriespecialisten rekenen hogere audithonoraria aan.

4.3 Locatie

Deze variabele werd maar in enkele studies opgenomen, maar uit de meta-analyse van Hay (2013), blijkt dat in recente studies deze variabele wel significant is. Er wordt verwacht dat in sommige kantoren, voornamelijk kantoren uit grote steden zoals onder andere Londen of Amsterdam, de kosten hoger liggen. Daarom betalen bedrijven meer voor een audit (Chaney et al., 2004; Willekens & Gaeremynck, 2005). Uit hun interviews met partners kwam naar voren dat de locatie van het auditkantoor een invloed kan hebben op de hoogte van het audithonorarium, vandaar dat Chan et al. (1993) besloten als een van de eersten om een dummy variabele op te nemen die aangaf of het auditkantoor in Londen lag of niet. Ze vonden een positief significant effect. Firth ging na of auditkantoren in Oslo hogere audithonoraria vroegen ten opzichte van andere kantoren, maar deze variabele was niet significant.

De heer Van Hoof gaf in het verkennend interview aan dat er in België niet echt een stad is waar de kosten van de auditkantoor zo veel hoger liggen dat de meerkosten doorgerekend worden in de audithonoraria.

4.4 Duur relatie/switch variabele

Een verwachting die schijnbaar lijnrecht tegenover het vragen van een prijspremie staat, is dat big N bedrijven door schaalvoordelen een lager audithonorarium gaan aanbieden om zo nieuwe klanten aan te trekken, zoals hierboven reeds beschreven.

Er zijn veel redenen waarom klanten van auditor veranderen bijvoorbeeld omwille van industriespecialisatie, financiële moeilijkheden, meningsverschillen met de auditor, auditor reputatie, etc (Simon & Francis, 1988). Een vaak gegeven reden is het feit dat bij een ander auditkantoor een lagere *audit fee* betaald moet worden (Hay et al., 2006). Veel bedrijven beschouwen tegenwoordig de auditdienst en de controleverklaring als een commodity met weinig toevoegende waarde (Fontaine, Letaifa & Herda, 2013). Dit leidt ertoe dat bedrijven zich veel meer concentreren op prijzen en bijgevolg gaan ze sneller van auditor veranderen indien er een lagere *audit fee* wordt aangeboden. Auditkantoren spelen hier uiteraard op in door aan *fee-cutting* of *low-balling* te doen. Er wordt echter niet altijd aan *fee-cutting* gedaan. Het is ook mogelijk dat een bedrijf een nieuwe auditor kiest omwille van reputatie of specialisatieredenen, dan kan de prijsverlaging geheel of gedeeltelijk teniet gedaan worden doordat er een reputatie- of specialisatiepremie gevraagd wordt. Indien er gekozen wordt voor een auditor met een lagere reputatie of een auditor die efficiënter werkt dan kan de lagere *audit fee* meestal gerechtvaardigd worden aangezien ze dan niet het gevolg van *fee-cutting*. Om dit effect te vermijden is het aangewezen enkel bedrijven te vergelijken die naar een gelijkaardige auditor zijn overgestapt (Köhler & Ratzinger, 2012; Simon & Francis, 1988). Uit de

studie van Simon & Francis (1988) blijkt dat auditkantoren systematische prijsverlagingen toepassen en de oorzaak van deze prijsverlagingen niet komt door verschillen in auditor technologie, auditor reputatie, non-audithonoraria of grootte van de klant. Verder blijkt ook dat zowel in de groep van big N auditors als in de groep van niet big N auditors aan *fee-cutting* gedaan wordt. Sommige vorige studies waren evenwel niet in staat bewijs te vinden voor *fee-cutting* gedrag (Firth, 1985; Francis, 1984; Palmrose, 1986; Simunic, 1980). Latere studies (zoals Hay et al., 2006; Hay, 2013; Köhler & Ratzinger, 2012; Pong & Whittington, 1994) vonden wel significante resultaten. Al deze studies hadden een variabele opgenomen die aangaf of de auditor recentelijk veranderd was. Verder werden er in sommige onderzoeken opsplitsingen gemaakt tussen auditor groepen (big N, mid-tier en lokale auditors) en tussen klanten segmenten. Indien een dummy variabele werd opgenomen die aangaf of de auditor gewisseld was, dan werd in praktisch alle studies een negatieve, significante relatie gevonden. De meta-analyse van Hay et al. (2006) en Hay (2013) bevestigen dit: indien er een nieuwe auditor is, dan ligt het audithonorarium lager. Enkele studies hebben ook een continue variabele opgenomen die de duur van de relatie weergeeft, maar daar zijn de resultaten niet eenduidig waardoor er moeilijk een uitspraak over gevormd kan worden.

De meeste studies onderzoeken echter enkel *price-cutting* gedrag omdat voor het bestuderen van *low-balling* informatie nodig is over de kostenstructuren en winstmarges van de auditkantoren (Simon & Francis, 1988).

In een studie van Craswell en Francis (1999) werd er zelfs een onderscheid gemaakt tussen de richting van de verandering. Zo werden er dummy's opgenomen die aangaven of er van big N auditor naar big N of niet big N auditor was veranderd en omgekeerd. Ze kwamen tot de conclusie dat er enkel kortingen werden gegeven op nieuwe audits als de onderneming van een niet big N auditor overstapte naar een big N auditor. Een verklaring vonden ze in de *economic theory of discount pricing of higher-priced higher-quality experience goods*. Deze theorie zegt dat verkopers kortingen geven om de klant te overtuigen om het goed (big N audit) te kopen indien er informatie asymmetrie is tussen de koper en verkoper in verband met productkwaliteit en deze asymmetrie kan enkel verminderd worden als de klant het goed koopt. Een andere verklaring is dat op hoog geprijsde goederen of diensten (bijvoorbeeld een big N audit) een grotere korting kan gegeven worden dan op goederen en diensten die al laag geprijsd zijn (Köhler & Ratzinger, 2012). De invloed van de richting van de verandering werd in 1981 ook reeds door DeAngelo bestudeerd. Ze was de eerste om dummy variabelen opgenomen in haar studie die aangaven van welk type naar welk type auditor werd veranderd. Haar resultaten werden dan later door Craswell en Francis (1999) bevestigd.

Er kan besloten worden dat er in recente jaren toch meer bewijs gekomen is voor het bestaan van het *fee-cutting* en *low-balling* fenomeen. Zowel big N als niet big N auditors doen aan prijsverlagingen met het oog op het aantrekken van nieuwe klanten. Toezichhoudende instanties zoals het AICPA zijn bezorgd over de gevolgen van deze praktijken aangezien ze een bedreiging kunnen vormen voor de onafhankelijkheid van de auditor en de kwaliteit van de audit. Verder onderzoek naar de gevolgen voor de onafhankelijkheid zou meer duidelijkheid kunnen brengen.

5 Kenmerken van de opdracht

Onder kenmerken van de opdracht worden in de literatuur vooral geïdentificeerd: de periode waarin de opdracht valt (piekseizoen of niet), welk type verklaring er gegeven wordt, welke de rapporteringsvereisten zijn en de periode tussen de bekendmaking van de jaarrekening en de afgifte van de controleverklaring. Ook onder deze categorie valt het samenaanbod van audit en non-auditdiensten. De literatuur omtrent deze kenmerken wordt hieronder besproken.

5.1 Piekseizoen

Het is algemeen geweten dat het auditberoep een piekseizoen heeft. Dit is namelijk de periode waarin de meeste bedrijven hun jaarrekening afsluiten. In de USA en Europa eindigen de meeste boekjaren op 31 december. Het piekseizoen van de auditor is bijgevolg de daaropvolgende maanden: januari, februari en maart (Hay et al., 2006). De redenering is dat een audit meer zou kosten in het drukke seizoen omwille van de vele overuren die gemaakt worden. In het kalme seizoen zou de commissaris kortingen kunnen geven om ook in deze periode de middelen efficiënt te kunnen inzetten (Willekens & Gaeremynck, 2005). De duurdere prijs voor een audit in het piekseizoen kan logisch verklaard worden door het alom bekende vraag en aanbod model. Indien de vraag naar een goed/dienst stijgt, dan verschuift de vraagcurve naar rechts. Bij een gelijkblijvende aanbodcurve, zal de evenwichtsprijs toenemen, in dit geval het audithonorarium.

In vele studies kon dit verband echter niet aangetoond worden (o.a. in Chan et al. 1993; Firth, 1985; Willekens & Gaeremynck, 2005). Chan et al. (1993) geven aan in hun onderzoek dat door het aanbieden van non-auditdiensten de werklast evenrediger verdeeld wordt over het jaar en dit vermindert het effect van een piek- en dalseizoen. Firth (1985) voegt daar nog aan toe dat het bij big N bedrijven ook minder voorkomt aangezien zij actief zijn over de hele wereld en in verschillende sectoren. Bedrijven in verschillende werelddelen sluiten hun jaarrekening niet allemaal op hetzelfde moment af en bijgevolg is het werk ongeveer evenredig over het jaar verspreid. Het is wel mogelijk dat er verschillen te vinden zijn tussen honoraria betaald op verschillende momenten van het jaar. Dit zou evenwel eerder veroorzaakt zijn door de complexiteit van de audit dan door piek- en dalprijzetting. De bedrijven die een audit vragen in de periode januari- april zijn meestal grote internationale en/of beursgenoteerde bedrijven die op korte termijn de cijfers en de jaarrekening moeten bekendmaken. Deze bedrijven zijn vaak veel complexer doordat onder andere niet enkel de Belgische boekhoud- en auditregels van toepassing zijn maar ook de internationale regelgeving. De verschillen in honoraria houden dus eerder verband met de complexiteit en niet met de periode waarin bedrijven een audit vragen.

Uit zowel de meta-analyse van Hay et al. uit 2006 als die van Hay uit 2013 blijkt dat de meeste studies een positieve relatie verwachten, maar dat ze meestal insignificante resultaten bekomen. De globale Z-statistiek is echter wel positief en significant, dit wil zeggen dat het geaccumuleerde effect van deze insignificante studies toch positief en significant is. Ze besluiten dat deze maatstaf vaker opgenomen moet worden in studies.

5.2 Auditproblemen/ auditopinie

Ook de aanwezigheid van auditproblemen kan het audithonorarium beïnvloeden. Problemen bij het uitvoeren van de audit, kunnen namelijk het risico verhogen voor de auditor en bijgevolg ook de kosten (Simunic, 1980). Een indicatie dat er auditproblemen zijn is het bestaan van een niet-goedkeurende verklaring. Een dummy die aangeeft of er een andere dan een goedkeurende verklaring voorkomt werd in de meeste studies gebruikt (Firth, 1997; Hay et al., 2006; Hay, 2013; Gist, 1992; Willekens & Gaeremynck, 2005). Volgens Firth (1997) geeft de aanwezigheid van een niet-goedkeurende verklaring aan dat er meer auditwerk verricht zal moeten worden aangezien de auditor en de klant proberen om de onzekerheden, die geleid hebben tot de niet-goedkeurende verklaring, op te lossen. Verder impliceert dit type verklaring dat de onderneming een grotere kans heeft om in falings te gaan. Dit leidt tot een hoger gepercipieerd risico en logischerwijs tot een hogere *audit fee* (Firth, 1997). Uit de meta-analyse van Hay et al. (2006) blijkt dat slechts 28% van de studies een positieve relatie vond tussen de dummy niet-goedkeurende verklaring en het audithonorarium. De grote meerderheid vond een insignificant effect. Doch was het gecombineerde resultaat net zoals bij de piekseizoen variabele wel positief en significant. Gist (1992) vond ook een insignificant effect, maar hij schreef dit toe aan het feit dat er te weinig bedrijven met een niet-goedkeurende verklaring opgenomen waren in de steekproef.

De aanwezigheid van een niet-goedkeurende verklaring kan dus wel degelijk een invloed hebben op de hoogte van het audithonorarium, maar het resultaat is vaak tijds- en land gebonden en afhankelijk van de steekproefgrootte en samenstelling.

5.3 Rapporteringsvertraging

In enkele studies werd een variabele opgenomen die aangaf hoeveel tijd er zat tussen de balansdatum en de uitgifte van het auditrapport (Griffin et al., 2009; Hassar & Naser, 2013; Hay et al., 2006; Willekens & Gaeremynck, 2005). Een langere periode tussen de balansdatum en de uitgifte van de controleverklaring wordt gezien als een indicator van de efficiëntie van de audit. Een vertraging wordt mogelijk veroorzaakt door problemen tijdens de audit, moeilijkheden bij het oplossen van gevoelige auditkwesties of doordat er complexere financiële rapporten opgesteld moeten worden (Hassar & Naser, 2013). Dit hangt samen met hetgeen besproken werd in de vorige puntjes. De positieve relatie werd bevestigd in alle hier opgesomde onderzoeken.

5.4 Rapporteringsvereisten

De rapporteringsvereisten en de complexiteit van de rapporteringstaak heeft ook een significante invloed op het audithonorarium (Willekens & Gaeremynck, 2005). De verklaring hiervoor is logisch: hoe gecompliceerder de rapporteringsvereisten, hoe meer auditwerk er verricht zal moeten worden en hoe hoger de *audit fee*. De meest voorkomende proxy is het aantal auditrapporten dat opgesteld dient te worden (Hay et al., 2006; Willekens & Gaeremynck, 2005). In beide studies werd een positief en significant effect gevonden. Het nadeel is echter dat deze variabele meestal gebaseerd is op interne informatie en deze is niet altijd beschikbaar voor de onderzoekers.

Griffin et al. (2009) onderzochten het effect van de adoptie van de SOX wetgeving en de IFRS standaarden op de audithonoraria in Nieuw-Zeeland. Het opleggen van strengere auditstandaarden en –vereisten, zoals de SOX wetgeving in US, ISA normen in België, etc. zorgen ervoor dat het optimale niveau van audit zekerheid verandert, met als gevolg dat ze ook het niveau van de audithonoraria veranderen. In België worden de ISA normen vanaf december 2014 verplicht voor alle bedrijven en de heer Van Hoof verwacht dan ook een stijging van de audithonoraria. Vooral bij kleinere kantoren zal deze stijging te merken zijn omdat de ISA normen toch wel veel extra werk met zich meebrengen ten opzichte van de vroegere IBR normen. Dit zal zich uiten in meer werkuren en bijgevolg een hoger honorarium. Griffin et al. (2009) verwachten verder dat de non-audithonoraria zullen dalen als gevolg van de strengere onafhankelijkheidsvereisten.

In hun onderzoek spenderen ze ook veel aandacht aan het effect van de adoptie van de IFRS boekhoudstandaarden op de *audit fees*. In België is het volgen van de IFRS enkel verplicht voor de geconsolideerde jaarrekening van beursgenoteerde bedrijven. Er wordt geargumenteed dat het invoeren van IFRS, net zoals bij het gebruiken van strengere auditnormen, zorgt voor meer werk en een verhoogd risico voor de auditor waardoor het audithonorarium hoger zal liggen. Er is wel een tegenstrijdige verwachting in verband met de non-audit honoraria ten opzichte van de invoering van strengere auditnormen. Door de adoptie van IFRS verwachten Griffin et al. (2009) een stijging van de non-audithonoraria omdat klanten meer gaan vragen naar consulting diensten van de auditor om hen te helpen met de transitie naar IFRS. Uit de regressieresultaten blijkt dat er effectief een stijging merkbaar is in de audithonoraria als gevolg van de transitie naar IFRS. Dit komt omdat bedrijven die overgeschakeld zijn naar IFRS in het eerste jaar hun beginbalans moeten herformuleren, vergelijkbare cijfers uit vorige jaren moeten berekenen, etc. Ook in het tweede en derde jaar na de adoptie van de IFRS blijven de audithonoraria hoog.

Er kan besloten worden dat complexere rapporteringsvereisten die zowel het gevolg zijn van strengere auditnormen als veranderingen in accountingregels, leiden tot meer werk voor de auditor en dit zal bijgevolg een positieve weerslag hebben op het audithonorarium.

5.5 Samenaanbod audit en non-auditdiensten

Hier werd reeds veel aandacht aan geschonken in het kader van het onafhankelijkheidsdebat. De auditor creëert immers door het aanbieden van non-auditdiensten een extra economische band met de klant die zijn onafhankelijkheid kan ondermijnen. Onder non-auditdiensten wordt vooral verstaan: *tax consultancy, systeem consultancy, management advies, HR, financieel en investment consultancy* (Firth, 1997). Door de strenge wetgeving in verband met de onafhankelijkheidsvereisten is het aanbod van non-auditdiensten wel grotendeels aan banden gelegd. Volgens Turpen (1995) komt de onafhankelijkheid evenwel niet in gedrang, maar het kan wel de perceptie wekken en dat kan ook schade veroorzaken.

Over de richting van de relatie is echter nog onduidelijkheid. Enerzijds wordt er geargumenteed dat het aanbieden van non-auditdiensten een negatief effect heeft op het audithonorarium. Simunic (1980) en Hay, Knechel en Li (2006) redeneren dat er kennis *spillovers* ontstaan tussen de audit en

non-auditdiensten en dat leidt tot efficiëntieverbeteringen en kostenbesparingen. Afhankelijk van de concurrentie in de markt zullen de voordelen van deze kostenbesparingen overgebracht worden naar de klant of zelf behouden worden door het auditkantoor. Het algemene geloof is dat deze kostenbesparingen eerder resulteren in lagere audithonoraria dan in lagere honoraria voor non-auditdiensten (Firth, 1997). Een ander argument dat de negatieve relatie bevestigt, is het 'loss leader' argument (Firth, 1997; Hay et al., 2006; Köhler & Ratzinger, 2012). Deze term wordt in de literatuur gebruikt om te beschrijven wat er gebeurt als auditors bewust het audithonorarium laag houden om zo meer non-auditdiensten te kunnen verkopen. Voor de audit worden dan lage prijzen aangeboden om zo bedrijven te overtuigen om van auditor te veranderen. Waarna er getracht wordt om meer non-auditdiensten te verkopen om zo de geleden verliezen bij de audit te compenseren door een grotere winstmarge in de honoraria voor non-auditdiensten (Firth, 1997; Köhler & Ratzinger, 2012). De kennis *spillovers* worden niet gezien als een bedreiging voor de onafhankelijkheid, de *loss leader* effecten daarentegen wel.

Anderzijds wordt er in sommige literatuur een positieve relatie verwacht en ook gevonden (Firth, 1997; Hay et al, 2006; Köhler & Ratzinger, 2012). Reeds de eerste studies (Palmrose, 1986; Simon, 1985; Simunic, 1980) bemerkten dat de audithonoraria van klanten die ook non-auditdiensten aankochten bij hun auditor hoger waren. Het aanbieden van non-auditdiensten kan tot hogere audithonoraria leiden omdat ondernemingen die non-auditdiensten vragen meestal ondernemingen in moeilijkheden zijn (Willekens & Gaeremynck, 2005). Simunic (1980) toont ook nog aan dat de prijszetting van beide diensten gebeurt op basis van klantkarakteristieken zoals grootte, risico, complexiteit, etc. Bijgevolg als een klant zeer groot, risicovol en complex is zal hij een hoge *audit fee* betalen, maar ook een hoge prijs voor de non-auditdiensten aangezien ze op gelijkaardige wijze berekend worden, namelijk rekening houdend met enkele karakteristieken van de klant.

Sommige onderzoeken daarentegen vinden geen relatie tussen beide. Dit kan verklaard worden door het feit dat audit- en non-audithonoraria gelijktijdig bepaald worden (*jointly determined*). Antle, Gordon, Narayanamoorthy en Zhou (2006) onderzochten een systeem van gelijktijdige vergelijkingen voor het bepalen van audit-, non-audithonoraria en abnormale accruals. Ze kwamen tot het besluit door het runnen van een twee stappen OLS regressie dat de audit- en non-audithonoraria gelijktijdig bepaald worden in de Duitse auditmarkt.

Algemeen kan er dus besloten worden dat er geen eenduidigheid is over de richting van de relatie tussen audit- en non-audithonoraria. Om daar meer over te kunnen zeggen, is het aangewezen om nog meer onderzoek te doen en bovendien ook na te gaan wat de link met de onafhankelijkheid is.

6 Vraagfactoren

De studie van Knechel en Willekens (2006) is anders dan voorgaande onderzoeken omdat het geen gebruik maakt van de auditproductiefunctie. Ze bekijken daarentegen de bepaling van het audithonorarium vanuit het vraagperspectief. De benadering vanuit dit perspectief biedt ook een verklaring voor sommige discrepanties in bepaalde studies die het aanbodperspectief gebruiken.

In de meeste onderzoeken wordt gebruik gemaakt van een theoretisch model dat het audithonorarium ziet als een bijproduct van de auditproductiefunctie. Deze productiefunctie werd het eerst geïntroduceerd in het onderzoek naar de competitiviteit in de auditmarkt door Simunic in 1980. Hiermee werd de basis gelegd voor verder onderzoek naar de determinanten van het audithonorarium. Om de productiefunctie benadering te gebruiken moet er aan twee strenge assumpties worden voldaan: (1) de auditmarkt is competitief en (2) het niveau van geleverde zekerheid is constant binnen een bedrijf, met andere woorden het audithonorarium is een constante functie van de kosten (Knechel & Willekens, 2006). Hay et al. (2005) beweren echter dat deze assumpties niet altijd geldig zijn. Als er in de markt weinig competitie is of het niveau van zekerheid varieert per opdracht, dan kunnen vraagfactoren leiden tot variaties in het audithonorarium die niets te maken hebben met de productie van auditdiensten. In de meeste research ontstaan er bijgevolg anomalieën en inconsistenties doordat deze vraagfactoren buiten beschouwing gelaten worden. Zo worden er bijvoorbeeld vaak gemengde resultaten gevonden voor de interne beheersing variabelen en de corporate governance variabelen. Hay en Knechel (2005) argumenteren dat genegeerde vraagfactoren er voor kunnen zorgen dat er resultaten bekomen worden die tegenovergesteld zijn aan de verwachtingen. Zo is het logisch te verwachten dat wanneer er meer onafhankelijke bestuurders zijn (goede corporate governance structuur), er dan minder vraag naar auditdiensten zal zijn door de verbeterde controleomgeving. Vaak wordt er echter een toegenomen vraag waargenomen in studies, wat impliceert dat er een positieve relatie is tussen verbeterde corporate governance en de hoogte van het audithonorarium.

Knechel & Willekens (2006) onderzochten in hun paper de rol van risico's en controlemechanismen in de bepaling van het audithonorarium. Hierbij maakten ze gebruik van de toelichtingen gegeven door bedrijven over de bedrijfsrisico's en het risicomanagement alsook informatie over de werkelijke beslissingen genomen inzake corporate governance. Zo kon onderzocht worden of de vraag naar externe audit hoger is wanneer deze vraagfactoren aanwezig zijn. Er werd aangenomen dat de vraag naar audit gemanifesteerd werd door het audithonorarium. Bijgevolg leidt een hogere vraag naar externe audit tot een hoger audithonorarium. Verder werd er in het onderzoek vanuit gegaan dat de vraag naar externe assurantiediensten, zoals de externe audit, afhankelijk is van de interactie tussen de set van risico's waarmee de individuele stakeholders geconfronteerd worden en een set van controlemechanismen die beschikbaar zijn om deze risico's te beperken. Verschillende stakeholders, onder andere het management, investeerders, werknemers, banken, etc. hebben belang bij een externe audit. Hun individuele beslissingen over de gewenste controlemaatregelen brengen externaliteiten (zowel voordelen als kosten) met zich mee voor andere stakeholders en dit kan leiden tot een stijging in de totale vraag naar auditdiensten.

De drie voornaamste vraagfactoren zijn het stakeholders risico, de interne beheersing en de corporate governance structuur. De relatie van deze variabelen met het audithonorarium kan beïnvloed worden door het feit dat de controle al dan niet verplicht opgelegd is (Knechel & Willekens, 2006). Zoals reeds eerder vermeld is een van de belangrijkste determinanten van het audithonorarium het risico en bijgevolg is het ook een van de belangrijkste drijvers van de vraag naar audit. Meestal wordt het risico bekeken vanuit het perspectief van de auditor, namelijk het inherente risico op materiële fouten of het risico op vervolging. In de studie van Knechel en Willekens (2006) wordt het risico vanuit een breder perspectief benaderd, namelijk vanuit het perspectief van alle stakeholders die een vraag naar controle kunnen uiten. Verder werden in hun model zes gebieden geïdentificeerd waarin bijna alle bedrijven significante risico's ervaren, deze risicogebieden zijn: *financial, technology, internal process, change management risk, compliance en environmental and safety*. Er wordt verwacht dat naarmate een bedrijf sensitiever is voor een bepaald risico, er meer toelichtingen over dat risico en over het management ervan gepubliceerd worden. De gekozen controlemaatregelen om de risico's waar het bedrijf het meest sensitief voor is te verminderen brengen externaliteiten (kosten en baten) met zich mee. Deze worden gedeeld door de verschillende stakeholders en dat zal leiden tot een toegenomen vraag naar controlemaatregelen. Bijgevolg is er een positieve relatie tussen de eerste vier risicogebieden en het audithonorarium want meer interne beheersing leidt tot hoge audithonoraria. De laatste twee risico's zijn negatief gecorreleerd met het audithonoraria aangezien ze de impact van de externe regulering reflecteren.

De vraag naar audit wordt ook verwacht beïnvloed te worden door de hoeveelheid beschikbare controlemechanismen. Het effect van interne beheersing was in vorige studies niet erg duidelijk vastgesteld. Sommige onderzoeken vonden een positieve relatie, andere een negatieve of insignificante relatie tussen interne beheersing en het audithonorarium. Knechel & Willekens (2006) gaan er vanuit dat de vraag naar interne beheersing endogeen is. Individuele stakeholders gaan immers een niveau van interne beheersing kiezen dat de totale kosten van het beheersen van hun individuele risico's minimaliseert. Dit individuele beslissingsproces creëert een endogene vraag naar controle. Wanneer deze vraag geaggregeerd wordt over alle stakeholders zal er een netto toename zijn in de totale vraag naar externe zekerheid. Ze verwachten een positieve relatie doordat het directe effect op de stakeholders van de gedeelde kosten groter is dan het indirect effect van inherente voordelen.

Veel studies hebben dan ook een positieve relatie ontdekt tussen de kwaliteit van de corporate governance en het audithonorarium (Hay & Knechel, 2005). Het feit dat het audithonorarium hoger is bij een betere corporate governance kan niet verklaard worden vanuit een productie oriëntatie aangezien er geen logische verklaring is waarom een auditor meer risico zou aangaan of meer testen zou uitvoeren als de controleomgeving efficiënt en effectief werkt. Deze resultaten zijn wel consistent met de toegenomen geaggregeerde vraag naar externe audit zoals verklaard in vraagmodel van Knechel en Willekens (2006). Een bestuurder kan bijvoorbeeld bezorgd zijn over zijn of haar persoonlijk blootstelling aan reputatierisico's als het bedrijf in een schandaal betrokken raakt. Als gevolg zal de investering in externe audit hoger zijn dan die normaal zou zijn om het informatierisico te verminderen tot een aanvaardbaar niveau.

Sommige controles zijn echter verplicht en hun oplegging is exogeen. Het niveau van controle dat door de individuele stakeholder gekozen wordt, zal nu minstens gelijk zijn aan het verplichte niveau, wat misschien geen kosten minimaliserend niveau is. Dit zorgt voor een stijging in de kosten van controle. Door een controle te verplichten gebeurt er een substitutie van efficiënte vrijwillige controles door non-efficiënte verplichte controles. Hay en Knechel (2005) argumenteren in hun studie dat een bedrijf dat een controle opgelegd krijgt, lagere audithonoraria betaalt omdat de organisatie effectieve en betrouwbare interne controles gaat inbouwen om aan de strenge verplichtingen te voldoen.

Er kan besloten worden dat interne beheersing/ risicomanagement maatregelen en corporate governance positief gerelateerd zijn op basis van een vraagmodel dat de individuele keuzes van de stakeholders in kaart brengt. Indien een interne beheersing opgelegd wordt door een instantie van buitenaf, dan is er echter wel een negatieve relatie tussen interne controle en het audithonorarium doordat interne beheersing en externe audit substituten worden van elkaar (Knechel & Willekens, 2006).

Deel III. Empirisch onderzoek

7 Kwantitatief onderzoek

7.1 Steekproefopstelling en gegevensverzameling

De eerste stap in het uitvoeren van een kwantitatief onderzoek is het opstellen van een goede dataset. Uiteraard is het belangrijk dat de steekproef voldoende groot is om de resultaten te kunnen veralgemenen, maar ook niet te groot daar het controleren en aanvullen van de gegevens om de goede kwaliteit en de volledigheid van de gegevens te garanderen soms manueel moet gebeuren. De gegevens worden verzameld met behulp van de databank Bel-First van het bureau Van Dijk. Verder worden ontbrekende gegevens en bijkomstige informatie handmatig aangevuld aan de hand van de jaarrekening van de desbetreffende ondernemingen. De financiële gegevens die gebruikt worden voor de analyse zijn afkomstig uit de jaarrekeningen van 2012.

Aangezien het opzet van deze thesis is te onderzoeken wat de hoogte van het audithonorarium beïnvloedt, zijn we enkel geïnteresseerd in ondernemingen die al dan niet op vrijwillige basis een bedrijfsrevisor hebben aangesteld. Dit leverde in Bel-First een selectie van 66.325⁴ ondernemingen op. De databank van Bel-First bevat gegevens van zowel Belgische als Luxemburgse entiteiten (vennootschappen en verenigingen, enkelvoudig en geconsolideerd). Voor deze masterproef zijn enkel de gegevens van de Belgische vennootschappen nodig die hun jaarrekening volgens het volledig model van de jaarrekening neerleggen. Zo blijven er nog 16.682 ondernemingen over. De auditor wordt doorgaans aangesteld en betaald door de moeder van de groep. Vervolgens gaat de moeder in samenspraak met de auditor vaak volgens een bepaalde verdeelsleutel de audithonoraria doorrekenen aan haar dochters. Dit gebeurt echter niet altijd evenredig en bijgevolg kan het audithonorarium dat opgenomen wordt in de balans van de dochteronderneming soms niet correct de ondernemingskenmerken weerspiegelen. Daardoor kan deze regressieanalyse mogelijk vertekende resultaten opleveren. Om deze problematiek te vermijden wordt er gekozen om enkel concernmoeders, ondernemingen die geen andere onderneming boven hun hebben staan, op te nemen. Dit kan in Bel-First gebeuren door bij ultieme aandeelhouder te kiezen voor enkel concernmoeders. Er wordt in Bel-First aangenomen dat een ultieme aandeelhouder rechtstreeks of onrechtstreeks in het bezit is van 50,01% van de aandelen. Dit leverde 2.303 ondernemingen op.

Van deze 2.303 ondernemingen waren er maar 73 beursgenoteerd, zodat de hele deelpopulatie kon behouden blijven. Na het verwijderen van ondernemingen met ontbrekende waarden (vijf bedrijven) en enkele uitschieters (drie bedrijven met voor één of meerdere variabelen uitzonderlijke waarden) hielden wij er nog 65 over. Deze uitschieters kunnen namelijk een grote invloed uitoefenen op de afhankelijke variabelen waardoor ze een vertekend beeld geven van de relatie tussen de afhankelijke en de verklarende variabelen.

⁴ De gegevens van Bel-First werden verzameld op 07-04-2013, en laatste gegevensupdate van Bel-First gebeurde op 04-04-2013.

Voor de 2.230 private ondernemingen kozen wij voor een steekproef van telkens 100 ondernemingen uit drie groottecategorieën: klein, middelgroot en groot (Bel-First indeling bevindt zich in bijlage 3). In de categorie van de kleine private ondernemingen bleven er nog maar 77 over omdat verschillende ondernemingen geen auditor en/of audithonorarium ingevuld hadden in de jaarrekening ondanks dat Bel-First aangaf dat er wel degelijk een commissaris zou zijn. Voor de andere twee categorieën was geen correctie nodig omdat er voldoende ondernemingen waren die aan de selectiecriteria voldeden, respectievelijk 677 middelgrote en 1.081 grote ondernemingen. Daaruit werden 100 ondernemingen geselecteerd voor welke alle gegevens beschikbaar waren. De totale steekproefomvang is bijgevolg 342.

Tabel 1: samenstelling steekproef

Selectiecriteria	Beursgenoteerd	Groot	Middelgroot	Klein
Alle bedrijven met 1 bedrijfsrevisor	66.325	66.325	66.325	66.325
Jaarrekening volgens volledig schema	16.682	16.682	16.682	16.682
Alleen concern-moeders	2.303	2.303	2.303	2.303
Groottecategorie	73	1.081	677	100
Na missing values	65			77
Selectie		100	100	

Totale steekproef: 342

7.2 Variabelenomschrijving

In dit onderzoek wordt er getracht met behulp van een regressieanalyse de determinanten te identificeren die een invloed hebben op de hoogte van het audithonorarium betaald door Belgische ondernemingen. De onderstaande tabel geeft een overzicht van de voornaamste determinanten (zie literatuurstudie). Voor elke van deze mogelijke determinanten wordt een maatstaf of proxy gezocht die gemeten kan worden door een variabele. Echter niet alle determinanten uit de literatuurstudie kunnen opgenomen worden in de regressieanalyse omdat sommige onder hen niet of zeer moeilijk kwantificeerbaar zijn of omwille van de onbeschikbaarheid van sommige gegevens. Vooral met betrekking tot corporate governance was het moeilijk om over de nodige informatie te beschikken. De corporate governance code 2009 verplicht beursgenoteerde ondernemingen om een aantal zaken met betrekking tot deugdelijk bestuur te publiceren in het jaarverslag. Bij private ondernemingen is deze verplichting er niet en deze informatie wordt bijgevolg meestal niet openbaar gemaakt. De gegevens over de corporate governance variabelen zijn daarom enkel verzameld voor de beursgenoteerde bedrijven.

Tabel 2: overzicht determinanten audithonorarium

	Determinanten	Maatstaf
Kenmerken van geauditeerd bedrijf	Grootte	Balanstotaal
	Complexiteit	Vorraden en vorderingen
		Bestellingen in uitvoering
		Dummy ondernemingsraad
		Aantal industriecodes
	Risico	Current ratio
		Schuldgraad
		Solvabiliteitsratio
	Winstgevendheid	Dummy verlies
		ROE
		Resultaat van het boekjaar
	Eigendomsvorm en concentratie	Dummy beursnotering
		Dummy referentieaandeelhouder
	Interne beheersing/audit	Dummy interne audit
Corporate governance	Dummy auditcomité	
	Aantal onafhankelijke leden RvB	
Kenmerken van het auditkantoor	Big N	Dummy big N
	Verandering auditor	Switch variabele
Kenmerken van de opdracht	Piekseizoen	Dummy piekseizoen
	Auditproblemen	Dummy auditopinie
	Rapporteringsvertraging	Time lag (Tijd tussen afsluitdatum en datum controleverklaring)
	Non-auditdiensten	NAS variabele

Al deze variabelen worden opgenomen in de regressieanalyse om zo te kunnen aantonen welke van hen een significante invloed hebben op de hoogte van het audithonorarium.

De variabelen in de groep kenmerken van het geauditeerde bedrijf zijn wellicht de meest belangrijke. Eerst en vooral wordt er verwacht dat de grootte van de klant het meest bepalend is voor de hoogte van het audithonorarium. Dit bepaalt in grote mate hoeveel uren er aan de audit besteed zullen worden. Uit de literatuur blijkt dat vooral het balanstotaal, de omzet en het gemiddeld aantal personeelsleden gebruikt worden als variabele om de grootte van de klant te meten. Er wordt gekozen voor het balanstotaal als proxy voor de grootte. Dit cijfer is beschikbaar voor alle ondernemingen en bovendien wordt dit ook het vaakst gebruikt in de literatuur (Hay, Knechel & Wong, 2006). Er wordt dus verwacht dat het een goede weerspiegeling geeft van de omvang van de klant.

Via de balansposten voorraden, handelsvorderingen en bestellingen in uitvoering wordt getracht de complexiteit te meten. De post bestellingen in uitvoering valt onder de balanspost voorraden. Er wordt echter gekozen om bestellingen in uitvoering ook apart op te nemen omdat dit volgens dhr. Vanstraelen (director bij PwC) potentieel een betere indicator is van de moeilijkheidsgraad van de audit dan voorraden. Voor een auditor is het vaak moeilijk om na te gaan of de waardering van de bestellingen in uitvoering correct is gebeurd. Er dient onder andere gecontroleerd te worden hoe ver het project staat en of de waarderingsmethode (*percentage of completion of completed contract method*) wel correct is toepast. Verder wordt ook het aantal industrie-codes waarin de onderneming actief is gezien als een mogelijke indicator van de complexiteit van de audit. In hoe meer verschillende industrieën een onderneming actief is, hoe gediversifieerder de activiteiten zijn en hoe complexer de audit wordt. Probleem is wel dat die industrie-codes door de vennootschappen niet altijd even betrouwbaar gekozen zijn. Vervolgens wordt er ook een dummy opgenomen die aangeeft of er een ondernemingsraad aanwezig is in de onderneming. Deze variabele werd op aanraden van dhr. Trumpener en dhr. Vanloock (managers bij KPMG) opgenomen in de analyse. Volgens artikel 2 van de wet van 28 juli 2011 moet een onderneming verplicht een ondernemingsraad instellen indien de onderneming gewoonlijk een gemiddelde van ten minste 100 werknemers tewerkstelt. Deze raad is in de eerste plaats bedoeld als overlegorgaan tussen werknemers- en werkgeversorganisaties, maar ook de bedrijfsrevisor heeft een speciale taak ten opzichte van de ondernemingsraad. Zo is hij aanwezig op de vergaderingen waar de basis- en jaarlijkse informatie besproken wordt. Verder neemt hij ook deel aan de vergaderingen waartoe hij uitgenodigd wordt door het bestuursorgaan of de meerderheid van de werknemersafgevaardigden. Hij dient ook een afschrift van de economische en financiële inlichtingen te ontvangen zowel als de agenda en de notulen van de vergadering waar deze inlichtingen verstrekt worden. Naast het opstellen van een verslag over de getrouwheid van de jaarrekening en het jaarverslag, bestaat de taak van de revisor ten opzichte van de ondernemingsraad ook nog uit het verklaren en ontleden van de economische en financiële inlichtingen ten gunste van de werknemersafgevaardigden. Bovendien verklaart hij verder ook in een schriftelijk certificeringsverslag dat de economische en financiële inlichtingen getrouw en volledig zijn voor zoverre ze voortvloeien uit de jaarrekening of de boekhouding (Federale overheidsdienst werkgelegenheid, arbeid en sociaal overleg, z.d.). De aanwezigheid van een ondernemingsraad brengt dus extra werk met zich mee voor de auditor, vandaar dat interessant kan zijn om deze invloed te testen in de regressieanalyse.

Om het risico te meten wordt vooral gebruik gemaakt van enkele financiële indicatoren die de gezondheid van de onderneming meten op het vlak van liquiditeit, solvabiliteit en rendabiliteit. De liquiditeitspositie van de onderneming wordt in beeld gebracht door de *current* ratio. Deze geeft weer of de onderneming in staat is haar korte termijn schulden terug te betalen met behulp van haar vlottende activa (liquide middelen, voorraden en handelsvorderingen). Het wordt dan ook als volgt berekend: vlottende activa/ schulden op korte termijn. De *current* ratio zou meer dan één moeten zijn, de onderneming zal dan in staat zijn te voldoen aan haar korte termijn verplichtingen. Een lagere *current* ratio wil niet meteen zeggen dat de onderneming in moeilijkheden zit. Een onderneming kan immers kasproblemen overkomen door een nieuwe lening. Ook moet de *current* ratio in het licht van de ondernemingsactiviteiten bekeken worden. Sommige ondernemingen hebben een hoge voorraden en vorderingen *turnover* en hebben bijgevolg geen nood aan een hoge *current* ratio om hun schulden op korte termijn te kunnen betalen (Khaliq, 2013). Een te hoge *current* ratio kan erop wijzen dat de onderneming haar middelen niet efficiënt besteedt. Ze heeft veel geld op korte termijn ter beschikking dat misschien beter geïnvesteerd kan worden in een renderend project (Palepu, Healy & Peek, 2013). Verder kan het risico van de onderneming ook nog gemeten worden aan de hand van de solvabiliteit en de schuldgraad. De solvabiliteitsratio die wordt opgenomen is een variabele die reeds door Bel-First berekend werd. Het geeft het aandeel weer van het eigen vermogen ten aanzien van het totaal vermogen. De algemene schuldgraad weerspiegelt de verhouding tussen het vreemd en het eigen vermogen. Ze laat zien hoeveel schulden de onderneming heeft voor elke euro eigen vermogen. Ook deze variabele werd reeds door Bel-First berekend. Hoe hoger de solvabiliteit en hoe lager de schuldgraad hoe onafhankelijker de onderneming is van derden en bijgevolg hoe lager het risico op financieringsmoeilijkheden.

Voor het meten van de rendabiliteit van de onderneming wordt ervoor gekozen om het resultaat van het boekjaar als continue variabele op te nemen alsook een dummy die aangeeft of de onderneming de afgelopen drie jaar (2010-2012) een verlies heeft geleden. In de literatuur wordt aangegeven dat het gebruik van het resultaat van het boekjaar als proxy voor winstgevendheid problemen met zich mee kan brengen in verband met multicollineariteit doordat het mogelijk gecorreleerd kan zijn met andere grootte maatstaven zoals het balanstotaal. Er wordt voorgesteld om eerder de *return on equity* (ROE) op te nemen als proxy. Uit de correlatietabel in bijlage 4 blijkt dat de Pearson correlatiecoëfficiënt r kleiner is dan $0,9^5$ wat impliceert dat er geen vertekening is door multicollineariteit. Er wordt dus besloten om zowel het resultaat van het boekjaar als de ROE op te nemen in de regressieanalyse. Daarnaast wordt in de meeste studies ook een dummy variabele opgenomen (Hay et al., 2006). Indien de onderneming al enkele jaren kampt met verliezen dan verhoogt dit het risico op falen. Dit brengt onder andere aansprakelijkheidsrisico's voor de auditor met zich mee en een verhoogd risico leidt meestal tot een hogere *audit fee*.

In enkele studies wordt ook rekening gehouden met het bedrijfsspecifieke risico dat op basis van het CAPM berekend wordt. Het zou interessant zijn om deze variabele op te nemen in de regressieanalyse, maar de nodige informatie ontbrak om dit risico te berekenen.

⁵ Afkapwaarde voor multicollineariteit volgens het basishandboek SPSS van De Vocht, A.

In de steekproef zijn zowel beursgenoteerde als private bedrijven opgenomen om zo te kunnen onderzoeken of een verschil in eigendomsvorm een effect heeft op het audithonorarium. De dummy neemt de waarde 1 aan als het gaat om een beursgenoteerd bedrijf. Daarnaast wordt er ook een dummy opgenomen in de analyse die aangeeft of het bedrijf een bekende referentieaandeelhouder heeft. Hierbij gaat het om aandeelhouders die een deelnemingspercentage van meer dan 25% aanhouden in de desbetreffende onderneming. Dit deelnemingspercentage laat hen toe om een invloed van belang uit te oefenen op het beleid van de onderneming. Bovendien kan volgens de literatuur de aanwezigheid van een referentieaandeelhouder bepalend zijn voor de vraag naar auditdiensten en een weerslag hebben op de hoogte van het audithonorarium.

Zoals reeds eerder vermeld worden er ook enkele variabelen met betrekking tot corporate governance opgenomen in de regressieanalyse. Informatie in verband met deze variabelen is echter enkel beschikbaar voor beursgenoteerde ondernemingen. Zo worden er twee dummy variabelen opgenomen die aangeven of er al dan niet een auditcomité en/of een interne audit aanwezig is. Verder wordt ook nog een continue variabele meegenomen in de analyse die het aantal onafhankelijke leden in de raad van bestuur aangeeft.

De volgende groep, kenmerken van het auditkantoor, omvat twee dummy variabelen. De eerste geeft aan of de onderneming een commissaris heeft die tot een van de big four auditkantoren behoort. Uit de literatuurstudie blijkt dat reeds veel studies het verband tussen de big N variabele en het audithonorarium onderzochten. Meestal kwam men tot de conclusie dat commissarissen die behoren tot een big N auditkantoor een hoger audithonorarium vragen. Om te testen of dit in België ook zo is, wordt deze dummy opgenomen in de regressieanalyse.

De tweede dummy is de switch variabele. Met deze dummy wordt vooral getracht na te gaan of er in de eerste jaren van een nieuwe audit een lagere prijs aan de onderneming wordt aangeboden om deze te overtuigen klant te worden. Hiermee wordt het zogenaamde *fee-cutting of low-balling behaviour* gemeten. De dummy variabele neemt de waarde één aan als de onderneming recentelijk is veranderd van auditor. Deze verandering van auditor kan zowel van big N auditor naar niet big N auditor of omgekeerd of van big N naar big N zijn. Er wordt geen onderscheid gemaakt tussen de verschillende richtingen van verandering zoals in de studie van Köhler en Ratzinger (2012) en Simon & Francis (1988). Dit kan wel mogelijk deel uitmaken van verder onderzoek, maar dat gaat verder dan de scope van deze thesis.

Een laatste groep omvat variabelen met betrekking tot de kenmerken van de opdracht. Een eerste variabele is een dummy die het effect van piek-en dalprijzetting probeert te meten. Het auditberoep kent een hoog en een laag seizoen. Doordat bedrijven meestal dezelfde afsluitingsdatum hebben, namelijk 31 december, moeten de meeste audits gebeuren in de daaropvolgende maanden. Dit wordt ook wel het piekseizoen genoemd. Onder andere uit de meta-analyse van Hay et al. (2006) en Hay (2013) blijkt dat deze variabele positief en significant is, vandaar dat toch beslist wordt om deze variabele ook in dit onderzoek op te nemen hoewel uit interviews gebleken is dat die factor in België niet zou meespelen.

De tweede dummy geeft aan of er een andere dan een goedkeurende verklaring werd gegeven voor het boekjaar 2012. Dit kan een aanwijzing zijn dat er mogelijke problemen of meningsverschillen zijn tussen de onderneming en bedrijfsrevisor. Ook de variabele time lag tracht ongeveer hetzelfde te meten. Die variabele geeft aan hoeveel tijd er zit tussen de afsluiting van het boekjaar en het afleveren van de controleverklaring. Indien er veel tijd tussen zit, kan dit duiden op eventuele problemen bij de audit, maar er spelen uiteraard nog veel andere factoren een rol.

Tot slot wordt ook de relatie tussen de non-audithonoraria en het audithonorarium onderzocht. Dit gebeurt aan de hand van een continue variabele die de som omvat van de vergoedingen betaald voor andere opdrachten buiten de revisorale opdracht.

7.3 Beschrijvende statistiek

Het gemiddelde audithonorarium voor de bedrijven in de steekproef bedraagt € 36.308,95 met een standaardafwijking van € 79.730,15. Dit wijst op een grote spreiding van de honoraria. Het minimum (€ 560) en het maximum (€ 719.000) liggen dan ook logischerwijze ver uit elkaar. Uit de vergelijkende tabel valt ook duidelijk af te lezen dat het audithonorarium nauw samenhangt met de grootte van het bedrijf. De standaardafwijking is binnen elke categorie ook nog redelijk groot wat betekent dat er ook binnen elke groottecategorie een grote spreiding is rond het gemiddelde.

Tabel 3: beschrijvende statistiek audithonoraria

Audithonoraria	Gemiddelde	Standaardafwijking	Minimum	Maximum
Totaal	36.308,95	79.730,15	560	719.000
Beursgenoteerd	117.857,95	152.940,69	6500	719.000
Groot	33.807,25	22.799,29	2200	122.182
Middelgroot	9761,35	6598,33	1000	38.905
Klein	3989,31	3977,49	560	27.403

7.3.1 Kenmerken van het geauditeerd bedrijf

Uit de literatuur kon al afgeleid worden dat de kenmerken van de onderneming de grootste invloed hebben op het audithonorarium. De belangrijkste waren de grootte, de complexiteit en het risico van het geauditeerde bedrijf. In onderstaande tabel bevindt zich een overzicht van enkele kenmerkende waarden betreffende het balanstotaal, opgesplitst per categorie van ondernemingen. Het gemiddelde balanstotaal bedraagt € 283.022,72 terwijl de mediaan slechts € 11.707,86 is. Het grote verschil tussen de mediaan en het gemiddelde wijst erop dat er enkele bedrijven zijn met extreem hoge en lage balanstotalen. Zo is er een onderneming met slechts een balanstotaal van € 55, terwijl het grootste balanstotaal € 15.727.860.000 bedraagt. Door enkele van deze uitschieters met een extreem hoog balanstotaal wordt het gemiddelde omhoog getrokken en ligt het ver van de mediaan. Dit is het geval bij zowel beursgenoteerde, middelgrote en kleine ondernemingen. Bij de grote

ondernemingen daarentegen leunt het gemiddelde veel dichter aan bij de mediaan. Dit kan erop wijzen dat de spreiding evenrediger is en dat er zich minder extreme waarden voordoen in deze categorie. In de categorie van de kleine bedrijven valt op te merken dat de minimum- en maximumwaarde uitzonderlijk laag en hoog zijn. Wanneer deze uitschieters buiten beschouwing worden gelaten, bedraagt het gemiddelde slechts € 1.000,43, het minimum € 375 en het maximum balanstotaal € 15.660,07. In bijlage 5 bevindt zich een *boxplot* van het balanstotaal voor de categorie klein.

Tabel 4: beschrijvende statistiek balanstotaal

Balanstotaal (in duizendtallen)	Aantal	Gemiddelde	Mediaan	Minimum	Maximum
Totaal	342	283.022,72	11.707,86	0,055	15.727.860
Beursgenoteerde	65	1.378.632,45	144.476,69	134,27	15.727.860
Groot	100	49.163,00	42.419,93	4.218,53	187.513,14
Middelgroot	100	73.959,13	6367,71	2341,26	18.884,89
Klein	77	1.925,62	668,94	0,055	73.240,83

Naast het balanstotaal kan het ook interessant zijn te kijken naar het relatief aandeel van het audithonorarium in het balanstotaal. Er valt duidelijk op te merken dat het percentage afneemt naarmate de onderneming groter is. Relatief gezien betalen grote ondernemingen een lager audithonorarium. Bij kleine ondernemingen maakt het audithonorarium een abnormaal groot percentage van het balanstotaal uit. Dit komt omdat er enkele ondernemingen zijn die een zeer laag balanstotaal hebben (tussen € 55 en € 2.500), waardoor het percentage soms zeer hoog uitvalt. Het gemiddelde percentage in de categorie van de kleine ondernemingen ligt bijgevolg ook veel hoger dan in de andere categorieën. Zonder deze uitschieters bedraagt het gemiddelde percentage slechts 1,81%. Het ligt nog steeds hoger dan in de andere categorieën, maar het is redelijker.

Tabel 5: relatief aandeel audithonorarium in het balanstotaal

Audithonorarium /balanstotaal	Gemiddelde	Minimum	Maximum
Totaal	6,13%	0,0005%	723,8%
Beursgenoteerd	0,65%	0,0005%	18,62%
Groot	0,09%	0,0035%	0,34%
Middelgroot	0,16%	0,01%	0,86%
Klein	26,87%	0,01%	723,8%

Een andere variabele die betrekking heeft op zowel de grootte als de complexiteit van het geauditeerde bedrijf en die daarenboven ook in grote mate het aantal uren besteed aan de audit

beïnvloedt, is het feit of er al dan niet een ondernemingsraad aanwezig is. In de steekproef zijn er 69 bedrijven die volgens de formele criteria een ondernemingsraad moeten oprichten. Bij een vergelijking van de gemiddeldes van de ondernemingen met en zonder ondernemingsraad aan de hand van een *independent samples t-test* blijkt dat de gemiddeldes van de twee groepen significant van elkaar verschillen. Het gemiddelde verschil in honoraria tussen bedrijven met en zonder een ondernemingsraad bedraagt € 68.673.

Tabel 6: beschrijvende statistiek ondernemingsraad

Audithonoraria	Aantal	Gemiddelde	t-test	Significantie (p-waarde)
Ondernemingsraad	69	91.126		
Geen ondernemingsraad	273	22.453		
Independent samples t-test			4,499	0,000

Wat betreft de overige complexiteitsmaatstaven (voorraden, handelsvorderingen, bestellingen in uitvoering en het aantal industrie-codes) wordt er een overzicht van de beschrijvende statistiek in tabel 6 gegeven. Net zoals bij het balans-totaal is er een grote spreiding van de waarden met als minimum steeds 0 (ondernemingen die op afsluitingsdatum geen vorderingen of voorraden op de balans hebben staan) en als maximum een redelijk hoge waarde (meer dan 440 miljoen euro). De hoge standaardafwijking wijst erop dat de observaties wijdverspreid zijn. Het gaat hier om grote bedragen en doordat er ondernemingen uit verschillende grootte-categorieën opgenomen zijn, kan er logischerwijs een grote spreiding van de gegevens verwacht worden.

Tabel 7: beschrijvende statistiek complexiteitsmaatstaven

(in duizendtallen)	Aantal	Gemiddelde	Standaard-afwijking	Minimum	maximum
Handelsvorderingen	298	10.243,41	35.596,25	0	440.980
Vorraden	217	9.998,16	46.372,56	0	483.477,37
Bestellingen in uitvoering	42	2074,95	25.156,63	0	456.390,55
Aantal industrie-codes	342	1,77	0,933	1	6

De ondernemingen in de steekproef zijn actief in gemiddeld één à twee (1,77) industrieën. Verder valt op te merken dat slechts een minderheid van de ondernemingen (42) bestellingen in uitvoering op de balans staan heeft bij de afsluiting van het boekjaar. Uit een verdere analyse blijkt dat de bedrijven met bestellingen in uitvoering op de balans over het algemeen een hogere *audit fee* betalen. Het verschil bedraagt € 28.257,02 en is significant op 5% aangezien de p-waarde kleiner is dan 0,05.

Tabel 8: bijkomende analyse bestellingen in uitvoering

Audithonoraria	Aantal	Gemiddelde	t-test	Significantie (p-waarde)
Bestellingen in uitvoering	41	61.178,44		
Geen bestellingen in uitvoering	301	32.921,42		
Independent samples t-test			2,140	0,033

De financiële indicators die het risico weerspiegelen zijn onderverdeeld in drie groepen met betrekking tot de liquiditeit (*current ratio*), de solvabiliteit (algemene schuldgraad ratio en de solvabiliteitsratio) en de rendabiliteit.

De rendabiliteit of winstgevendheid wordt gemeten aan de hand van het resultaat van het boekjaar, de ROE en een dummy die aangeeft of het bedrijf een verlies heeft geleden in de afgelopen drie jaar (2010-2012). Hierbij valt wel op te merken dat een aantal kleine ondernemingen kampt met zware overgedragen verliezen waardoor hun eigen vermogen negatief wordt. Hierdoor kunnen sommige ratio's zoals de ROE, solvabiliteitsratio en de algemene schuldgraad niet berekend worden. Uit de tabel blijkt dat de gemiddelde ROE van de bedrijven uit de steekproef een negatieve waarde aanneemt. Dit is te wijten aan enkele extreem negatieve waarden die het gemiddelde sterk naar beneden trekken. De ROE neemt soms extreme waarden aan door abnormale verhoudingen tussen het resultaat van het boekjaar en het eigen vermogen. Bijvoorbeeld wanneer een bedrijf een heel zwaar verlies heeft geleden en nog slechts een klein eigen vermogen heeft, dan kan de ROE abnormaal hoog uitvallen, omgekeerd kan het zich natuurlijk ook voordoen. Vandaar dat de ROE soms extreem negatieve en positieve waarden aanneemt. Dit is ook duidelijk te zien in de *boxplot* in bijlage 6. Ook bij de *current ratio* zijn er enkele observaties met een uitzonderlijke waarde, onder andere de maximumwaarde 91,34. De andere observaties vallen binnen een normaal bereik.

In 2012 waren er 125 of 37% van de ondernemingen in de steekproef die in 2012 een verlies rapporteerden. Indien gekeken wordt of de onderneming in de afgelopen drie jaar een verlies heeft geleden dan wordt dit aantal zelfs 183, wat 53% van de ondernemingen in de steekproef betreft.

Tabel 9: beschrijvende statistiek financiële indicatoren

	Aantal	Gemiddelde	Standaard-afwijking	Minimum	Maximum
Current ratio	342	2,36	6,59	0	91,34
Solvabiliteitsratio (%)	322	44,30	29,22	-47,87	100
Algemene schuldgraad	308	3,1	6,77	0	58,05
ROE (%)	330	-7,9	103,75	-994,59	641,6
Resultaat van het boekjaar (in duizendtallen)	342	11.531,67	11.531,67	-157.726	1.642.074
Dummy verlies (2010-2012)	183				

Wanneer de rendabiliteit van naderbij wordt bekeken per groottecategorie valt er op dat vooral de kleine en beursgenoteerde ondernemingen te maken hebben met een slechte rendabiliteit over zowel de afgelopen drie boekjaren als het boekjaar 2012. Zo kende maar liefst 70% van de kleine ondernemingen en 60% van de beursgenoteerde ondernemingen opgenomen in deze steekproef de voorbije drie jaar een verlies. In de categorieën met grote en middelgrote bedrijven zijn er opmerkelijk minder bedrijven die verlies maken.

Tabel 10: analyse rendabiliteit per categorie

	Beursgenoteerd		Groot		Middelgroot		Klein	
	aantal	%	aantal	%	aantal	%	aantal	%
Dummy verlies (2010-2012)	40	60%	40	40%	50	50%	54	70%
Dummy verlies (2012)	27	41%	26	26%	29	29%	44	57%

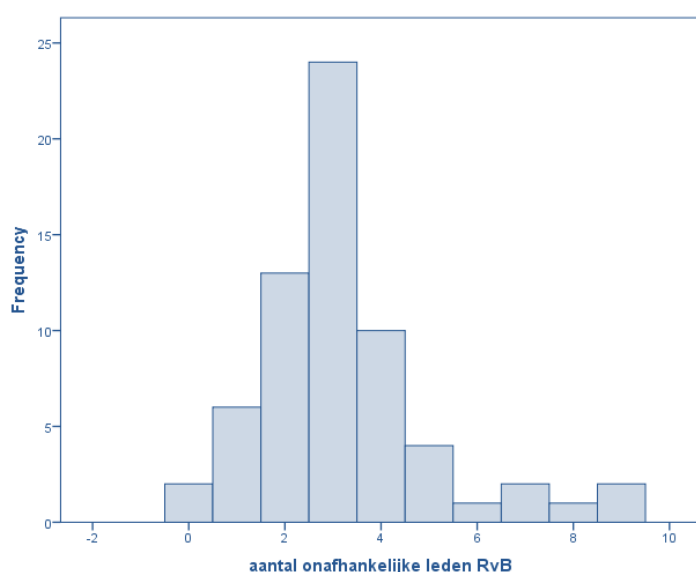
Wat betreft de aandeelhoudersconcentratie zijn er volgens Bel-First 91 bedrijven die een bekende referentieaandeelhouder hebben. Met referentieaandeelhouder wordt, zoals eerder vermeld, de aandeelhouder bedoeld die een deelnemingspercentage van meer dan 25% aanhoudt in een bepaalde onderneming.

De beursgenoteerde bedrijven zijn volgens artikel 96 §2 lid 1-3 van het Wetboek van Venootschappen verplicht in hun jaarverslag de bepalingen van de code van deugdelijk bestuur die de onderneming toepast op te nemen en indien ze niet toegepast worden, dient de onderneming een geldige reden te vermelden. Daardoor was er informatie beschikbaar over corporate governance voor de analyse. Helaas was deze informatie niet ter beschikking voor private ondernemingen, aangezien voor hen de publicatie van de toepassing van de corporate governance regels (eventueel code Buysse) niet bij wet verplicht is. Uit de analyse blijkt dat alle beursgenoteerde bedrijven in de

steekproef een auditcomité en een interne audit hadden opgericht, maar het aantal onafhankelijke leden varieerde per onderneming. Gemiddeld zetelden er drie onafhankelijke bestuurders in de raad van bestuur, wat overigens ook het aantal is dat de code voorschrijft. Ondanks deze verplichting zijn er toch ondernemingen die geen onafhankelijke leden in hun raad van bestuur opgenomen hebben. Het histogram geeft een overzicht van de spreiding van het aantal onafhankelijke leden in de raad van bestuur. Daaruit valt nogmaals af te lezen dat de meeste bedrijven zich wel aan de verplichting houden en drie onafhankelijke bestuurders aangenomen hebben.

Tabel 11: corporate governance variabele

	Gemiddelde	Minimum	Maximum
Aantal onafhankelijk leden in de raad van bestuur	3	0	9



Figuur 1: histogram aantal onafhankelijke leden

7.3.2 Kenmerken van het auditkantoor

Het aantal bedrijven met een big four auditor en een niet big four auditor is ongeveer gelijk. De steekproef omvat namelijk 162 bedrijven die een big four kantoor als commissaris hebben aangenomen en 180 bedrijven met een commissaris die niet verbonden is met een big four kantoor. Uit de literatuurstudie is gebleken dat big four auditkantoren een premie vragen ten opzichte van andere kantoren. Dit wordt bevestigd in een eerste analyse. Uit de *independent samples t-test* blijkt dat er in België wel degelijk een significant verschil (p-waarde kleiner dan 0,05) is tussen de honoraria betaald aan de big four auditors en degene betaald aan niet big four auditors. De audithonoraria van big four auditors liggen volgens de test in deze steekproef gemiddeld € 42.947,75 hoger dan deze van niet big four auditors, maar dat hangt uiteraard ook samen met de grootte van de onderneming.

Tabel 12: beschrijvende statistiek big four auditor

Audithonoraria	Aantal	Gemiddelde	t-test	Significantie (p-waarde)
Big four auditor	162	58.913,03		
Niet big four auditor	180	15.965,28		
Independent samples t-test			4,912	0,000

Opmerkelijk is dat wanneer men kijkt naar hoe de mandaten verdeeld zijn tussen de big four en niet big four auditkantoren per groottecategorie, er bij de kleine bedrijven 55% van de mandaten uitgevoerd worden door een big four auditor, wat bijna evenveel is als in de categorie van de beursgenoteerde bedrijven. In eerste instantie zou er echter verwacht worden dat grote en beursgenoteerde bedrijven sneller een big N auditor in dienst nemen omwille van hun omvang en de benodigde expertise die een big four auditor hen kan bieden. Zoals voor de andere variabelen al aangegeven wijst dat erop dat de categorie kleine ondernemingen in de steekproef blijkbaar een aantal ondernemingen omvat die niet beantwoorden aan onze bedoeling. Dit komt voornamelijk omdat Bel-First de ondernemingen onderverdeelt in verschillende groottecategorieën op basis van omzet en niet op basis van het balanstotaal. Daardoor zitten er enkele bedrijven met extreme waarden (onder andere voor het balanstotaal) in deze categorie en dat kan leiden tot een vertekening van de resultaten.

Verder blijkt uit de steekproef dat middelgrote bedrijven het vaakst een niet big four commissaris hebben aangesteld. Wanneer men globaal de KMO's (kleine en middelgrote ondernemingen samen) bekijkt, heeft 37% van hen een big four commissaris. Dit percentage ligt toch duidelijk lager dan in de categorie van grote en beursgenoteerde bedrijven. In de categorie van de beursgenoteerde bedrijven moet wel opgemerkt worden dat de ondernemingen die geen big four auditor als commissaris aangenomen hebben wel meestal een mid-tier auditor (zoals BDO, Mazars, RSM, etc.) hebben aangesteld.

Tabel 13: big four auditor per categorie

Audithonoraria	Beursgenoteerd	Groot	Middelgroot	Klein
Big four auditor	37	60	24	42
Niet big four auditor	29	40	76	35
% aandeel big four	56%	60%	24%	55%

In tabel 13 worden ondernemingen die een big four auditor als commissaris hebben, vergeleken met bedrijven met een niet big four auditor op het vlak van enkele ondernemingskenmerken. Er valt onmiddellijk op dat ondernemingen die gekozen hebben voor een big four auditor gemiddeld een veel hoger balanstotaal vermelden. Ook de balansposten voorraden, handelsvorderingen en bestellingen in uitvoering zijn veel groter bij bedrijven met een big four auditor dan bij de anderen. Ook het percentage van het audithonorarium in het balanstotaal is lager bij bedrijven met een big

four auditor (na het weglaten van de uitschieters zoals voorheen). Dit indiceert dat bedrijven met een big four auditor vaak grote ondernemingen zijn met een hoog balanstotaal zodat het audithonorarium slechts een klein percent is van dit totaal. Deze ondernemingen zullen sneller geneigd zijn om te kiezen voor een audit van hoge kwaliteit bij een kantoor met een hoge reputatie om zo investeerders en kredietverleners aan te trekken. Bovendien hebben de big four meer middelen ter beschikking om een grote audit zo efficiënt mogelijk uit te voeren. Het zal voor een groot bedrijf namelijk relatief goedkoper zijn de audit te laten uitvoeren door een groot auditkantoor dan door een klein auditkantoor met beperktere middelen. De financiële indicatoren verschillen niet zo veel tussen de twee groepen. Het is waarschijnlijk de grootte van het bedrijf en de complexiteit (gemeten door het balanstotaal en bepaalde actiefposten) die bepalend zijn voor de keuze van auditor.

Tabel 14: verschillen tussen big four auditor en niet big four auditor

(in duizendtallen)	Big four auditor Gemiddelde	Niet big four auditor Gemiddelde
Balanstotaal	544.767,07	47.453,81
Vorraden en handelsvorderingen	34.066,70	7.988,21
Bestellingen in uitvoering	4.168,47	190,78
Current ratio	2,16	2,55
Solvabiliteitsratio	41,61	46,69
Algemene schuldgraad	3,34	3,05
Resultaat van het boekjaar	22.927,39	1.275,53
Audithonorarium/balanstotaal	0,35%	0,68%

In deze steekproef zijn er 78 ondernemingen aanwezig die recent van auditor zijn veranderd. De honoraria die ondernemingen betalen aan hun nieuwe commissaris liggen gemiddeld € 12.685,45 lager dan de honoraria betaald door andere bedrijven. Het verschil is echter niet significant aangezien de p-waarde groter is dan 0,05.

Tabel 15: beschrijvende statistiek switch variabele

Audithonoraria	Aantal	Gemiddelde	t-test	Significantie (p-waarde)
Van auditor veranderd	78	26.680,08		
Auditor behouden	261	39.365,53		
Independent samples t-test			-1,229	0,220

7.3.3 Kenmerken van de opdracht

De meeste ondernemingen sluiten hun boekjaar af op 31/12. Veel audits gebeuren in de daaropvolgende maanden. Ook blijkt uit de steekproef dat effectief de meerderheid van de ondernemingen het boekjaar afsluit op 31 december, namelijk 294 van de 342 ondernemingen. De audits van deze ondernemingen gebeuren dan ook voornamelijk in het piekseizoen (ca. januari-april). Uit onderstaande tabel valt ook af te lezen dat 75% van de controleverklaringen werden afgeleverd tussen 4 februari en 13 juni, wat wil zeggen dat de meeste auditwerkzaamheden uitgevoerd worden van januari tot mei/juni. Deze periode wordt ook wel beschouwd als het piekseizoen.

Tabel 16: spreiding aflevering controleverklaring

	1 ^{ste} verklaring	1 ^{ste} kwartiel	3 ^{de} kwartiel	Laatste verklaring
Datum controleverslag	04-02-2013	19-04-2013	13-06-2013	01-10-2013
	25%	50%	25%	
	% van de ondernemingen kreeg tussen deze data een controleverklaring			

Toch valt nog 25% van de ondernemingen in het laatste kwartiel, met andere woorden deze ondernemingen hebben een controleverklaring ontvangen van de commissaris tussen 13 juni en 1 oktober. Een lange tijd tussen de afsluiting van het boekjaar en de aflevering van de controleverklaring kan wijzen op eventuele auditproblemen of meningsverschillen tussen de auditor en de klant. Voor de steekproef bedraagt de gemiddelde duur tussen de afsluiting van het boekjaar en de datum van de controleverklaring 138 dagen of 4,5 maand. Dit wordt in de literatuur ook wel de rapporteringsvertraging genoemd. De helft van de bedrijven krijgt de controleverklaring binnen de 4,5 maanden na afsluitingsdatum. Bij 25% van de ondernemingen zit er meer dan 5,5 maand tussen de afsluiting van het boekjaar en de aflevering van de controleverklaring.

Tabel 17: beschrijvende statistiek rapporteringsvertraging

	Gemiddelde	1 ^{ste} kwartiel	Mediaan	3 ^{de} Kwartiel
Rapporterings-vertraging (in dagen)	138	112	134	165
Rapporterings-vertraging (in maanden)	4,5	3,7	4,5	5,5

Auditproblemen kunnen ook aangeduid worden door middel van een dummy die aangeeft of er een andere dan goedkeurende verklaring werd afgeleverd. In de steekproef zijn er 109 bedrijven die een andere dan een goedkeurende verklaring gekregen hebben. Hierbij ging het vooral om een verklaring met toelichtende paragraaf (83 ondernemingen) en deze toelichtende paragraaf had voornamelijk betrekking op het overgedragen verlies.

Tabel 18: beschrijvende statistiek type verklaring

Type verklaring	Aantal
Goedkeurende verklaring	233
Met toelichtende paragraaf	82
Met voorbehoud	19
Onthoudende verklaring	8

De laatste variabele in de groep kenmerken van de opdracht is het aanbod van non-auditdiensten. In totaal zijn er 158 bedrijven die bij hun commissaris of bij personen met wie de commissaris in dienstverband staat non-auditdiensten hebben aangekocht en dit voor een gemiddeld bedrag van € 27.287,54. Het maximumbedrag dat in deze steekproef besteed wordt aan non-auditdiensten is €1.152.000. Het non-audithonorarium moet eigenlijk samen bekeken worden met het audithonorarium. Volgens artikel 133 van het Wetboek van Vennootschappen mag het honorarium ontvangen voor non-auditdiensten niet hoger zijn dan het audithonorarium zelf om zo onafhankelijkheidsproblemen te vermijden, maar uitzonderingen zijn mogelijk. Uit de gegevens blijkt dat bij 33 ondernemingen (ca.10%) in de steekproef die regel is overschreden, met andere woorden waar het non-audithonorarium hoger is dan het audithonorarium. Dit is enkel toegelaten met de toestemming van het auditcomité of het ACCOM.

Tabel 19: beschrijvende statistiek non-audithonorarium

	Gemiddelde	Minimum	Maximum
Non-audithonorarium	27.287,54	375	1.152.000

7.4 Opstelling van hypothesen

Aan de hand van de hierboven beschreven variabelen kan een regressiemodel opgesteld worden, maar eerst en vooral is het belangrijk om op voorhand enkele hypothesen op te stellen die de te verwachten relatie tussen de onafhankelijke variabelen en de afhankelijke variabele aangeven. De determinanten van het audithonorarium en hun proxy's werden al uitgebreid beschreven in de literatuurstudie en de variabelenomschrijving. Op basis van deze informatie kunnen we dus een hypothese opstellen die de richting van de relatie tussen elk van deze determinanten en het audithonorarium aanduidt.

7.4.1 Kenmerken van het geauditeerd bedrijf

Met betrekking tot de grootte van de klantonderneming kunnen we op basis van de literatuur een positief verband verwachten met het audithonorarium.

H1: er is een positief verband tussen de grootte van het geauditeerd bedrijf en het audithonorarium

Ook wat de complexiteitsmaatstaven (voorraden, handelsvorderingen, bestellingen in uitvoering, aanwezigheid ondernemingsraad en het aantal industrie-codes) betreft, is het verband met het audithonorarium logisch af te leiden. Hoe complexer de audit doordat er meer gecontroleerd moet worden of omdat de activiteiten zeer gediversifieerd zijn, hoe meer uren de commissaris zal moeten presteren. Indien hij de bijkomende taak krijgt om te rapporteren aan de ondernemingsraad, zal dit ook leiden tot een toename van het aantal prestatie-uren en dat brengt logischerwijs ook een stijging van het audithonorarium met zich mee.

H2: er is een positief verband tussen de voorraden en handelsvorderingen enerzijds en het audithonorarium anderzijds.

H3: er is een positief verband tussen de hoogte van de post bestellingen in uitvoering en het audithonorarium

H4: er is een positief verband tussen de aanwezigheid van een ondernemingsraad en het audithonorarium

H5: er is een positief verband tussen het aantal industrie-codes waarin de klant actief is en het audithonorarium

Volgens de literatuur kunnen de balansposten voorraden en handelsvorderingen ook een indicator zijn van een verhoogd risico op materiële afwijkingen, wat een verhogend effect heeft op het audithonorarium (Chaney, Jeter & Shivakumar, 2004; Hay et al., 2006; Simunic, 1980). Enkele andere indicatoren van het ondernemingsrisico hebben, zoals eerder al aangehaald bij de variabelenomschrijving, betrekking op de liquiditeit (*current ratio*), de solvabiliteit (solvabiliteitsratio, algemene schuldgraad) en de rendabiliteit (resultaat van het boekjaar, ROE en dummy verlies). Deze risicovariabelen geven eigenlijk een beeld van de financiële gezondheid van de onderneming. Het verband dat deze variabelen hebben met het audithonorarium, kan derhalve afgeleid worden van de relatie die ze hebben met de financiële positie van het bedrijf. Indien de variabelen een negatief effect hebben op de financiële gezondheid van de onderneming, verhoogt dit het risico op falen. Dit verhoogd risico op falen is ook van belang voor de commissaris aangezien dit het auditrisico alsook het risico op reputatieschade voor de auditor doet stijgen. Wanneer de auditor de klant als risicovol inschat dan zal hij een hoger audithonorarium aanrekenen. Indien we voor elk van deze risicovariabelen bovenvermelde redenering volgen, kan hun invloed (positief of negatief) op het audithonorarium achterhaald worden. Wat de liquiditeit (gemeten door de *current ratio*) bijvoorbeeld betreft, kunnen we stellen dat een hogere liquiditeit de financiële positie van de onderneming ten goede komt. Bijgevolg neemt het risico af en heeft dit een gunstige weerslag op het audithonorarium.

H6: er is een negatief verband tussen de current ratio en het audithonorarium.

De relatie tussen de overige risicovariabelen en het audithonorarium kan volgens dezelfde redenering worden afgeleid en dan komen we tot de volgende hypothesen:

H7: er is een negatief verband tussen de solvabiliteit en het audithonorarium

H8: er is een positief verband tussen de algemene schuldgraad en het audithonorarium

Zoals in de literatuurstudie beschreven is, zijn er tegenstrijdige meningen wat betreft de richting van het verband tussen de winstgevendheid en het audithonorarium. Chan et al. (1993) beweren dat er een positieve relatie tussen beide variabelen is, maar uit de meta-analyse van Hay et al. (2006) blijkt toch dat de meerderheid van de studies een negatieve relatie vooropstelt en bevestigt. Als verklaring voor het negatieve verband wordt vaak het eraan verbonden risico aangehaald. Net als bij de andere risicomaatstaven duidt een slechte winstgevendheid op mogelijke financiële problemen en een hoger risico op falen (Simunic, 1980). Verder hebben ondernemingen die te kampen hebben met een lage winstgevendheid de neiging om hun resultaten beter voor te stellen dan dat ze in werkelijkheid zijn (Defond en Jiambalvo, 1991, uit Willekens & Gaeremynck, 2005). De auditor moet zich bewust zijn van deze verhoogde kans op het vinden van onregelmatigheden en zal bijgevolg meer auditwerkzaamheden verrichten. We stellen dus ook in dit onderzoek een negatief verband voorop. De dummy die aangeeft of er in de voorbije drie jaar een verlies geleden werd, is omgekeerd gecorreleerd met het audithonorarium.

H9: er is een negatief verband tussen het resultaat van het boekjaar en het audithonorarium

H10: er is een negatief verband tussen de ROE en het audithonorarium

H11: er is een positief verband tussen de dummy verlies en het audithonorarium

De volgende variabelen in deze groep betreffen de eigendomsvorm en concentratie. Het gaat hierbij om de dummy beursnotering en referentieaandeelhouder. Indien een bedrijf beursgenoteerd is gelden er een heleboel bijkomende verplichtingen (IFRS normen, bijkomende publicaties in het jaarverslag, corporate governance regels, enz.). Bovendien ervaren beursgenoteerde bedrijven een grotere druk van analisten en hun omgeving om aan de voorspellingen te voldoen. Dit creëert een motivatie om aan *earnings management* te doen (Mercken, 2013). De auditor zal hiermee rekening houden bij de schatting van het aantal prestatie-uren. Algemeen wordt er verwacht dat de auditor de jaarrekening zorgvuldiger zal nakijken, wat zal leiden tot meer prestatie-uren. Er wordt bijgevolg een positieve correlatie verwacht met het audithonorarium.

H12: er is een positief verband tussen beursnotering en het audithonorarium

Zoals uit de literatuurstudie blijkt, wordt de aanwezigheid van een referentieaandeelhouder geacht een negatief effect te hebben op het audithonorarium. De aangehaalde reden is dat referentieaandeelhouders de mogelijkheid hebben om controle uit te oefenen op het management waardoor er minder agencyproblemen ontstaan. Er is daardoor ook minder nood aan een grondige audit van hoge kwaliteit (Chan et al., 1993; Firth, 1997).

H13: er is een negatief verband tussen de aanwezigheid van een referentie aandeelhouder en het audithonorarium.

De variabelen met betrekking tot de interne beheersing en corporate governance worden enkel getest voor de 66 beursgenoteerde bedrijven. Sinds alle bedrijven uit de steekproef een auditcomité en een interne audit hadden, kan dit niet getest worden. Het aantal leden in de raad van bestuur heeft mogelijk wel een effect op het audithonorarium. Zoals af te leiden uit de literatuur was het niet duidelijk of er een positief of negatief verband is tussen beide variabelen. Enerzijds werd er geargumenteed dat de auditor minder testen zal moeten uitvoeren wanneer er een goed interncontrolesysteem is en/of interne afdeling waarop de externe auditor kan steunen (Palmrose, 1986). Anderzijds verklaarden Knechel & Willekens (2006) in hun studie dat er een positief verband is tussen corporate governance factoren en het audithonorarium.

H14: er is een positief/negatief verband tussen het aantal leden in de raad van bestuur en het audithonorarium.

7.4.2 Kenmerken van het auditkantoor

Zoals reeds meermaals aangehaald in deze thesis (onder andere in de literatuurstudie en variabelenomschrijving) wordt er algemeen verwacht dat big four auditkantoren hogere prijzen hanteren dan kleinere auditkantoren. De voornaamste verklaring voor deze auditpremie, die gegeven wordt in studies, is het feit dat een audit door big four auditkantoren gepercipieerd wordt als zijnde van een hogere kwaliteit. Bovendien zijn ze ook door productdifferentiatie in staat hogere prijzen te vragen voor dezelfde dienst, namelijk een audit, dan andere bedrijven in de sector. Met andere woorden wordt er dus een positieve relatie tussen de big four dummy en het audithonorarium verwacht.

H15: er is een positief verband tussen de big four dummy en het audithonorarium

Een tweede dummy uit deze groep die wordt opgenomen in de regressieanalyse is de switch variabele. Deze onderzoekt of er aan *fee-cutting* gedaan wordt bij nieuwe opdrachten.

H16: er is een negatief verband tussen de switch variabele en het audithonorarium

Kenmerken van de opdracht

Zoals eerder besproken heeft het auditberoep een piekseizoen. De verwachting is dat audits die gebeuren in het drukke seizoen duurder zijn dan audits buiten het piekseizoen. De bijhorende hypothese is daarom als volgt:

H17: er is een positief verband tussen audits in het piekseizoen en het audithonorarium

De dummy auditopinie en de variabele time lag zijn alle twee een indicator van eventuele auditproblemen. Indien er een andere dan een goedkeurende verklaring gegeven wordt, dan wordt er verwacht dat dit een positief effect heeft op de hoogte van het audithonorarium. Mogelijke auditproblemen of meningsverschillen kunnen namelijk leiden tot een toename in het aantal prestatie-uren en dat leidt bijgevolg ook tot een toename van het audithonorarium. Hetzelfde geldt voor de time lag variabele.

H18: er is een positief verband tussen de dummy auditopinie en het audithonorarium

H19: er is een positief verband tussen time lag en het audithonorarium

De laatste variabele geeft de hoogte van de non-auditdiensten aangekocht door de klant weer. Zoals uit de literatuurstudie blijkt, is er geen eenduidig beeld over de richting van de relatie tussen de audit- en non-audithonoraria. Sommige onderzoekers spreken van een negatief verband tussen beide variabelen omwille van kennis *spillovers* en/of het *'loss leader'* argument (Simunic, 1980; Firth, 1997, Hay et al., 2006). Anderzijds wordt in veel onderzoeken een positieve relatie gevonden. Een mogelijke verklaring is volgens Willekens en Gaeremynck (2005) dat ondernemingen die non-auditdiensten vragen vaak ondernemingen in moeilijkheden zijn. Bovendien argumenteert Simunic (1980) dat de prijszetting van non-auditdiensten gebeurt op basis van dezelfde ondernemingskarakteristieken. Een risicovolle klant zal dus zowel een hoger audit- als non-audithonorarium betalen. In de literatuur is onenigheid over de richting van de relatie waardoor het moeilijk is om op voorhand te zeggen of er een positief of negatief verband gevonden gaat worden in België.

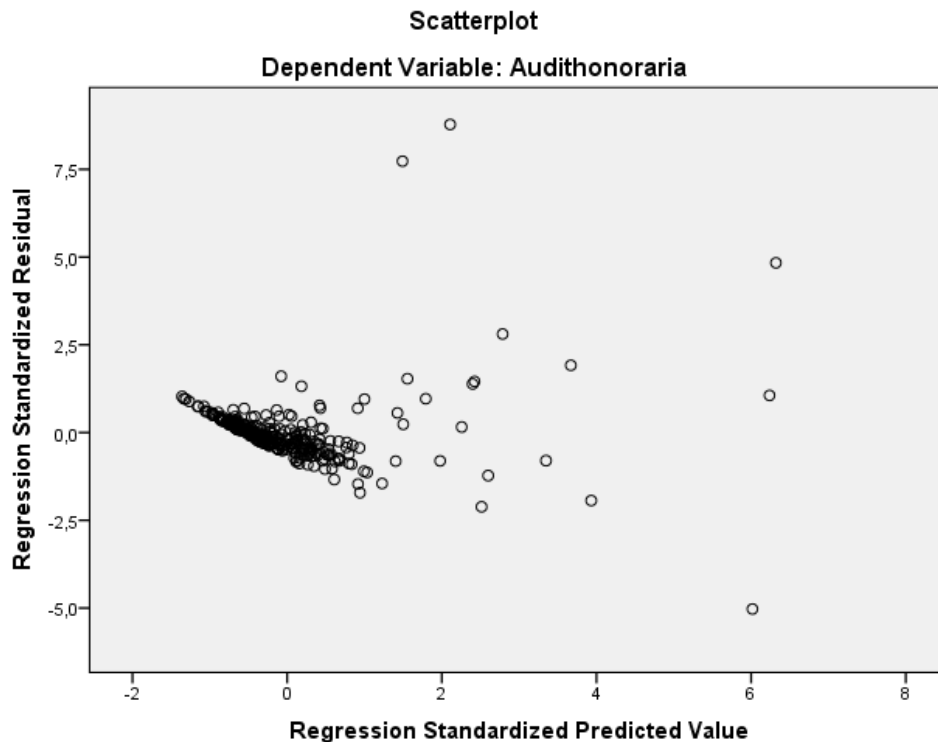
H20: er is een positief/negatief verband tussen de hoeveelheid non-auditdiensten en het audithonorarium

7.5 Het regressiemodel

Om na te gaan welke van bovenstaande opgenoemde determinanten werkelijk een invloed hebben op het audithonorarium, wordt gebruik gemaakt van een meervoudige regressie. Hierbij wordt er een lineair regressiemodel opgesteld tussen één afhankelijke variabele Y , hier het audithonorarium, en meerdere onafhankelijke variabelen X . Er wordt dus een lineaire relatie tussen beide verondersteld. Dit model laat toe om het effect op Y van een verandering in een onafhankelijke variabele te schatten terwijl de andere onafhankelijke variabelen constant gehouden worden.

Meestal wordt er gebruikt gemaakt van een OLS (*ordinary least square*) regressie. Het schat de regressiecoëfficiënten zodat de geschatte regressielijn zo dicht mogelijk ligt bij de geobserveerde data. De dichtheid wordt gemeten door de som van de gekwadrateerde *errors* ontstaan bij het voorspellen van Y gegeven X (Stock & Watson, 2012). Er zijn wel enkele assumpties aan welke voldaan moet zijn om te verzekeren dat de OLS betrouwbare regressiecoëfficiënten schat. De eerste assumptie zegt dat de voorwaardelijke verdeling van u_i (*errors*) gegeven de onafhankelijke variabelen een gemiddelde van nul moet hebben. Met andere woorden voor elke waarde van de

regressors moet de verwachte waarde van u_i gelijk zijn aan nul. Bij een voldoende grote steekproef, zoals de steekproef in dit onderzoek, is aan deze voorwaarde altijd voldaan. De tweede assumptie stelt dat alle onafhankelijke variabelen i.i.d. (*independent & identically distributed random variables*) moeten zijn. Aan deze voorwaarden is meestal voldaan indien de data random gekozen zijn. In deze steekproef zijn de ondernemingen door middel van *stratified random sampling* gekozen. De verschillende strata zijn de groottecategorieën en daarbinnen werden ondernemingen random geselecteerd die aan de nodige criteria voldeden. De data zijn onafhankelijk van elkaar en identiek verdeeld. Een derde voorwaarde stelt dat grote uitschieters (extreme waarden) uitzonderlijk zijn. Deze uitschieters kunnen zorgen voor een vertekening van de schatting van de coëfficiënten. Sommige variabelen bevatten wel uitschieters maar deze zijn werkelijk geobserveerde waarden en kunnen dus beter wel opgenomen worden in dataverzameling. Een volgende assumptie is dat er geen multicollineariteit aanwezig mag zijn. Deze kan zich voordoen wanneer de variabelen onderling met elkaar gecorreleerd zijn. Onafhankelijke variabelen gaan dan elkaar ook beïnvloeden en dat kan zorgen voor een verstoring van het effect op het audithonorarium. De onderlinge correlatie wordt onderzocht door de Pearson's correlatiecoëfficiënt. Volgens De Vocht (2009) zijn variabelen onderling gecorreleerd als ze een correlatiecoëfficiënt hebben van meer dan 0,9. Deze variabelen kunnen dan best niet in het model opgenomen worden. Uit de correlatietabel in bijlage 4 blijkt dat er geen correlatiecoëfficiënten hoger dan 0,9 zijn. Naast de Pearson's correlatiecoëfficiënt kan er ook gekeken worden naar de *variance inflation factor* (VIF). Een VIF van minder dan tien geeft aan dat er geen probleem is met multicollineariteit. Dit werd nagegaan voor alle variabelen en er werd geen VIF van meer dan tien gevonden (bijlage 7) daarom is ook aan deze voorwaarde voldaan. Een laatste assumptie voor het gebruiken van OLS gaat er vanuit dat de *errors* homoscedastisch zijn. Er wordt gezegd dat de *errors* homoscedastisch zijn als de variantie van de voorwaardelijke verdeling niet afhankelijk is van X. Indien de *errors* niet homo- maar heteroscedastisch zijn dan is de OLS schatter niet meer efficiënt. Wanneer we de *errors* bekijken van onze regressievergelijking dan zien we dat ze niet gelijkmatig gespreid zijn. Bij heteroscedastische *errors* zoals bij deze regressieanalyse is het beter om WLS (*weighted least squares*) te gebruiken. Bij OLS wordt aan alle observaties hetzelfde gewicht toegekend. Bij WLS daarentegen worden de *errors* gewogen en wordt er meer aandacht gegeven aan de observaties met een kleine variantie. Visueel valt er uit figuur 1 af te leiden dat er enige toetervorming is van de *errors*, wat kan duiden op heteroscedasticiteit. Aan de linkerkant liggen de observaties namelijk veel dichter bij elkaar dan aan de rechterkant. Om formeel voor heteroscedasticiteit te testen werd er een White test uitgevoerd (bijlage 8). Met deze test wordt er bevestigd wat we visueel zien, namelijk dat de *errors* heteroscedastisch zijn. Daarom wordt er gekozen voor een WLS regressie.



Figuur 2: *scatterplot* errors regressievergelijking

Alle bovenvermelde variabelen worden opgenomen in het meervoudig regressiemodel. De regressiecoëfficiënten worden gegenereerd met behulp van SPSS en ze geven de invloed weer van de desbetreffende variabele op het audithonorarium. De regressievergelijking ziet er als volgt uit:

$$\begin{aligned}
 \text{Audithonoraria} = & \beta_0 + \beta_1 \text{Balanstotaal} + \beta_2 \text{Vooraden\&Handelsvorderingen} + \beta_3 \text{Bestellingen in uitvoering} + \\
 & \beta_4 \text{Ondernemingsraad} + \beta_5 \text{Aantal Industriecodes} + \beta_6 \text{Current Ratio} + \beta_7 \text{Algemene Schuldgraad} + \\
 & \beta_8 \text{Solvabiliteitsratio} + \beta_9 \text{Dummy verlies} + \beta_{10} \text{ROE} + \beta_{11} \text{Resultaat van het boekjaar} + \\
 & \beta_{12} \text{Dummy beursnotering} + \beta_{13} \text{Dummy Referentieaandeelhouder} + \beta_{14} \text{Dummy Big 4} + \beta_{15} \text{Switch variable} + \\
 & \beta_{16} \text{Dummy piekseizoen} + \beta_{17} \text{Time lag} + \beta_{18} \text{Dummy auditopinie} + \beta_{19} \text{NAS}
 \end{aligned}$$

In eerste instantie worden alle variabelen opgenomen in de regressievergelijking en wordt er een determinatiecoëfficiënt (R^2) van 0,99 bekomen. Deze R^2 geeft weer hoeveel van de variabiliteit in de afhankelijke variabele verklaard wordt door de onafhankelijke variabelen. Het is niet noodzakelijk zo dat een toename in de R^2 door de toevoeging van een nieuwe variabele een verbetering van de fit van het model betekent. Door de toevoeging van te veel variabelen geeft de R^2 een opgeblazen schatting van hoe goed de regressie de data beschrijft (Stock & Watson, 2012). Een betere maatstaf voor de *fit* van het model is dan de *adjusted R²*. Deze houdt ook rekening met het aantal variabelen die er in het model zijn opgenomen in relatie tot het aantal observaties. Deze *adjusted R²* is ook 0,99 wat betekent dat het regressiemodel praktisch in staat is alle variabiliteit te verklaren in het audithonorarium.

Tabel 20: regressiecoëfficiënten model 1

	Niet gestandaardiseerde coëfficiënten		Gestandaardiseerde coëfficiënten	Sig.	Verwacht teken
Model 1	β	Std. error	Beta	p- waarde	
Constante	21.866,55			0,411	
Balanstotaal	0,077**	0,003	0,973	0,000	+
Voorraden en handelsvorderingen	0,152**	0,027	0,116	0,000	+
Bestellingen in uitvoering	-0,455**	0,083	-0,078	0,000	+
Ondernemingsraad	48.023,89**	7.188,773	0,100	0,000	+
Aantal industriecodes	-9,230	2.966,663	0,000	0,998	+
Current ratio	-2.833,121*	1.199,532	-0,068	0,020	-
Solvabiliteitsratio	213,401	231,597	0,023	0,359	-
Algemene schuldgraad	10.058,535**	1.661,018	0,227	0,000	+
Dummy verlies	-30.313,217**	6.885,127	-0,060	0,000	+
ROE	-0,666	6,139	-0,001	0,914	-
Resultaat van het boekjaar	-0,777**	0,050	-0,402	0,000	-
Dummy beursnotering	70.942,958**	8.359,976	0,148	0,000	+
Dummy referentie- aandeelhouder	-11.928,815	6.179,667	-0,023	0,056	-
Dummy big 4	17.430,577*	6.885,996	0,032	0,013	+
Switch variabele	-27.919,364**	7.347,570	-0,039	0,000	-
Dummy piekseizoen	-13.100,450	8.579,768	-0,016	0,129	+
Dummy auditopinie	-16.598,154*	6.657,467	-0,031	0,014	+
Time lag	-1,728	100,910	0,000	0,986	+
NAS	0,054**	0,016	0,040	0,001	+/-

*significant op significantieniveau 5%, ** significant op significantieniveau 1%

Er zijn in dit model een redelijk aantal insignificant variabelen en dit zorgt mogelijk voor een vertekening van de R^2 , namelijk dat deze te hoog is door het grote aantal variabelen in het model. Door gewoon veel variabelen in een model op te nemen, wordt er ook een hoge R^2 gecreëerd, terwijl sommige variabelen niet zo relevant zijn. Daarom wordt er gekozen om het model een beetje te simplificeren door één voor één de hoogst insignificant variabelen uit het model te halen. Nadat een

variabele uit het model was verwijderd, werd het effect op de andere variabele nagegaan alvorens een volgende variabele uit het model te halen. Het model dat uiteindelijk bekomen wordt, omvat nog 12 van de originele 19 variabelen. De verwijderde insignificante variabelen zijn: aantal industriecodes, solvabiliteitsratio, *current* ratio, ROE, dummy referentieaandeelhouder, dummy piekseizoen en time lag. Het model heeft wel nog steeds een hoge R^2 en *adjusted R²*, namelijk 0,987 en 0,986. Dit geeft aan dat het model een zeer goede schatter is voor Y, in dit geval het audithonorarium.

Tabel 21: regressiecoëfficiënten model 2

	Niet gestandaardiseerde coëfficiënten		Gestandaardiseerde coëfficiënten	Sig.	Verwacht teken
	B	Std. error	Beta	p-waarde	
Model 2					
Constante	13.609,788*	6456,175		0,037	
Balanstotaal	0,071**	0,001	0,886	0,000	+
Vorraden en handelsvorderingen	0,187**	0,021	0,137	0,000	+
Bestellingen in uitvoering	-0,573**	0,075	-0,094	0,000	+
Ondernemingsraad	32.478,982**	6263,984	0,068	0,000	+
Algemene schuldgraad	11.761,226**	743,598	0,264	0,000	+
Dummy verlies	-25.575,901**	6.926,644	-0,050	0,000	+
Resultaat van het boekjaar	-0,667**	0,035	-0,352	0,000	-
Dummy beursnotering	79.121,758**	6.809,437	0,166	0,000	+
Dummy big 4	27.842,623**	6.933,147	0,053	0,000	+
Switch variabele	-27.548,519**	8087,824	-0,038	0,001	-
Dummy auditopinie	-19.649,468**	6.649,403	-0,037	0,004	+
NAS	0,040*	0,015	0,031	0,011	+/-

*significant op significantieniveau 5%, ** significant op significantieniveau 1%

De geschatte regressiecoëfficiënten uit bovenstaande tabel kunnen gebruikt worden om na te gaan of de vooropgestelde onderzoekshypothesen bevestigd worden. De laatste kolom van tabel 18 en 19 geeft het verwachte teken weer van de relatie. Drie variabelen hebben niet het verwachte teken, meer uitleg daarover wordt gegeven in de bespreking van de resultaten. Om na te gaan of de variabelen significant zijn, wordt een betrouwbaarheidsniveau van 95% gebruikt. Dit impliceert dat de variabelen die een p-waarde hebben die hoger is dan 0,05 niet als significante determinanten van het audithonorarium kunnen worden beschouwd. Deze werden overigens ook één voor één

verwijderd uit het model zodat we uiteindelijk tot een eenvoudiger model komen (tabel 19). Alle variabelen zijn significant op een significantieniveau van 1% behalve de constante en de NAS variabele, deze zijn enkel significant op 5%. De uiteindelijke regressievergelijking is dan:

$$\begin{aligned} \text{Audithonoraria} = & 13.609,788 + 0,071 \text{ Balanstotaal} + 0,187 \text{ Voorraden\&Handelsvorderingen} - 0,573 \text{ Bestellingen in uitvoering} + \\ & 32.478,982 \text{ Ondernemingsraad} + 11.761,226 \text{ Algemene Schuldgraad} - 25.575,901 \text{ Dummy verlies} - \\ & 0,667 \text{ Resultaat van het boekjaar} + 79.121,758 \text{ Dummy beursnotering} + 27.842,623 \text{ Dummy Big 4} - \\ & 27.548,519 \text{ Switch variable} - 19.649,468 \text{ Dummy auditopinie} + 0,040 \text{ NAS} \end{aligned}$$

De regressiecoëfficiënten geven de invloed weer die de bijhorende variabele heeft op het audithonorarium wanneer deze variabele met één eenheid toeneemt gesteld dat alle andere variabelen constant blijven. Dit zijn echter de niet gestandaardiseerde regressiecoëfficiënten, dat wil zeggen dat ze beïnvloed worden door de eenheden waarin de variabelen gemeten zijn. Vergelijken is daarom moeilijk. Dit kan wel aan de hand van de gestandaardiseerde regressiecoëfficiënten (beta). Deze beta-coëfficiënten geven een indicatie van het relatieve belang van iedere onafhankelijke variabele weer (De Vocht, 2009). De variabele balanstotaal heeft de hoogste absolute beta-waarde (namelijk 0,886) wat betekent dat het, relatief gezien, de grootste invloed heeft op het audithonorarium. Daarna komt het resultaat van het boekjaar (absolute waarde van de coëfficiënt is 0,352) gevolgd door de algemene schuldgraad (coëfficiënt 0,264).

7.6 Bespreking van de resultaten

Uit bovenstaande vergelijking blijkt dat er twaalf onafhankelijke variabelen zijn die een significante invloed uitoefenen op het audithonorarium namelijk het balanstotaal, voorraden & handelsvorderingen, bestellingen in uitvoering, ondernemingsraad, algemene schuldgraad, dummy verlies, resultaat van het boekjaar, dummy beursnotering, dummy big four, switch variabele, dummy auditopinie en de non-auditdiensten.

De constante term van de regressievergelijking is significant. Deze kan geïnterpreteerd worden als de gemiddelde kostprijs voor een audit als alle andere coëfficiënten nul zijn.

7.6.1 Kenmerken van het geauditeerd bedrijf

Het verband tussen de grootte van het geauditeerd bedrijf en het audithonorarium werd getoetst aan de hand van de variabele balanstotaal. Zoals hierboven vermeld, is dit de belangrijkste determinant van het audithonorarium (betacoëfficiënt van 0,886). De variabele balanstotaal is positief en significant op een significantieniveau van 1%. Dit betekent dat de vooropgestelde onderzoekshypothese bevestigd wordt. Deze bevindingen liggen in lijn met wat in voorgaand onderzoek reeds is gevonden. Uit de regressieanalyse blijkt dat wanneer het balanstotaal met € 1000 euro toeneemt, het audithonorarium met € 0,071 zal stijgen. De grootte van de klant is meestal de grootste drijver van het aantal uren dat er aan de audit besteed zal worden.

Grote bedrijven ondernemen doorgaans meer activiteiten, waardoor ze logischerwijze ook meer transacties aangaan met andere partijen en dat beïnvloedt in grote mate de hoogte van de voorraden en handelsvorderingen. Verder wordt de hoogte van de voorraad ook bepaald door de aard van de activiteiten van de onderneming. Handels- en productieondernemingen zullen vaak meer voorraden aanhouden dan dienstondernemingen. In de regressievergelijking is dit de vierde belangrijkste factor (betacoëfficiënt van 0,137, significant op 1%).

Van de bestellingen in uitvoering werd een vergelijkbaar verband verwacht namelijk dat veel bestellingen in uitvoering leiden tot meer auditwerk omwille van de moeilijke controleerbaarheid. Deze variabele is wel significant maar niet relevant aangezien ze het omgekeerde teken heeft dan vooropgesteld in de onderzoekshypothese. Dit is mogelijk te wijten aan correlaties met andere variabelen. Er is eerder wel getest of er multicollineariteit aanwezig was door middel van een correlatietabel (bijlage 4), maar daar kwamen geen correlaties met een *pearson correlation* coëfficiënt van meer dan 0,9 naar boven. Structureel is er natuurlijk wel een verband daar bestellingen in uitvoering deel uitmaakt van de rubriek voorraden. Als een univariaat regressie wordt uitgevoerd met enkel bestellingen in uitvoering als onafhankelijke variabele, wordt er een positief significant verband vastgesteld (bijlage 9). Wanneer vervolgens de variabele voorraden en handelsvorderingen in dit model geïntroduceerd wordt, wijzigt het teken van de coëfficiënt bestellingen in uitvoering (bijlage 9). Bovendien zijn er, zoals blijkt uit de beschrijvende statistiek, slechts 41 bedrijven van de 342 die bestellingen in uitvoering op de balans staan hebben op het einde van het boekjaar. Het beperkt aantal observaties kan mogelijk ook gezorgd hebben voor de omgekeerde relatie.

Verder werd ook de aanwezigheid van een ondernemingsraad opgenomen als complexiteitsmaatstaf in de regressievergelijking. Volgens de analyse zorgt de aanwezigheid van een ondernemingsraad wel degelijk voor meer verplichtingen en werkzaamheden voor de commissaris. De coëfficiënt van de dummy ondernemingsraad is positief en significant, wat de onderzoekshypothese ook vooropgesteld had. De coëfficiënt geeft aan dat bedrijven die een ondernemingsraad hebben opgericht, gemiddeld € 32.478,98 meer betalen aan de commissaris, al de rest gelijk blijvend.

Naarmate de scope van de activiteiten en meestal ook de omvang van het bedrijf toeneemt, zullen ook de risico's toenemen. De balansposten voorraden en handelsvorderingen geven niet alleen de complexiteit van de audit aan maar ze worden ook vaak gebruikt als proxy voor het risico (Simunic, 1980; Hay et al., 2006). Dit komt vooral omdat deze posten beschouwd worden als makkelijk manipuleerbaar waardoor ze een grotere kans hebben op het bevatten van fouten, al dan niet opzettelijke (Firth, 1997). Een toename van het gepercipieerde risico door de auditor leidt meestal tot een toename van het audithonorarium aangezien de auditor zich gaat proberen in te dekken tegen dit risico door het aantal testen en controles te verhogen opdat hij met redelijke zekerheid kan stellen dat de jaarrekening geen afwijkingen van materieel belang bevat (Firth, 1997). De bevestiging van deze positieve relatie is reeds vermeld voor de variabele voorraden en handelsvorderingen, maar ook de twee andere risicomaatstaven (algemene schuldgraad en resultaat van het boekjaar, met een beta van respectievelijk 0,264 en -0,352) indiceren door hun significantie op 1% dat een verhoogd risico leidt tot een hoger audithonorarium. De resultaten betreffende deze

twee variabelen, die het financiële risico van de onderneming weerspiegelen, bevestigen de onderzoekshypothesen. De algemene schuldgraad heeft zoals vooropgesteld een positief verband met het audithonorarium: hoe meer schulden de onderneming heeft hoe groter de kans op financiële moeilijkheden en bijgevolg hoe hoger het gepercipieerde risico, hoe hoger het audithonorarium.

Het resultaat van het boekjaar is negatief gecorreleerd met het audithonorarium. Een lage winstgevendheid kan namelijk een indicator zijn van een slechte financiële positie van de onderneming. Dit betekent een hogere kans op falen en een hoger risico voor de commissaris. Het hoger risicoprofiel van de onderneming zal ook leiden tot een hoger audithonorarium. Uit de vergelijking blijkt dat wanneer de winstgevendheid stijgt met € 1000, het audithonorarium daalt met € 0,667.

Een andere variabele die het financiële risico weergeeft is de dummy verlies. Deze geeft aan of het bedrijf de afgelopen drie jaar een verlies heeft gekend. De onderzoekshypothese stelt dat er een positief verband verwacht wordt tussen de dummy verlies en het audithonorarium. Dit volgt de redenering van Simunic (1980) die zegt dat het bestaan van verliezen een maatstaf is van het risico aangezien slechte financiële prestaties van een klant ook een verlies voor de auditor kunnen betekenen. Dat kan zowel op financieel vlak als op vlak van reputatie. De coëfficiënt van de dummy verlies bevestigt deze redenering echter niet doordat het teken negatief is en niet positief zoals vooropgesteld in de onderzoekshypothese. Mogelijk komt dat door samenhang met de variabele winstgevendheid. Uit een verdere analyse (*independent samples t- test*) van de dummy verlies blijkt dat er geen significant verschil is in het gemiddelde audithonorarium van bedrijven die de afgelopen drie jaar geen verlies gemaakt hebben en diegene die wel een verlies kenden.

Tabel 22: verder onderzoek dummy verlies

Audithonoraria	Aantal	Gemiddelde	t-test	Significantie (p-waarde)
Geen verlies	159	37.987,98		
Verlies 2010-2012	183	34.857,95		
Independent samples t-test			0,359	0,720

Een alternatieve verklaring ligt eerder in lijn van de argumentatie van Chan et al. (1993), die in hun studie veronderstellen dat er een positieve relatie tussen winstgevendheid en het audithonorarium bestaat omdat een klant in financiële moeilijkheden (aangegeven door een dummy verlies) zal proberen om zoveel mogelijke kosten te besparen en dus ook zal proberen om de *audit fee* te drukken. Deze redenering strookt echter niet met de eerdere resultaten omtrent de variabele resultaat van het boekjaar.

Verder geeft het regressiemodel zoals verwacht aan dat het audithonorarium positief en significant beïnvloed wordt door de dummy beursnotering. Dit indiceert dat beursgenoteerde bedrijven een hogere *audit fee* betalen ten opzichte van private bedrijven. Beursgenoteerde ondernemingen hebben over het algemeen meer te maken met agencyproblemen en de managers voelen vaak een grotere druk om aan de verwachtingen van de markt te voldoen (Willekens & Gaeremynck, 2005).

Dit kan leiden tot een toename van de onregelmatigheden in de jaarrekening. Bovendien wordt het loon van het management vaak gekoppeld aan de prestaties van het bedrijf. Dit kan een drijfveer voor de managers creëren om de resultaten te sturen. De commissaris dient er rekening mee te houden dat dergelijke onregelmatigheden zich kunnen voordoen in de boekhouding. Om het auditrisico en zijn aansprakelijkheid te beperken zal hij bijgevolg meer auditwerkzaamheden uitvoeren om een redelijke zekerheid te verkrijgen dat de jaarrekening geen afwijkingen van materieel belang bevat. Dit verklaart het positieve verband. Verder hebben beursgenoteerde ondernemingen vaak meer verplichtingen dan private bedrijven met betrekking tot de rapporteringstandaarden (IFRS) en corporate governance, wat ook kan zorgen voor hogere *audit fees*.

7.6.2 Kenmerken van het auditkantoor

De steekproef in dit onderzoek omvat zowel beursgenoteerde als private bedrijven van verschillende omvang om zo een goede representatie te vormen van de auditmarkt in België. Dit is van belang omdat er in andere studies vaak een onderscheid wordt gemaakt tussen de beursgenoteerde en private bedrijven en de verschillende groottecategorieën. Bovendien kan dit een invloed hebben op het al dan niet vinden van een big N premie. De meeste studies (onder andere Chan et al., 1993; Craswell et al., 1995; Firth, 1985; Fleisher & Goettsche, 2012; Francis & Simon, 1987; Gist, 1992; Griffin et al., 2009; Pong & Whittington, 1994; Simon & Francis, 1988) gebruiken data van beursgenoteerde bedrijven omdat deze vaak het toegankelijkst zijn. Chaney et al. (2004) beweren onder andere dat private bedrijven zich anders gedragen dan beursgenoteerde bedrijven. Ze voelen namelijk weinig of geen druk van de kapitaalmarkt om een auditor met een bekende merknaam aan te nemen (zoals de big four). Volgens Chaney et al. (2004) zullen ze daardoor enkel bereid zijn een premie te betalen wanneer ze vinden dat de aangeboden kwaliteit van een big N auditor superieur is aan de kwaliteit van anderen. Verder argumenteren ze dat de meeste studies te veel gebruik maken van gegevens van beursgenoteerde bedrijven waardoor meestal 80% van de steekproef een big N auditor heeft. Dit kan volgens hen leiden tot een vertekening van de resultaten.

De dummy big four (met op één na de kleinste beta van alle indicatoren, 0,053) is significant op 1% in de regressievergelijking en indien de argumentatie van Chaney et al. (2004) gevolgd wordt, dan betekent dit dat ook private bedrijven (overgrote meerderheid van de steekproef) bereid zijn om meer te betalen voor een big N auditor omdat ze de kwaliteit als superieur beschouwen. Dutillieux en Willekens (2009) en Willekens en Achmadi (2003) vinden in hun studie ook al een significante big N dummy voor Belgische private bedrijven.

Ook met betrekking tot de grootte van de klant wordt er soms een onderscheid gemaakt. Er wordt vaak geargumenteed dat in het kleine klanten segment meer competitie is doordat er veel meer auditkantoren actief zijn. Daardoor zou het voor big N moeilijker zijn om een prijspremie te vragen (Köhler & Ratzinger, 2012). Studies vinden echter niet altijd voldoende bewijs om deze redenering te ondersteunen, onder andere in de studie van Francis & Simon (1987) en Chan et al (1993) wordt er gerapporteerd dat de big N premie wel bestaat in het kleine klanten segment. Wanneer de regressievergelijking uitgevoerd wordt in voor de verschillende groottecategorieën (bijlage 10) , dan

valt op dat de big four dummy in alle categorieën significant is. Er wordt dus bevestigd dat in België de big four een prijspremie vragen in elk groottesegment.

In deze thesis wordt dus bevestigd dat ook in België net zoals in studies in andere landen de big four auditkantoren een hogere prijs vragen voor hun diensten dan niet big four kantoren. Het geeft aan dat bedrijven met een big four commissaris gemiddeld € 27.842,62 meer betalen voor hun audit dan ondernemingen die een niet big four bedrijfsrevisor als commissaris aangesteld hebben. Dit betekent echter niet dat de Belgische auditmarkt niet competitief is. Het verschil kan ook verklaard worden door verschillen in kwaliteit en reputatie van het auditkantoor zoals reeds besproken in de literatuurstudie. Deze relatie werd ook al eerder gevonden in de Belgische auditmarkt door Breesch et al. (2013), Breesch en Hardies (2014), Dutillieux en Willekens (2009), Willekens en Achmadi (2003) en Willekens en Gaeremynck (2005).

Een tweede significante variabele uit de groep kenmerken van het auditkantoor is de switch variabele. Deze impliceert dat ondernemingen die een nieuwe auditor aangesteld hebben een lagere *audit fee* betalen dan bedrijven die niet van auditor veranderden. Er kan dus aangenomen worden dat ook in de Belgische auditmarkt aan *fee-cutting* of *low-balling* gedaan wordt. De coëfficiënt bedraagt € -27.548,519 en deze kan geïnterpreteerd worden als het bedrag dat ondernemingen die van auditor wisselden gemiddeld minder betalen aan hun commissaris dan ondernemingen die niet van auditor veranderden. Een mogelijke oorzaak voor het bestaan van *fee-cutting* in de eerste jaren van een nieuwe audit is de toegenomen concurrentie op de auditmarkt (Simon & Francis, 1988).

7.6.3 Kenmerken van de opdracht

De variabele auditopinie geeft een indicatie van eventuele auditproblemen die het risico mogelijk verhogen (Simunic, 1980). De variabele geeft aan of er een andere dan een goedkeurende verklaring werd gegeven. De aanwezigheid van dit type controleverklaring kan erop duiden dat er meer auditwerk verricht zal moeten worden omdat het mogelijk wijst op onenigheden tussen de auditor en de klant. Verder betekent het vaak ook dat de klant een groter risico heeft op falen (Firth, 1997). Daarom wordt er een positieve relatie verwacht tussen de dummy auditopinie en het audithonorarium. Uit de regressievergelijking blijkt echter dat de dummy auditopinie een negatieve relatie heeft met het audithonorarium. Dit impliceert dat bedrijven die geen goedkeurende verklaring hebben gekregen gemiddeld minder betalen dan bedrijven met een verklaring zonder voorbehoud. De audithonoraria liggen in België vast voor drie jaar waardoor ze minder gevoelig zijn voor schommelingen als gevolg van het type verklaring dat gegeven wordt. Uit verder beschrijvend onderzoek omtrent deze variabele blijkt dat ondernemingen met een goedkeurende verklaring inderdaad gemiddeld meer betalen voor hun audit. Er is wel een grote spreiding (af te leiden uit de grote standaardafwijking), wat misschien leidt tot een vertekening van de resultaten. Indien de spreiding zeer groot is en er enkele grote uitschieters zijn bij de 233 bedrijven met een goedkeurende verklaring, zorgt dit ervoor dat het gemiddelde omhoog getrokken wordt. De vergelijking is ook niet betrouwbaar omdat wij niet controleren voor grootteverschillen terwijl er geweten is dat die verschillen een overheersende invloed hebben.

Tabel 23: verder onderzoek dummy auditopinie

Audithonoraria	Aantal	Gemiddelde	Standaardafwijking
Niet goedkeurende verklaring	109	25.688,90	67.489,22
Goedkeurende verklaring	233	41.277,13	84.531,37

Wanneer we het verband onderzoeken van de dummy auditopinie met een andere variabele die ook het omgekeerde teken had dan verwacht (dummy verlies), merken we op dat ze significant met elkaar gecorreleerd zijn via *Pearson chi-square* test (bijlage 11). Uit de *crosstabulation* blijkt dat 85 van de 109 ondernemingen met een niet goedkeurende verklaring een verlies heeft geleden in de periode 2010-2012. Bedrijven die geen verlies lijden (159) hebben een grotere kans op het krijgen van een goedkeurende verklaring (135).

Tabel 24: crosstabulation dummy auditopinie en verlies

		Auditopinie		Totaal
		Goedkeurende verklaring	Niet goedkeurende verklaring	
Dummy verlies	Geen verlies	135	24	159
	Wel verlies (2010-2012)	98	85	183
Totaal		233	109	342

Tenslotte blijkt uit de regressieanalyse dat het aanbieden van non-auditdiensten een positief effect heeft op het audithonorarium (significant op een significantieniveau van 5%). Dit ligt in lijn met de onderzoekshypothese en met eerdere studies (Firth, 1997; Hay et al, 2006; Köhler & Ratzinger, 2012; Palmrose, 1986; Simon, 1985; Simunic, 1980). Zij vonden in hun onderzoek ook een positief verband tussen de non-audithonoraria en het audithonorarium. Volgens Willekens en Gaeremynck (2005) ligt de verklaring in het feit dat ondernemingen die bijkomende non-auditdiensten vragen aan hun commissaris vaak ondernemingen in moeilijkheden zijn. Deze dragen uiteraard een hoger risico, wat leidt tot hogere *audit fees*. Simunic (1980) voegt daar nog aan toe dat de prijszetting van beide diensten volgens een gelijkaardige methode verloopt die zich baseert op enkele karakteristieken van de klant, zoals onder andere grootte, complexiteit en risico. Zo zal een klant die een hoge *audit fee* betaalt, waarschijnlijk ook een hoge prijs betalen voor zijn non-auditdiensten.

7.6.4 Verdere analyse van beursgenoteerde bedrijven

Er wordt verder ook een regressieanalyse uitgevoerd met enkel de gegevens van de beursgenoteerde bedrijven zodat er getest kan worden voor de corporate governance variabele, aantal onafhankelijke leden in de raad van bestuur. Daarnaast worden dezelfde variabele als in model twee opgenomen behalve de dummy beursnotering uiteraard.

Tabel 25: regressieanalyse beursgenoteerde bedrijven model 3

Model 3	Niet gestandaardiseerde coëfficiënten		Gestandaardiseerde coëfficiënten	Sig.	Verwacht teken
	β	Std. error	Beta	(p-waarde)	
Constante	-24.710,614	26.667,023		0,359	
Balanstotaal	0,048**	0,008	0,932	0,000	+
Vorraden en handelsvorderingen	0,232**	0,079	0,242	0,005	+
Bestellingen in uitvoering	-0,687**	0,246	-0,257	0,007	+
Ondernemingsraad	21.511,485	24.432,147	0,068	0,383	+
Algemene schuldgraad	16.570,33**	4.419,989	0,320	0,000	+
Dummy verlies	-16.458,13	22.459,725	-0,050	0,467	+
Resultaat van het boekjaar	-0,443**	0,076	-0,747	0,000	-
Aantal onafhankelijke leden RvB	14.798,321*	7.223,076	0,170	0,046	+/-
Dummy big four	13.750,978	22.450,857	0,043	0,543	+
Switch variabele	2.460,721	25.030,833	0,006	0,922	-
Dummy auditopinie	9.347,329	26.406,220	0,024	0,725	+
NAS	0,055	0,045	0,088	0,230	+/-

*significant op significantieniveau 5%, ** significant op significantieniveau 1%

Uit tabel valt af te lezen dat er zes van de twaalf onafhankelijke variabelen significant zijn op een significantieniveau van 5%. Het betreft hier het balanstotaal, voorraden en handelsvorderingen, bestellingen in uitvoering, algemene schuldgraad, resultaat van het boekjaar en het aantal onafhankelijke leden in de raad van bestuur. Net zoals bij de regressieanalyse met alle ondernemingen oefent de variabele balanstotaal de grootste invloed uit op het audithonorarium (beta is 0,932), gevolgd door het resultaat van het boekjaar (beta van 0,747) en de algemene schuldgraad (beta van 0,320). De interpretatie van de significante coëfficiënten is dezelfde als deze eerder beschreven bij de bespreking van de resultaten van model twee. Er valt wel op dat de coëfficiënt van het balanstotaal en het resultaat van het boekjaar in model drie kleiner zijn dan in model twee. Dit geeft aan dat in de steekproef van de beursgenoteerde ondernemingen de grootte en winstgevendheid van het bedrijf een kleiner effect hebben op het audithonorarium. Dit terwijl de variabelen voorraden en handelsvorderingen, bestellingen in uitvoering en algemene schuldgraad een groter effect hebben dan in model twee. De variabele die we in dit model willen bestuderen in

het aantal onafhankelijke leden in de raad van bestuur. In de literatuur was de richting van de relatie met het audithonorarium niet duidelijk. Op basis van deze steekproef van beursgenoteerde bedrijven kan er besloten worden dat het aantal onafhankelijke leden de raad van bestuur een verhogend effect heeft op het audithonorarium. Per onafhankelijk lid dat erbij komt, wordt er gemiddeld € 14.798,321 meer gefactureerd door de commissaris. Dit is in lijn met de bevindingen van Hay et al. (2006), Hay (2013) en Knechel en Willekens (2006). De redenering van Hay (2013) hierachter is dat onafhankelijke bestuurders een hogere bezorgdheid uiten over de kwaliteit van de jaarrekening. Daardoor zullen ze een kwaliteitsvolle en duurdere audit eisen. Verder argumenteren Knechel en Willekens (2006) in hun studie dat individuele stakeholders van het bedrijf hun persoonlijke risico's evalueren en op basis daarvan een bepaalde vraag naar externe zekerheid (onder andere een audit) formuleren. De bestuurders zullen zo bezorgd zijn over hun persoonlijke risico's als bijvoorbeeld het bedrijf betrokken raakt in een schandaal. Als gevolg daarvan zullen ze eisen dat er een grondige externe audit gebeurt om zo hun risico te beperken. Dit leidt tot een hoger audithonorarium.

Verder zijn er een aantal variabelen die eerder wel significant waren, maar in model drie niet meer. Dit komt waarschijnlijk door het beperkt aantal observaties dat opgenomen is in de regressieanalyse.

8 Kwalitatief onderzoek

Als aanvulling op het kwantitatief onderzoek werden er ook enkele interviews afgenomen met auditors van verschillende auditkantoren. Dit verleent de mogelijkheid om verder te onderzoeken wat de auditors zelf beschouwen als determinanten van het audithonorarium. Zo geven zij in de interviews aan hoe de hoogte van het audithonorarium wordt bepaald en met welke elementen er vooral rekening wordt gehouden. Er kunnen mogelijk ook verschillen zijn in prijszetting in relatie tot de grootte van het auditkantoor. Rekening houdend met dit aspect werden er interviews afgenomen met zowel big four kantoren, als een mid-tier en een zelfstandige bedrijfsrevisor. Een overzicht van de bevraagde personen bevindt zich in bijlage 12.

8.1 Kenmerken van het geauditeerd bedrijf

Alle ondervraagden zijn het erover eens dat de grootte van de onderneming in grote mate de hoogte van het audithonorarium bepaalt omdat het een indicatie geeft van het aantal uur dat er aan de audit besteed zal worden. Dit stemt overeen met wat in de literatuur is beschreven en de resultaten van de regressieanalyse. De heren Trumpener en Vanloock (managers bij KPMG) beklemtoonden wel dat bij het inschatten van het aantal audituren niet enkel het balanstotaal van belang is, maar ook andere kenmerken van de klant zoals de aard van de opdracht (statutair of groepsaudit), de aanwezigheid van een ondernemingsraad, de complexiteit en het risico. Deze inschatting fungeert als een soort budget waarmee de werkelijke kosten, opgelopen tijdens de audit, vergeleken kunnen worden. De heer Trumpener gaf verder nog aan dat de informatie over deze determinanten meestal terug te vinden is in de jaarrekening en het jaarverslag van de klant. Meestal hebben beursgenoteerde ondernemingen zelfs een informatiebundel ter beschikking met alle informatie die nodig is om het budget te kunnen opstellen. Ook de heer Vanstraelen (director bij PwC) zei dat er gebruik gemaakt wordt van de gegevens in de jaarrekening voor het maken van een cijferanalyse. Met deze analyse wordt meestal gestart. Vervolgens verklaarde hij dat het na de cijferanalyse belangrijk is om de klant te ontmoeten daar de cijfers niet de volledige controleomgeving weergeven. Doorgaans wordt er een gesprek aangegaan met de financiële manager en/of IT manager om zo goed te kunnen begrijpen hoe het bedrijf in mekaar zit en georganiseerd is. Verder vertelde hij dat er vanuit gegaan wordt dat de klant de waarheid spreekt en daarom wordt de verkregen informatie niet nog eens gevalideerd als onderdeel bij de opmaak van de prijsofferte. Als de financiële manager hen vertelt dat ze een sterk interncontrolesysteem hebben, dan wordt er aangenomen dat het effectief ook zo is. Een sterk interncontrolesysteem heeft immers een impact op de *audit fee*, zodat de financiële manager er alle belang bij heeft om het zo waarheidsgetrouw mogelijk te beschrijven. Indien achteraf toch blijkt dat wat de financiële manager vertelt niet strookt met de werkelijkheid dan zullen de extra uren nadien bijgefactureerd worden (K. Vanstraelen, persoonlijke communicatie, 20 maart, 2014). Met behulp van deze informatie kan dan de offerte opgesteld worden.

De heren Trumpener en Vanloock deelden ook mee dat de kwaliteit en de betrouwbaarheid van het interncontrolesysteem en de interne audit belangrijk zijn voor de bepaling van het aantal prestatie-uren en het aantal uit te voeren testen. Zij argumenteren, in tegenstelling tot de heer Vanstraelen,

dat de beoordeling van het interncontrolesysteem nog niet kan meegenomen worden bij de inschatting van de *audit fee* omdat de auditor dan vaak nog niet aangesteld is en geen inzage heeft in de documenten en procedures van de klant. Bovendien stellen ze dat het niet mogelijk is om de klant veel vragen te stellen over de interne controle en betwijfelen ze of de klant eerlijk zou antwoorden. Dit geldt uiteraard enkel voor nieuwe klanten, bij bestaande klanten weet de auditor wel of de interne beheersing betrouwbaar is. Bij nieuwe klanten wordt er daarom bij KPMG vanuit gegaan dat er geen goed interncontrolesysteem is. Als achteraf blijkt dat er wel een degelijk interncontrolesysteem aanwezig is, dan is het mooi meegenomen. Vooral bij kleine bedrijven is het vaak niet aanwezig en zullen er meer substantieve testen uitgevoerd moeten worden. De managers voegden er wel aan toe dat beursgenoteerde bedrijven wel verwacht worden een goed interncontrolesysteem te hebben, aangezien de corporate governance code het voorschrijft en ze de naleving van de code moeten vermelden in het jaarverslag. De heer van Hoof is het ermee eens dat in KMO's het interncontrolesysteem van een lagere kwaliteit is. In tegenstelling tot KPMG zei hij dat er bij EY bij de opstelling van de offerte wel vanuit gegaan wordt dat er een goede kwaliteit van de interne beheersing bestaat. Tenminste voor zover er zicht op is, want er is niet altijd een mogelijkheid om op voorhand met de klant te gaan spreken over hoe ze georganiseerd zijn. Wanneer er niet van een goede kwaliteit uitgegaan wordt, creëer je meteen al een achterstand in de offerteprocedure ten opzichte van de concurrenten die er wel vanuit gaan dat de kwaliteit van de interne controle goed is. Als je op voorhand verwacht dat er inefficiënties zijn in het systeem en een hogere prijs gaat vragen, dan is er volgens hem een grotere kans dat je de offerte verliest. Indien tijdens de audit blijkt dat de interne beheersing slechter is dan verwacht, kan er achteraf bijgefactureerd worden mits akkoord van de klant (E. Van Hoof, persoonlijke communicatie, 14 oktober, 2013).

Ook de interne audit speelt een belangrijke rol volgens de heer Vanstraelen omdat het de interne controle indekt. Als er een performante interne auditafdeling aanwezig is bij de klant, kan dit de *audit fee* verlagen doordat de externe audit deels kan steunen op de interne. Net zoals in de literatuur vindt hij het moeilijk om de relatie tussen de interne en externe audit in kaart te brengen. Of er een positief of negatief verband is tussen beide heeft vooral te maken met de mate waarin de externe audit kan steunen op de interne audit. Dit hangt dan weer af van de scope van de interne auditafdeling en of het werkprogramma van de interne audit afgestemd is op het werkprogramma van de externe audit (K. Vanstraelen, persoonlijke communicatie, 20 maart, 2014). Ook de precisie van de testen ligt niet altijd op hetzelfde niveau van de externe audit. De heer Vanstraelen beschreef in zijn interview hoe de beoordeling van de interne auditafdeling verloopt. Eerst wordt de interne audit geëvalueerd op competentie en objectiviteit. Als deze beoordeling in orde is, wordt er gekeken naar welke werkzaamheden zij verricht hebben. Enkele van de testen die de interne auditafdeling uitgevoerd heeft, worden opnieuw gedaan door de externe auditor om na te gaan of beide conclusies hetzelfde zijn. Als deze identiek zijn kan er met redelijke zekerheid gesteund worden op de interne audit voor de verdere auditwerkzaamheden. Deze beoordeling wordt elk jaar opnieuw uitgevoerd. De heer De Coster (partner bij Van Havermaet Groenweghe) zei ook dat er nagegaan wordt hoe goed de interne beheersing is in het afdekken van de risico's. Eerst wordt er gekeken naar de beschrijving van de aanwezige interne controles en hoe ze werken. Daarna wordt er getest of ze effectief werken. Vervolgens gaat men over naar de substantiële audit.

Alle geïnterviewden die werkten bij een big four auditkantoor vonden dat het internationale aspect van een klant de *audit fee* sterk beïnvloedde, alsook de keuze van de klant voor een big four auditor. Volgens de heer Vanstraelen hangt de hoogte van de *audit fee* onder andere af van het feit of de onderneming in de scope zit van de groepsrapportering of niet. Met betrekking tot de consolidatie wordt de scope van de audit opgemaakt en zijn er belangrijke en minder belangrijke locaties. Indien de klant een belangrijke locatie is, dan zal de lokale auditor gevraagd worden om te rapporteren volgens de accountingregels van de moeder. Dit is extra werk bovenop de statutaire opdracht. Een wijziging in de scope leidt tot een wijziging van de *audit fee* (K. Vanstraelen, persoonlijke communicatie, 20 maart, 2014). Bij KPMG kaartten ze de problematiek aan rond de allocatie van de *audit fee* naar de dochters. De fee wordt meestal bepaald bij de moeder en dan volgens een bepaalde verdeelsleutel naar de dochters gealloceerd. KPMG België heeft bijgevolg weinig invloed op de hoogte van de *audit fee*. De allocatie gebeurt niet altijd evenredig en daarom uitten ze hun bezorgdheid over de samenstelling van de steekproef. Vandaar dat in dit onderzoek beslist werd om enkel moeders op te nemen in de steekproef. De partner van EY voegde daaraan toe dat klanten die lid zijn van een internationale groep sneller zullen kiezen voor een big four auditor en bereid zijn om een hoger audithonorarium te betalen. Als een internationale groep voor al haar ondernemingen overal ter wereld dezelfde auditor wil, dan is de keuze van auditor grotendeels beperkt tot de big four (K. Vanstraelen, persoonlijke communicatie, 20 maart, 2014). Het aanstellen van dezelfde auditor voor de hele groep vermindert de complexiteit en brengt veel voordelen met zich mee onder andere makkelijkere communicatie tussen de verschillende entiteiten doordat hetzelfde jargon en dezelfde methodiek gebruikt wordt. Ook de controle van de geconsolideerde jaarrekening verloopt meestal vlotter. Indien niet dezelfde auditor gebruikt wordt wereldwijd, zal er eerst een *quality review* uitgevoerd worden om na te gaan of de andere auditor een dossier van gelijkaardige kwaliteit opgemaakt heeft (E. Van Hoof, persoonlijke communicatie, 14 oktober, 2013).

Verder is volgens de heer Vanstraelen de complexiteit van een bedrijf ook een belangrijk punt in de bepaling van het audithonorarium. Het bedrag van de voorraden op zich zegt volgens hem niet zo veel. Een bedrijf dat gewoon handelsgoederen aan- en verkoopt heeft vaak veel voorraden, maar dat kan makkelijk te controleren zijn. Bedrijven met veel bestellingen in uitvoering en softwareproducten daarentegen zijn veel moeilijker te controleren. Bij werken in uitvoering moet er ingeschat worden welke marges er genomen worden en of de waarderingsmethodes (onder andere *percentage of completion*) niet gebruikt worden om het resultaat te beïnvloeden. Het vraagt ook om meer expertise. Vandaar dat beslist werd om ook bestellingen in uitvoering als een aparte variabele op te nemen in de regressievergelijking. Er kan ook nog expertise nodig zijn met betrekking tot andere delen van de audit. Ondernemingen met veel deelnemingen in andere bedrijven of ondernemingen met veel financiële afgeleide producten zijn meestal moeilijk te auditeren en dan worden er experts ingeschakeld om de waarde van die activa te onderbouwen. Dit wil echter wel zeggen dat de kosten en bijgevolg het audithonorarium hoger zullen liggen (K. Vanstraelen, persoonlijke communicatie, 20 maart, 2014).

De geïnterviewde managers bij KPMG wezen er ook op dat de aanwezigheid van een ondernemingsraad zorgt voor een hogere complexiteit, wat zich uit in een toename van het aantal uren. De auditor zal naast zijn gewone taken als bedrijfsrevisor ook nog in functie van de

ondernemingsraad werken en rapporteren. Dit resulteert in een hogere *audit fee*. De significantie van de dummy ondernemingsraad in de regressievergelijking bevestigt dit positieve verband met het audithonorarium in België.

Ook de risicoanalyse is een belangrijk onderdeel van de audit. Uit de regressieanalyse blijkt dat de factoren die de financiële gezondheid van een bedrijf negatief beïnvloeden een verhogend effect hebben op het audithonorarium. De heer De Coster stelde dat de eerste stap bestaat uit het opstellen van een zo volledig mogelijke risicoanalyse met zowel interne als externe risico's. De tweede stap is het bekijken hoe goed deze risico's afgedekt zijn door de onderneming zelf en in welke mate de externe audit daarop kan steunen. De derde stap is het afdekken van alle overblijvende risico's binnen de auditprocedure. Hoe meer risico's nog niet goed geadresseerd worden door het bedrijf, hoe meer uren de externe auditor zal besteden aan de audit en hoe hoger het audithonorarium. De heer Vencken (zelfstandige bedrijfsrevisor) bevestigde dat voor het echte auditwerk start, eerst een risicoanalyse gemaakt wordt. Dit wordt echter niet meegenomen in de fee, want die ligt op dat moment al vast. Deze kan wel achteraf verhoogd worden indien blijkt dat er meer werk nodig is. Hij benadrukte ook dat vertrouwen en het opbouwen van een goede band met de klant zeer belangrijk zijn. Op die manier beperken ze ook het risico. Vooraleer ze de onderneming als klant aanvaarden, is er meestal een gesprek met de baas of eigenaar. Wanneer er direct een goede 'click' en wederzijds vertrouwen is, vormt dat een goede basis om de audit te starten (D. Vencken, persoonlijke communicatie, 15 april, 2014). De meeste klanten worden doorverwezen naar het kantoor van de heer Vencken en zijn dochter via een accountant. Deze fungeert als een soort filter. Wanneer een klant doorverwezen wordt via een bekende accountant, dan weten ze dat de klant te vertrouwen is. Mevrouw Vencken zei ook dat door de hechte band met de klant het risico beperkt wordt dat ze dingen achtergehouden of dat je onregelmatigheden in de boekhouding gaat vinden. Als er dan fraude wordt ontdekt, is het meestal de boekhoudingafdeling die hier schuld aan heeft en niet de eigenaar/managers.

8.2 Kenmerken van het auditkantoor

Uit de literatuur en de regressievergelijking bleek dat big four kantoren een hogere *audit fee* vroegen voor hun auditdiensten dan kleinere auditkantoren. Als reden voor deze prijspremie wordt vaak de merknaam en reputatie- en kwaliteitsverschillen aangehaald. Volgens de heer De Coster zijn grote bedrijven vaak op zoek naar een naam waar een bepaalde kwaliteit aan gekoppeld wordt, dit zijn typisch de big four. Het zijn wereldwijde organisaties waarvan een zekere kwaliteit verwacht wordt. Regionale kantoren kunnen ook een sterke merknaam hebben die geassocieerd wordt met superieure kwaliteit, maar die bekendheid is meestal geografisch beperkt. Zo heeft de naam Van Havermaet Groenweghe in Limburg misschien dezelfde weerklank als bijvoorbeeld Deloitte, maar in West- of Oost-Vlaanderen is de naam onbekend (J. De Coster, persoonlijke communicatie, 14 april, 2014). De heer Trumpener daarentegen vindt dat het merknaam argument een beetje overroepen is. Dat is niet echt de reden voor de hogere *fees*, maar wel het feit dat ze veel specialisten en kennis hebben door grote investeringen in een goede opleiding van hun personeel. Daardoor kunnen ze een hogere toegevoegde waarde en kwaliteit bieden. De klanten verwachten dat ook van een big four auditor en zijn bereid hiervoor een meerprijs te betalen (D. Vanloock, persoonlijke communicatie, 28

maart, 2014). De heer Van Hoof (partner bij EY) verklaart het verschil in prijzen tussen big four en niet big four auditkantoren vooral door het verschil in kosten. De grotere kantoren hebben volgens hem veel hogere structuurkosten doordat ze veel investeren in training en opleiding van hun *human capital*. Hij benadrukte dat hun personeel vanaf het begin tot het einde van hun carrière voortdurend bijgeschoold wordt. De heer Vanstraelen voegt nog een verklaring toe voor het prijsverschil tussen de big four en de kleinere kantoren, namelijk het soort cliënteel. Het cliënteel van de big four auditkantoren bestaat vooral uit grotere en complexere al dan niet beursgenoteerde bedrijven. Daar de grootte en de complexiteit van een bedrijf een grote invloed hebben op het audithonorarium, zullen over het algemeen honoraria van de big four hoger liggen. Er zijn ook maar weinig kleine auditkantoren die beursgenoteerde ondernemingen auditeren. Soms is dat een bewust keuze zoals bij Van Havermaet Groenweghe. De heer De Coster vertelde dat ze bewust geen beursgenoteerde bedrijven in hun cliënteel opnemen omwille van de andere aanpak en de bijkomende transparantieplichtingen die dan vereist zijn. De uit te voeren investeringen zijn te groot in vergelijking met wat ze er kunnen uithalen.

De heren Trumpener en Vanloock argumenteren dat industriespecialisatie een verlagend effect heeft op het audithonorarium door leereffecten en schaalvoordelen. Als een kantoor zich specialiseert in een bepaalde industrie, dan zal ze in die industrie lagere *fees* kunnen aanbieden dan andere omwille van de leercurve. In de eerste drie jaar is er nog geen verlagend effect op de fee door de leercurve omdat de honoraria aan het begin van het mandaat vastgelegd worden voor de komende drie jaar. Pas bij de verlenging van het mandaat zal het kantoor een lagere fee kunnen aanbieden doordat ze al meer kennis vergaard hebben over die industrie en zich verder op de leercurve bevinden. Dit is in tegenstelling met wat reeds in de literatuur beschreven staat. Daar argumenteert men dat industriespecialisatie leidt tot hogere audithonoraria doordat industriespecialisten een prijspremie gaan vragen voor hun expertise (Dutillieux en Willekens, 2009).

De switch variabele in het onderzoek toonde aan dat auditkantoren lagere *fees* aanbieden aan nieuwe klanten. Alle geïnterviewden beaamen het bestaan van *fee-cutting* om zo nieuwe klanten aan te trekken. Het aanbieden van een te lage prijs kan echter gevolgen hebben voor de kwaliteit en de geloofwaardigheid van het kantoor. De managers van KPMG zeiden dat er bij KPMG altijd gestreefd wordt naar het maken van een juiste inschatting van het aantal uren, zodat de *audit fees* een waar en getrouw beeld geven van de geleverde prestaties. Het is mogelijk om achteraf met instemming van de klant nog bij te factureren indien blijkt dat de vooropgestelde honoraria toch niet voldoende zijn om de nodige werkzaamheden uit te voeren. Uiteraard heeft dit meestal een negatieve invloed op de klantentevredenheid.

Bovendien lezen we in de literatuur dat bedrijven de controleverklaring meer en meer als een *commodity* gaan beschouwen met weinig toevoegende waarde (Fontaine, Letaifa & Herda, 2013). Dit zorgt ervoor dat klanten veel meer belang gaan hechten aan de prijs en sneller bereid zijn van auditor te veranderen als er op die manier een lagere prijs kan bekomen worden voor de audit. De heer Van Hoof beaamt dit, maar hij merkt toch dat er ook bedrijven zijn die op zoek zijn naar een goede balans tussen prijs en toegevoegde waarde die geleverd kan worden. Verder gaf hij aan dat er ook andere redenen zijn waarom klanten veranderen van auditor. Een mogelijke verklaring voor het

overstappen naar een big four auditor is omdat zij alle diensten (*tax advisory, consultancy, accountancy, ...*) in huis hebben. Als klanten dus een vraag hebben over iets anders dan de audit, kunnen ze ook bij hun big four auditor terecht voor een deskundig antwoord.

De heren Vanstraelen, De Coster en Vencken vermeldden ook in het interview dat klanten veel meer belang hechten aan de prijs van een audit. De heer De Coster benadrukte vervolgens dat een doorsnee KMO die geen nood heeft aan externe financiering niet veel boodschap heeft aan de controleverklaring en zich daardoor prijsbewuster gaat gedragen. Dat verhoogt de prijscompetitie tussen de auditkantoren. De heer Vencken merkte op dat de big four kantoren lage prijzen vragen om zo klanten te winnen van de kleinere kantoren. Soms gaan ze zelfs onder de laagste richtprijs. De oorzaak ligt volgens hem bij het feit dat de markt verzadigd is. Er komen niet veel grote of beursgenoteerde bedrijven bij en als de big four hun cliënteel willen uitbreiden zullen ze zich op een kleiner klantensegment moeten richten. Vroeger hadden de big four geen interesse in de kleine bedrijven terwijl de heer Vencken en zijn dochter nu allebei merken dat ze zich toch meer en meer op hun segment gaan richten. Als een auditkantoor mandaten verliest, zal het volgens de heer Vanstraelen sneller bereid zijn om een audit uit te voeren tegen een lagere prijs, aangezien een mandaat tegen een lagere prijs nog altijd beter is dan geen mandaat. Volgens de heer De Coster kunnen deze lage offertes niet garant staan voor een hoge kwaliteit van audit, maar hij vermeldde er ook bij dat er uitzonderingen zijn. Sommige kantoren die een lage offerteprijs aanbieden kunnen soms toch nog de kwaliteit van een ander bedrijf evenaren. Zij hebben specialisatie- en schaalvoordelen waardoor ze lager kunnen gaan met hun prijzen en toch nog een hoge kwaliteit kunnen garanderen. Het zijn vooral de big four die deze strategie kunnen toepassen. De kans is ook groot dat deze grote auditkantoren beter georganiseerd en gestructureerd zijn, een betere auditaanpak hebben, ... terwijl het voor een eenmanskantoor soms niet mogelijk is deze grote investeringen te doen.

Toch zijn er klanten die niet enkel naar de prijs kijken wanneer ze een auditor kiezen, zo blijkt uit een voorbeeld dat de heer De Coster gaf. Een van zijn potentiële klanten had aangegeven dat hij een weging ging maken van vier factoren bij de beoordeling van de offerte, namelijk de hoogte van de fee, het aantal uren besteed aan de audit door de partner, manager en assistenten, de audit methodiek en de referenties. Aan de fee werd een gewicht van 40% toegekend en aan de andere elementen 20%. Deze klant was dus niet enkel geïnteresseerd in de *audit fee*, maar ook in de opbouw van de fee (aantal uren besteed aan dossier) en hoe de audit uitgevoerd zal worden (methodiek). Vooral grotere bedrijven willen weten hoeveel uren de partner en manager besteden aan hun dossier en meestal willen ze ook voldoende persoonlijk contact met hen. Bij hen zal dit naast de *audit fee* ook meespelen bij de beoordeling van een offerte.

Alle geïnterviewden gaven wel aan dat het IBR controle doet op de audithonoraria door middel van de mandaatmeldingen. Op die manier probeert het IBR de *fee-cutting* en *low-balling* tegen te gaan. Het auditkantoor moet wanneer hij een nieuw mandaat aanvaardt, de honoraria voor de volgende drie jaar doorgeven aan het IBR. Deze gaan dan na met behulp van een formule en benchmarking of de voorgestelde honoraria zich binnen aanvaardbare grenzen bevinden. Indien dit niet het geval is, wordt er gevraagd aan het auditkantoor om hun te lage of te hoge *audit fees* te verantwoorden.

8.3 Kenmerken van de opdracht

De rapporteringsvereisten en verplichtingen kunnen ook de hoogte van het audithonorarium beïnvloeden (J. Trumpener & D. Vanloock, persoonlijke communicatie, 28 maart, 2014). Vanaf dit jaar zullen de ISA normen voor alle bedrijven verplicht worden. Voor beursgenoteerde bedrijven was het sinds 2012 al verplicht, maar ook de audit van KMO's zal vanaf dit jaar volgens de ISA normen gebeuren. Volgens de heer Vanloock (KPMG) en de heer Vanstraelen (PwC) zal dit weinig effect hebben op de big four auditkantoren omdat deze al ISA *compliant* zijn, maar bij kleine kantoren zal het volgens hen wel een verhoging van de *audit fees* teweegbrengen. Tot nu toe konden deze kleinere kantoren vaak lagere *fees* vragen doordat zij audits uitvoerden volgens de IBR normen. De ISA normen stellen een andere manier van werken voor. Zo wordt er in de ISA's veel meer de nadruk gelegd op de risicoanalyse en minder op de substantieve testen. Vooral kleinere kantoren maakten volgens de heer De Coster vaak gebruik van een substantieve audit. Volgens de ISA's start de audit met het maken van een grondige risicoanalyse, waarbij de auditor probeert na te gaan waar zich de voornaamste risico's bevinden en hoe de klant ze afdekt. Daarna kan er gericht getest worden, met andere woorden de auditwerkzaamheden toespitsen op de risicovolle gebieden. Aan minder risicovolle gebieden wordt minder aandacht besteed. Het basisprincipe is dat het werk zou moeten verminderen en dat de dossiers 15% tot 20% dunner zouden worden. De toekomst zal aantonen of deze tijdsbesparing werkelijk gerealiseerd wordt of niet. Of de invoering van de ISA's de audit duurder gaat maken, zal de praktijk ook moeten uitwijzen (J. De Coster, persoonlijke communicatie, 14 april, 2014). Zelf is hij echter niet overtuigd dat de ISA's de prijzen zullen drukken. Ook mevrouw Vencken zei dat ze volop bezig zijn met de overgang naar de ISA normen door onder andere de aankoop van nieuwe software. Ze bevestigde dat in de eerste jaren de ISA's tot meer werk zullen leiden omdat alle klanten in het programma opgenomen moeten worden en geleerd moet worden om efficiënt met de nieuwe structuur om te gaan. Ze verwacht wel, net als de heer De Coster, dat het nadien tijdbesparend zou werken doordat alles mooi gestructureerd is en het aantal substantieve testen afneemt en makkelijker wordt. Welk effect de invoering van de ISA normen heeft op de honoraria zal volgens haar ook de toekomst uitwijzen.

Ook de te volgen accountingregels (IFRS, US GAAP, *Belgian* GAAP) spelen zeker een rol in de bepaling van het audithonorarium. Welke regels er gevolgd moeten worden, hangt ook samen met de grootte van het bedrijf en het internationale aspect. Zo zijn beursgenoteerde ondernemingen verplicht IFRS toe te passen voor hun geconsolideerde jaarrekening en zullen bedrijven die in de US actief zijn ook een jaarrekening volgens de US GAAP moeten opstellen. Dat vraagt meer tijd en testen. Bovendien worden er dan ook vaak specialisten ingeschakeld. Dit leidt allemaal tot een hogere *audit fee* (J. Trumpener & D. Vanloock, persoonlijke communicatie, 28 maart, 2014). De heer De Coster voert enkel audits uit van bedrijven die *Belgian* GAAP volgen, maar hij verwacht ook dat het gebruik van IFRS complexer is dan *Belgian* GAAP. Dit komt mogelijk doordat de IFRS standaarden voortdurend aangepast en bijgewerkt worden en dan is het volgens hem moeilijk om het volledig te beheersen.

De periode waarin de audit plaatsvindt (piekseizoen of niet) heeft volgens alle geïnterviewden geen effect op het audithonorarium.

De heer Trumpener en Vanloock gaven in het interview aan dat ze verwachten dat het aanbieden van non-auditdiensten geen invloed heeft op de hoogte van het audithonorarium. De prijszetting gebeurt immers door twee van elkaar losstaande departementen. Ook de heer Van Hoof vindt dat de prijs van een audit niet beïnvloed wordt door het feit dat de auditor ook non-auditdiensten gaat aanbieden aan dezelfde klant. Beleidsmakers zijn vooral bezorgd dat het aanbieden van non-auditdiensten leidt tot onafhankelijkheidsproblemen. Daarom is volgens de heer Van Hoof de *one-to-one rule* in België opgezet. Onafhankelijkheid is een kwestie van perceptie. De IBR normen stellen dat een bedrijfsrevisor onafhankelijk moet zijn in wezen en in schijn. Het is voor een bedrijfsrevisor belangrijk dat hij niet alleen effectief onafhankelijk is maar dat hij ook door de buitenwereld gepercipieerd wordt als onafhankelijk (K. Vanstraelen, persoonlijke communicatie, 20 maart 2014). Want als de onafhankelijkheid in vraag gesteld wordt, dan wordt meestal ook de *credibility* van het kantoor in vraag gesteld. Het onafhankelijkheidsdebat gaat verder en de Europese Commissie heeft een green paper⁶ gepubliceerd met nog strengere onafhankelijkheidsvereisten. Er wordt onder andere een verplichte rotatie van partner en auditkantoor voorgeschreven. Verder zouden de non-audithonoraria niet meer dan 70% van de audithonoraria mogen bedragen. De heer Vanstraelen is niet helemaal overtuigd dat dit zal leiden tot meer onafhankelijkheid. Hij argumenteert dat er reeds goede systemen aanwezig zijn binnen PwC om de onafhankelijkheid te vrijwaren. Zo moet er voordat een non-auditdienst geleverd wordt eerst een aanvraag gebeuren die goedgekeurd moet worden door het hoofd van de dienst zodat de *one-to-one rule* niet overschreden wordt. Ook hij vindt net zoals de managers van KPMG en de partner van EY dat het verkopen van non-auditdiensten niet de onafhankelijkheid van de auditor beïnvloedt in de auditverklaring. De heer De Coster daarentegen is van mening dat, zeker in bedrijven waar de *one-to-one rule* speelt, er wel een verband is tussen de audit- en non-audithonoraria. Er moet immers voor gezorgd worden dat de *audit fee* minstens even hoog en liefst een stuk hoger is dan de *fee* voor non-auditdiensten. Ook met betrekking tot onafhankelijkheid heeft hij een andere mening dan de geïnterviewden van de big four. Hij gaf het voorbeeld dat wanneer bij een doorsnee KMO het audithonorarium € 5.000 bedraagt terwijl er voor € 25.000 aan non-auditdiensten wordt geleverd, het toch een bedenkelijke zaak is. Externen zullen de onafhankelijkheid van de auditor in twijfel kunnen trekken en dat kan imagoschade veroorzaken. Verder is hij ook niet overtuigd dat er een goede controle wordt uitgeoefend op de naleving van de *one-to-one rule*. Bovendien wordt het auditlandschap in België en daarbuiten gedomineerd door de big four. Deze hebben redelijk veel macht en ze weten dat ze met vier moeten blijven om geen verstoring van de markt teweeg te brengen. De heer De Coster vraagt zich af wie de big four controleert en penaliseert als ze bijvoorbeeld een overtreding begaan op vlak van de *one-to-one rule*. In vele andere landen is een extern toezicht aanwezig, maar in België is het nog altijd zo dat buiten de kamer van verwijzing en instaatstelling het IBR voornamelijk de controle uitoefent over de auditmarkt. Het IBR zelf bestaat ook uit bedrijfsrevisoren. Er kan dus gesteld worden dat er in België nog een grote mate van zelfregulering is.

⁶ Een green paper is een door de Europese Commissie gepubliceerd document dat tot doel heeft over een bepaald onderwerp een Europese discussie te bevorderen. Deze greenpapers liggen soms ten grondslag van bepaalde wetgevingsinitiatieven (Europa summaries of EU legislation, z.d.).

Besluit

Het doel van deze thesis was het nagaan welke determinanten een invloed hebben op het audithonorarium in België. In heel wat landen werd er reeds onderzoek verricht naar wat het audithonorarium bepaalt. De determinanten gebruikt in deze eerdere studies werden samengevat in de literatuurstudie. Daarna werden zoveel mogelijk van deze determinanten opgenomen in de regressieanalyse met het oog op het achterhalen van hun invloed op het audithonorarium in België. Origineel werden er twintig variabelen opgenomen in de vergelijking. Ter vereenvoudiging van het model werden een aantal niet significante variabelen verwijderd en werd het aantal variabelen terug gebracht tot twaalf. Het gaat hier om het balanstotaal, voorraden en vorderingen, bestellingen in uitvoering, ondernemingsraad, algemene schuldgraad, dummy verlies, resultaat van het boekjaar, dummy beursnotering, dummy big four, switch variabele, dummy auditopinie en de NAS variabele. Deze waren allemaal significant op 1% significantieniveau, behalve de NAS variabele, die was significant op 5%. De resultaten van de regressieanalyse werden vergeleken met de vooropgestelde hypothesen en deze werden bevestigd voor negen van de twaalf variabelen. Drie variabelen hadden een omgekeerde relatie dan verwacht. Deze waren met name: bestellingen in uitvoering, dummy verlies en dummy auditopinie. De omgekeerde relatie (negatief in plaats van positief) met betrekking tot de variabele bestellingen in uitvoering kan mogelijk verklaard worden door het beperkt aantal ondernemingen die deze post opgenomen hadden in hun balans en door een interactie met de variabele voorraden en handelsvorderingen daar de post bestellingen in uitvoering deel uitmaakt van de rubriek voorraden. De dummy verlies is mogelijk ook gecorreleerd met een andere variabele, namelijk het resultaat van het boekjaar. Ondanks het feit dat de correlatiecoëfficiënt niet duidt op multicollineariteit, kan het toch gezorgd hebben voor een vertekening van de resultaten. Anderzijds werd er in de literatuur wel geargumenteed dat een bedrijf in financiële moeilijkheden gaat proberen om kosten te besparen en zo ook zal proberen de *audit fee* te drukken. Dit zou ook de negatieve relatie kunnen verklaren. Tot slot bleek uit de data dat bedrijven die een andere dan een goedkeurende verklaring kregen gemiddeld lagere audithonoraria betaalden dan bedrijven met een goedkeurende verklaring. Dit kan een verklaring zijn voor de omgekeerde relatie (negatief in plaats van positief) van de dummy auditopinie. Bovendien liggen de audithonoraria vast voor drie jaar waardoor ze minder onderhevig zijn aan schommelingen als gevolg van het type verklaring dat afgeleverd wordt. Verder werd er een positief verband vastgesteld tussen het aanbieden van non-auditdiensten en het audithonoraria. Er kon geen verband vooropgesteld worden in de hypothese omdat de literatuur niet eenduidig was over de te verwachten relatie. Uit dit onderzoek bleek dat in België het aanbieden van non-auditdiensten wel degelijk een verhogend effect heeft op het audithonorarium. Uit de interviews bleek wel dat de geïnterviewden vonden dat er geen verband bestaat tussen het aanbieden van beide diensten aangezien ze door twee van elkaar onafhankelijke departementen gefactureerd worden. De geïnterviewde partners van het mid-tier en eenmanskantoor argumenteerden wel dat het aanbieden van te veel non-auditdiensten de onafhankelijkheid van de auditor in gevaar kan brengen. Op dit punt verschilden de big four auditors van mening met de niet big four auditors. Bij de big four stelden ze dat het aanbieden van non-auditdiensten aan een auditklant de onafhankelijkheid niet beïnvloedde.

De beperking van dit onderzoek heeft betrekking op de scope van de studie. Om de kwaliteit te verzekeren en door het handmatig aanvullen van de data was de omvang van de steekproef eerder beperkt. Daardoor waren er voor sommige variabelen niet voldoende gegevens beschikbaar voor analyse. Een aspect waaraan in verder onderzoek meer aandacht besteed kan worden is het effect van corporate governance en interne audit op het audithonorarium. Daar in België het enkel verplicht is voor beursgenoteerde bedrijven om deze gegevens beschikbaar te stellen, kon hieromtrent niet veel onderzoek verricht worden. Het aantal beursgenoteerde bedrijven in België is ook eerder beperkt. Toekomstig onderzoek kan zich richten op landen waar meer beursgenoteerde bedrijven zijn die deze informatie publiceren of gegevens over corporate governance bij private bedrijven zouden vergaard kunnen worden door kwalitatief onderzoek.

Lijst van de geraadpleegde werken

- Abbass, D. A. & Alequab, M. M. (2013) Internal Auditors' Characteristics and *Audit fees*: Evidence from Egyptian Firms. *International Business Research*, 6 (4), 67-81.
- Anderson, T. & Zéghal, D. (1994). The pricing of audit services: further evidence from the Canadian market. *Accounting and Business Research*, 24 (95), 195-207.
- Antle, R., Gordon, E., Narayanamoorthy, G., & Zhou, L. (2006). The joint determination of *audit fees*, *non-audit fees*, and abnormal accruals. *Review of Quantitative Finance & Accounting*, 27, 235-266.
- Belgisch systeem van publiek toezicht. (z.d.). Publiek toezicht op de bedrijfsrevisoren-Wettelijk en reglementair kader. Opgevraagd op 17 oktober, 2013, via <http://www.oversight-audit-belgium.eu/ysite/medias/Wettelijk-kader-Belgie-coordinatie.pdf>
- Chan, P., Ezzamel, M., & Gwilliam, D. (1993). Determinants of *audit fees* for quoted UK companies. *Journal of Business Finance and Accounting*, 20, 765-786.
- Chaney, P. K., Jeter, D. C., & Shivakumar, L. (2004). Self-selection of auditors and audit pricing in private firms. *The Accounting Review*, 79, 51-53.
- Cobbin, P. E. (2002). International Dimensions of the *Audit fee* Determinants Literature. *International Journal of Auditing*, 6 (1), 53-77.
- Craswell, A.T., Francis J.R. & Taylor S. (1995). Auditor Brand Name Reputation and Industry Specialization. *Journal of Accounting and Economics*, 20; 297-322.
- Craswell, A.T. & Francis, J.R. (1999). Pricing initial Audit Engagements: A Test of Competing Theories. *Accounting Review*, 74 (2), 201-217.
- Dries, R., Van Brussel, L. & Willekens, M. (2011). *Handboek Auditing*. Antwerpen: Intersentia.
- DeAngelo, L.E. (1981a). Auditor independence, 'low balling', and disclosure regulation. *Journal of Accounting & Economics*, 3 (2), 113-127.
- DeAngelo, L.E. (1981b). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting & Economics*, 3 (2), 183-199.
- De Vocht, A. (2009). *Basishandboek SPSS 17*. Utrecht: Bijleveld press.
- Dutillieux, W. & Willekens, M. (2009). The effects of auditor industry specialization on audit pricing in Belgium. *Review of business and economics*, 54 (2), 129-146.

El-Gammal, W., (2012). Determinants of *Audit fees*: Evidence from Lebanon. *International Business Research*, 5 (11), 136-149.

Europa summaries of EU legislation. (z.d.). *Green paper*. Opgevraagd op 1 mei, 2014, via http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/green_paper_en.htm

Europese Commissie. (2002). *Aanbeveling van de Europese Commissie inzake de onafhankelijkheid van de met de wettelijke controle belaste accountant in de EU*. Opgevraagd op 16 oktober, 2013, via http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/nl/oj/2002/l_191/l_19120020719nl00220057.pdf

Ettredge, M., Soo Y.K. & Chee, Y. L. (2009). Client, industry, and country factors affecting choice of Big N industry expert auditors. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 24 (3), 433-467.

Felix, W. L., Gramling A. A. & Maletta M. J. (2001). The contribution of internal audit as a determinant of external *audit fees* and factors influencing this contribution. *Journal of Accounting Research*, 39 (3) , 513-534.

Ferguson, A., Francis, J.R. and Stokes, D.J., 2003. The effects of firm-wide and office-level industry expertise on audit pricing. *The Accounting Review*, 78, 429-448.

Firth, M. (1985). An analysis of *audit fees* and their determinants in New Zealand. *Auditing*, 4 (2), 23-37.

Firth, M. (1997). The provision of non-audit services and the pricing of *audit fees*. *Journal of Business Finance & Accounting*, 24 (3/4), 511-525.

Fleicher, R., Goettsche, M. (2012). Size effect and audit pricing: evidence from Germany. *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 2 (2), 156-168.

FOD Economie. (z.d.). Het beroep van bedrijfsrevisor. Opgevraagd 17 oktober, 2013, via http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/leven_onderneming/oprichting/toegang_beroep/vrije_intellectuele_beroepen/boekhoudkundige_fiscale_beroepen/bedrijfsrevisor/#.UI_n0vIShu4

Fontaine, R., Letaifa, S.B. & Herda, D. (2013). An interview study to understand the reasons clients change audit firms and the client's perceived value of the audit service. *Current Issues in Auditing*, 7 (1), 1-14.

Francis, J. R., & Simon D. T. (1987). A test of audit pricing in the small-client segment of the U. S. audit market. *The Accounting Review*, 62 (1), 145-157.

Francis, J.R. & Stokes, D.J. (1986). Audit prices, product differentiation and scale economics: further evidence from the Australian market. *Journal of Accounting Research*, 24 (2), 383-393.

Francis, J.R., Stokes, D. & Anderson, D. (1999). City markets as unit of analysis in audit research and the re-examination of big 6 market shares. *Abacus*, 35 (2), 185-206.

Gist, W. E. (1992). Explaining Variability in External *Audit fees*. *Accounting and Business Research*, 23 (89), 79-84.

Gramling, A. A., Rittenberg, L.E. & Johnstone, K.M. (2010). *Auditing*. South Western: Cengage learning.

Griffin, P.A., Lont, D.H. & Sun, Y. (2009). Governance regulatory changes, international financial reporting standards adoption, and New Zealand audit and non-audit fees: empirical evidence. *Accounting and Finance*, 49 (4), 697-724.

Hay, D.C. (2013). Further evidence from meta-analysis of *audit fee* research. *International Journal of Auditing*, 17 (2), 162-176.

Hay, D., & Knechel, W. R. (2005). Evidence on the associations among elements of control and external assurance. *Unpublished working paper, University of Auckland*.

Hay, D.C, Knechel, W.R. & Li, V. (2006). Non-audit services and auditor independence: New Zealand evidence, *Journal of Business Finance & Accounting*, 33, 715-734.

Hay, D.C., Knechel, W.R. & Wong, N. (2006). *Audit fees*: a meta-analysis of the effect of supply and demand attributes. *Contemporary Accounting Research*, 23 (1), 141-191.

Hassan, Y.M., Naser, K. (2013). Determinants of *audit fees*: evidence from an emerging economy. *International Business Research*, 6 (8), 13-26.

Heckman, J. J. (1978). Dummy endogenous variabels in a simultaneous equations system. *Econometrica*, 46 (4), 931-959.

Federale overheidsdienst werkgelegenheid, arbeid en sociaal overleg. (z.d.) Ondernemingsraad. Opgevraagd op 16 april, 2014, via <http://www.werk.belgie.be/defaultTab.aspx?id=525>

Breesch, D. & Hardies, K. (2014). *Het verband tussen niet-auditdiensten en auditkwaliteit: empirische studie voor de Belgische auditmarkt*. Antwerpen: Maklu.

Breesch, D. (2013). *Het verband tussen audithonoraria en auditkwaliteit*. Antwerpen: Maklu.

Instituut der Bedrijfsrevisoren. (z.d.). Organen van het Belgisch systeem van publiek toezicht op de bedrijfsrevisoren. Opgevraagd op 17 oktober, 2013, via http://www.ibr-ire.be/nl/het_beroep/publiek_toezicht/organen/Pages/default.aspx

Instituut der Bedrijfsrevisoren. (2006). Wijzigingen aan artikel 133 en 134 van het Wetboek van Vennootschappen. Opgevraagd op 17 oktober, 2013, via http://www.ibr-ire.be/nl/regelgeving/rechtsleer/mededelingen/Documents/5858_Mededeling-van-de-Voorzitter.pdf

Ittonen, K. & Peni, E. (2012). Auditor's gender and *audit fees*. *International Journal of Auditing*, 16 (1), 1-18.

KB 25 april 2007 tot wijziging van het Wetboek van Vennootschappen met het oog op het omzetten van bepalingen van de Richtlijn 2006/43/EG. (2007). Opgevraagd via het Belgisch Staatsblad.

Khaliq, I. (2013). *Working capital ratio*. Opgevraagd op 18 april, 2014, via <http://www.currentratioformula.com/>

Klein, B. & Leffler, K.B. (1981). The role of market forces in assuring contractual performance. *Journal of Political Economy*, 89 (4), 615-642.

Knechel, W. R. & Willekens, M. (2006). The role of risk management and governance in determining audit demand. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33 (9), 1344-1367.

Köhler, A. G. & Ratzinger, N. V. S. (2012). Audit and non-audit fees in Germany – the impact of audit market characteristics. *Schmalenback Business Review*, 64 (4), 281-307.

Lipsey, R. G. & Chrystal K.A. (2007). *Economics*. Oxford: Oxford University Press.

Mercken, R. (2013). *Internationale controlestandaarden* [powerpoint-presentatie]. Hasselt: Universiteit Hasselt.

Mohamed, Z., Mat Zain, M., Subramaniam, N. & Wan Yusoff, W. F. (2012). Internal audit attributes and external audit's reliance on internal audit: implications for *audit fees*. *International Journal of Auditing*, 16 (3), 268-285.

Niemi, L. (2004). Auditor size and audit pricing: evidence from small audit firms. *European Accounting Review*, 13 (3), 541-560.

Palepu, K.G., Healy, P.M. & Peek, E. (2013). *Business analysis and valuation*. Hampshire: Cengage Learning.

Palmrose, Z. V. (1986). *Audit fees* and auditors size: further evidence. *Journal of Accounting Research*, 24 (1), 97-110.

Pong, C.M. & Whittington, G. (1994). The determinants of *audit fees*: some empirical models. *Journal of Business Finance & Accounting*, 21 (8), 1071-1095.

Simon, D.T. (1985). The audit services market: additional empirical evidence. *Auditing: a journal of practice and theory*, 5 (1), 71-78.

Simon, D.T. & Francis, J.R. (1988). The effects of auditor change on *audit fees* : tests of price cutting and price recovery. *Accounting review*, 63 (2), 255-269.

Simunic, D. A. (1980). The pricing of audit services: theory and evidence. *Journal of Accounting Research*, 18 (1), 161-190.

Stock, J.H. & Watson, M.M. (2012). *Introduction to econometrics*. Harlow: Pearson Education Ltd.

Turpen, R. A. (1995). *Audit fees—What Research Tells Us*. *CPA Journal*, 65 (1), 54-56.

Willekens, M. & Achmadi, C. (2003). Pricing and supplier concentration in the private client segment of the audit market: Market power or competition. *The international Journal of Accounting*, 38 (4), 431-455.

Willekens M., and Gaeremynck A. (2005). *Prijzetting in de Belgische Auditmarkt*. Brugge: Die Keure.

Lijst met gebruikte afkortingen

ACCOM: het Advies en Controlecomité op de onafhankelijkheid van de bedrijfsrevisor

AICPA: American Institute of Certified Public Accountants

CFO: chief executive officer

EU: Europese Unie

GAAP: Generally Accepted Accounting Principles

HREB: Hoge Raad van Economische Beroepen

IAASB: International Auditing and Assurance Standards Board

IBR: Instituut van de bedrijfsrevisoren

IFAC: International Federation of Accountants

IFRS: International Financial Reporting Standards

ISA: International Standards on Auditing

KB: koningsbesluit

NACE code: Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne

ROA: return on assets

ROE: return on equity

ROI: return on investment

SOX: Sarbanes- Oxley

KMO: kleine en middelgrote ondernemingen

NAS: non-auditdiensten

CAPM: capital assets pricing model

Tabellenlijst

Tabel 1: samenstelling steekproef	38
Tabel 2: overzicht determinanten audithonorarium	39
Tabel 3: beschrijvende statistiek audithonoraria	43
Tabel 4: beschrijvende statistiek balanstotaal	44
Tabel 5: relatief aandeel audithonorarium in het balanstotaal.....	44
Tabel 6: beschrijvende statistiek ondernemingsraad	45
Tabel 7: beschrijvende statistiek complexiteitsmaatstaven	45
Tabel 8: bijkomende analyse bestellingen in uitvoering	46
Tabel 9: beschrijvende statistiek financiële indicatoren.....	47
Tabel 10: analyse rendabiliteit per categorie	47
Tabel 11: corporate governance variabele	48
Tabel 12: beschrijvende statistiek big four auditor	49
Tabel 13: big four auditor per categorie	49
Tabel 14: verschillen tussen big four auditor en niet big four auditor.....	50
Tabel 15: beschrijvende statistiek switch variabele	50
Tabel 16: spreiding aflevering controleverklaring	51
Tabel 17: beschrijvende statistiek rapporteringsvertraging	51
Tabel 18: beschrijvende statistiek type verklaring	52
Tabel 19: beschrijvende statistiek non-audithonorarium	52
Tabel 20: regressiecoëfficiënten model 1	59
Tabel 21: regressiecoëfficiënten model 2	60
Tabel 22: verder onderzoek dummy verlies	63
Tabel 23: verder onderzoek dummy auditopinie	66
Tabel 24: crosstabulation dummy auditopinie en verlies	66
Tabel 25: regressieanalyse beursgenoteerde bedrijven model 3	67

Figurenlijst

Figuur 1: histogram aantal onafhankelijke leden.....	48
Figuur 2: scatterplot errors regressievergelijking	58

Bijlage 1: lijst met onverenigbare non-auditdiensten

1° het nemen van een beslissing in de gecontroleerde vennootschap of tussenkomen in de besluitvorming.

2° bijstand verlenen of deelnemen aan de jaarrekening of van de geconsolideerde jaarrekening van de gecontroleerde vennootschap

3° instaan voor de opstelling, de ontwikkeling, de invoering en het beheer van technologische systemen van financiële informatie in de gecontroleerde vennootschap

4° instaan voor het waarderen van de elementen van de jaarrekening of van de geconsolideerde jaarrekening van de gecontroleerde vennootschap indien deze een belangrijk element vormen van de jaarrekening

5° deelnemen aan de interne auditfunctie

6° de gecontroleerde vennootschap vertegenwoordigen bij de afwikkeling van fiscale of andere geschillen

7° tussenkomen in de werving van personen die deel uitmaken van een orgaan of van het leidinggevend personeel van de gecontroleerde vennootschap.

Bijlage 2: stelsel van publiek toezicht in België

Instellingen

In België zijn er enkele belangrijke instellingen die deel uitmaken van het stelsel van publiek toezicht op het beroep van revisor. Deze instellingen zijn belast met dit toezicht vanwege de toepassing van de Europese Auditrichtlijn. Deze verplicht namelijk alle lidstaten van de EU een stelsel van publiek toezicht op te zetten voor wettelijke auditors en auditkantoren. Het bestaat uit personen die beschikken over de nodige kennis betreft de wettelijke controle van de jaarrekeningen, maar om de onafhankelijkheid ten opzichte van het beroep te vrijwaren mogen ze zelf het beroep van bedrijfsrevisor niet uitoefenen. Dit stelsel heeft als taak toe te zien op de toelating en registerinschrijving van wettelijke auditors en auditkantoren, de goedkeuring geven van controlestandaarden en normen op het gebied van beroepsethiek en interne kwaliteitsbeheersing van auditkantoren en tenslotte waken ze over de permanente scholing, kwaliteitsborging en onderzoeks- en tuchtregelingen (IBR, z.d.). De instellingen die deel uitmaken van dit stelsel zijn: de federale Minister van Economie, de procureur-generaal, de kamer van verwijzing en instaatstelling, de Hoge Raad voor Economische Beroepen, het Advies- en Controlecomité op de onafhankelijkheid van de bedrijfsrevisor en de tuchtinstanties. Hieronder wordt kort hun functie omschrijven.

-Minister van Economie: hij is samen met de HREB belast met het normatieve aspect. De Raad van het IBR formuleert de normen en aanbevelingen, maar deze zijn pas daadwerkelijk van toepassing nadat ze goedgekeurd zijn door de HREB en de federale Minister van Economie. Na de goedkeuring worden deze normen en aanbevelingen met hun bijwerkingen gepubliceerd door de Minister in het Belgisch Staatsblad (Belgisch systeem van publiek toezicht., z.d.). Indien de Raad van de IBR eventuele voorgestelde wijzigingen niet aanpast, dan is de Minister van Economie gemachtigd, na advies van de HREB en het instituut, de nodige aanpassingen te doen opdat de normen in lijn zijn met de wettelijke bepalingen en de internationale controlenormen.

-Procureur-generaal: hij waakt over de toelating en registerinschrijving van de wettelijke auditors en auditkantoren. Bijgevolg heeft hij het recht om beroep aan te tekenen bij de commissie van beroep tegen iedere beslissing van de Raad om een kandidaat in te schrijven als bedrijfsrevisor. Daarenboven heeft hij ook het recht beroep aan te tekenen tegen uitspraken van de tuchtinstellingen.

-de kamer van verwijzing en instaatstelling: deze instelling is bevoegd voor het inleiden van tuchtdossiers jegens bepaalde bedrijfsrevisoren, het bevelen van de Raad om een toezichtsdossier te openen, bijkomend onderzoek uit te voeren en/of een klacht jegens een bedrijfsrevisor te onderzoeken, en tenslotte het goedkeuren van de lijst met uit te voeren kwaliteitscontroles en de controle ervan (IBR, z.d.).

-de Hoge Raad voor Economische Beroepen: de Raad van het IBR maakt na formulering de inhoud van ontwerpnorm of -aanbeveling openbaar zodat de HREB er over kan beraadslagen en een advies kan opstellen om vervolgens het ontwerp ter goedkeuring voor te leggen aan de federale Minister van Economie. Indien ze goedgekeurd worden zijn ze bindend voor alle bedrijfsrevisoren, tenzij een

gegronde reden kan voorgelegd worden ter afwijking. Verder is de HREB belast met de taak te zorgen voor een goede samenwerking tussen de stelsels van publiek toezicht van de lidstaten van de EU en tussen de organen van publiek toezicht in eigen land.

-het Advies-en Controlecomité op de onafhankelijkheid van de bedrijfsrevisor: dit comité is voornamelijk belast met twee opdrachten die betrekking hebben op de onafhankelijkheidsproblematiek. Zij hebben de mogelijkheid om een afwijking te verlenen op de one-to-one rule (art. 133 §6 W.Venn.) op vraag van een bedrijfsrevisor. Verder heeft het ACCOM het recht toestemming te geven aan een bedrijfsrevisor, op voorstel van het IBR weliswaar, om de functie van bediende of een handelsactiviteit uit te oefenen (FOD Economie, z.d.).

-Tuchtinstanties: indien een bedrijfsrevisor zijn plichten niet nakomt kan hij verschillende tuchtsancties riskeren. Dat kan gaan van een berisping tot een schrapping uit het register van het IBR. Een ander orgaan van publiek toezicht, namelijk de kamer van verwijzing en instaatstelling, heeft de mogelijkheid tot het inleiden van tuchtdossiers tegen een bedrijfsrevisor die de regels overtreedt of zijn verplichtingen niet naleeft. Het tuchtdossier wordt in eerst aanleg aanhangig gemaakt bij de Tuchtcommissie. Beroep tegen de beslissingen van de Tuchtcommissie kan aangetekend worden bij de Commissie van Beroep.

Internationaal is de International Federation of Accountants (IFAC) een belangrijke instelling die ook in België een significante invloed heeft op het institutionele kader. Het is een vereniging die als leden de nationale accountancy- en auditororganen heeft. Deze organen vertegenwoordigen accountants wereldwijd die werken als externe auditor, bedrijfsaccountant, controller of die werkzaam zijn in de overheidssector of in het onderwijs. Ook België is vertegenwoordigd in het IFAC, namelijk door het Instituut van de Accountants en de Belastingconsulenten en door het Instituut van de Bedrijfsrevisoren. Het doel van het IFAC is de ontwikkeling en de harmonisatie van globale standaarden met het oog op het verlenen van diensten van een hoogstaande kwaliteit door accountants en auditors in het belang van de samenleving (Dries et al, 2011). Met dit als doel ontstonden er richtlijnen voor auditing en controle namelijk de International Standards on Auditing (ISA's). Deze werden opgesteld door het International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB), een technisch comité dat deel uitmaakt van het IFAC. Door het ontwikkelen en promoten van deze kwalitatief hoogstaande technische, professionele en ethische standaarden beoogt het IFAC een internationale uniformering van de auditstandaarden. De invoering van deze ISA's werd in België reeds in 2010 goedgekeurd door de HREB en de Minister van Economie door middel van publicatie in het Belgisch Staatsblad. Vanaf 2012 is het verplicht een financiële audit van beursgenoteerde ondernemingen uit te voeren volgens de standaarden en procedures van de ISA. In 2014 zullen de ISA-normen de huidige normen en aanbevelingen van het IBR vervangen en zullen alle financiële audits in België moeten gebeuren volgens de ISA-normen. Hierdoor bereikt de harmonisatie van het auditberoep en -werkzaamheden binnen de EU en de rest van de wereld een volgend stadium.

Bijlage 3: Indeling in groottecategorieën volgens Bel-First

Grote ondernemingen

Ondernemingen op de Bel-First worden gezien als groot indien zij minstens aan twee van de volgende voorwaarden voldoen:

- Omzet \geq 50 miljoen EUR
- Bedrijfsopbrengst \geq 100 miljoen EUR
- Medewerkers \geq 300
- Beursgenoteerd

Middelgrote ondernemingen

Ondernemingen op de Bel-First worden gezien als middelgroot indien zij minstens aan twee van de volgende voorwaarden voldoen:

- Omzet \geq 1,5 miljoen EUR
- Bedrijfsopbrengst \geq 3 miljoen EUR
- Medewerkers \geq 15
- Niet behorend tot de categorie groot

Kleine ondernemingen

Ondernemingen op de Bel-First worden als klein gezien indien zij aan minstens één van de volgende criteria voldoen:

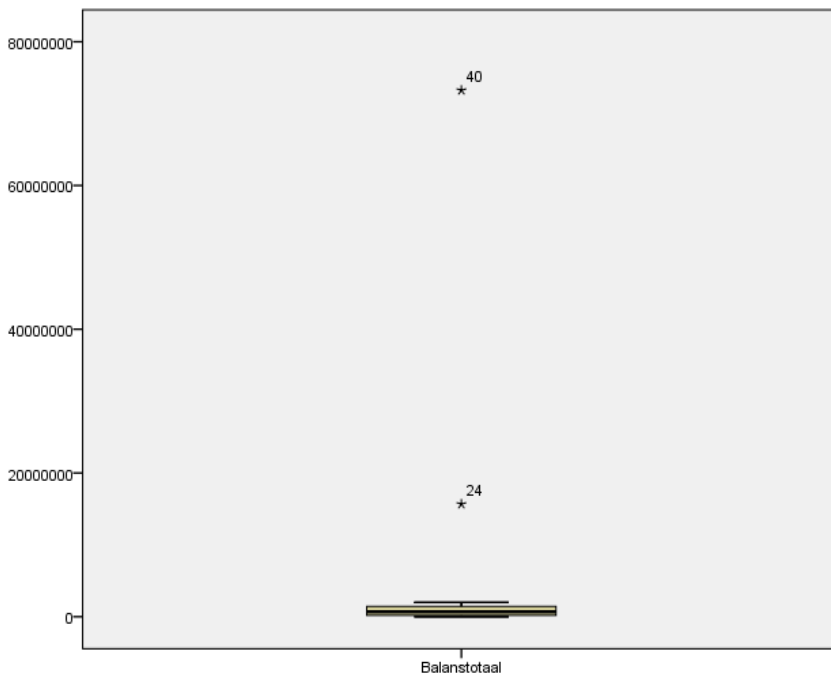
- Omzet $<$ 1,5 miljoen EUR
- Bedrijfsopbrengst $<$ 3 miljoen EUR
- Medewerkers $<$ 15
- Niet behorend tot de categorie groot of middelgroot

Bijlage 4: correlatietabel

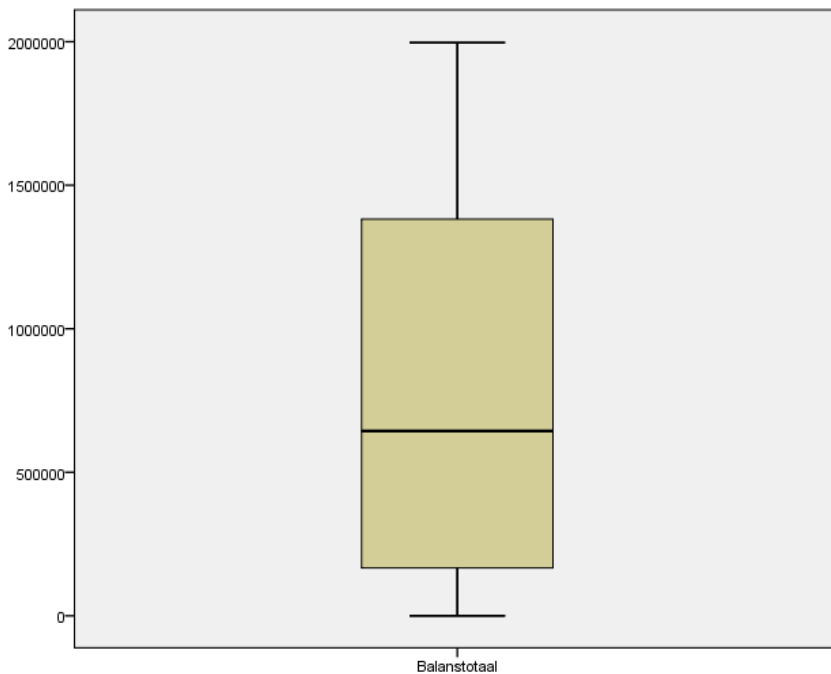
	Audithonoraria	Balanstotaal	Voorraden en handelsvorderingen	Bestellingen in uitvoering	Current ratio	Solvabiliteitsratio	Algemene schuldgraad	ROE	Resultaat van het boekjaar	Time lag	NAS
Audithonoraria	1	0,653	0,683	0,130	0,014	-0,003	-0,06	0,021	0,274	-0,303	0,497
Balanstotaal	0,653	1	0,481	0,025	0,012	0,057	-0,039	0,02	0,831	-0,267	0,333
Voorraden en handelsvorderingen	0,683	0,481	1	0,397	-0,052	-0,118	0,026	0,023	0,3	-0,180	0,466
Bestellingen in uitvoering	0,130	0,025	0,397	1	-0,014	-0,095	0,124	0,001	-0,014	-0,074	0,021
Current ratio	0,014	0,012	-0,052	-0,014	1	0,279	-0,093	0,027	-0,016	-0,052	-0,042
Solvabiliteitsratio	-0,003	0,057	-0,118	-0,095	0,279	1	-0,482	-	0,058	-0,137	-0,065
Algemene schuldgraad	-0,06	-0,039	0,026	0,124	-0,093	-0,482	1	-	-0,041	0,003	-0,02
ROE	0,021	0,02	0,023	0,001	0,027	-0,001	-0,027	1	0,049	-0,158	0,02
Resultaat van het boekjaar	0,274	0,831	0,3	-0,014	-0,016	0,058	-0,041	0,049	1	-0,173	0,222
Time lag	-0,303	-0,267	-0,180	-0,074	-0,052	-0,137	0,003	-	-0,173	1	-0,152
NAS	0,497	0,333	0,466	0,021	-0,042	-0,065	-0,02	0,02	0,222	-0,152	1

Bijlage 5: *Boxplot* balanstotaal

Van het *boxplot* valt af te lezen dat er twee uitschieters zijn.

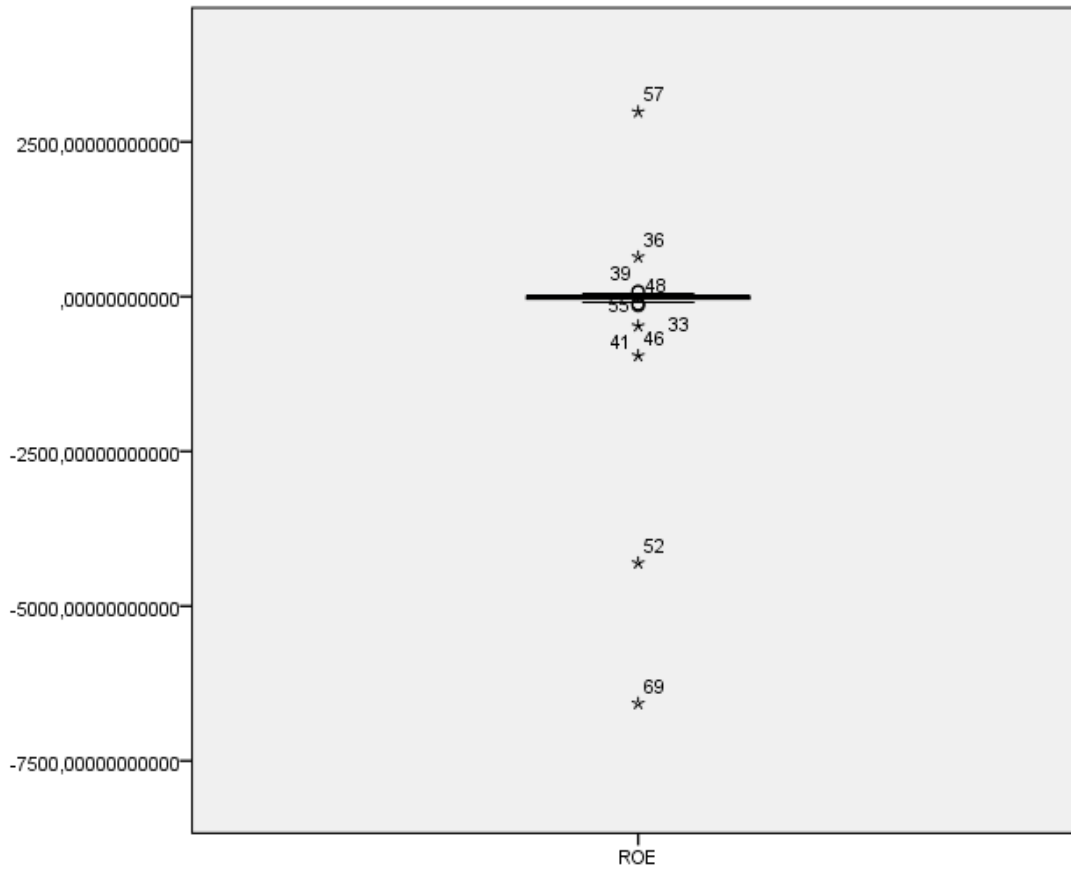


Na het verwijderen van de uitschieters ziet de *boxplot* er normaler uit.



Bijlage 6: *Boxplot* ROE

Er valt onmiddellijk op dat er opmerkelijk veel uitschieters zijn, voornamelijk om de redenen aangegeven in de beschrijvende statistiek.



Bijlage 7: Variance inflation factor bij model 2 en 3

Model 2

Model		Coefficients ^{a,b}						Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF	
		B	Std. Error	Beta					
1	(Constant)	13809,788	6456,175		2,108	,037			
	Balanstotaal	,071	,001	,888	48,226	,000	,298	3,381	
	Voorradenenhandelsvorderingen	,187	,021	,137	8,935	,000	,422	2,368	
	Bestellingeninuitvoering ondernemingsraad	-,573	,075	-,094	-7,646	,000	,666	1,525	
	Algemene schuldgraad	32478,982	6263,984	,068	5,185	,000	,576	1,735	
	Dummy verlies 2012	11761,226	743,598	,264	15,817	,000	,380	2,780	
	Resultaat van het boekjaar	-25575,901	6926,644	-,050	-3,692	,000	,535	1,870	
	Dummy beursnotering	-,877	,035	-,352	-19,507	,000	,307	3,262	
	Dummy big N	79121,758	6809,437	,166	11,619	,000	,488	2,050	
	switch variabele	27842,623	6933,147	,053	4,016	,000	,575	1,738	
	niet goed keurende verklaring	-27548,519	8087,824	-,038	-3,406	,001	,815	1,227	
	NAS	-19649,468	6649,403	-,037	-2,955	,004	,625	1,600	
		,040	,015	,031	2,579	,011	,692	1,446	

a. Dependent Variable: Audithonoraria

b. Weighted Least Squares Regression - Weighted by Studentized Residual

Model 3:

Model		Coefficients ^a						Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF	
		B	Std. Error	Beta					
1	(Constant)	-24710,614	26667,023		-,927	,359			
	Balanstotaal	,048	,008	,932	6,017	,000	,143	6,982	
	Voorradenenhandelsvorderingen	,232	,079	,242	2,926	,005	,504	1,984	
	Bestellingeninuitvoering ondernemingsraad	-,887	,246	-,257	-2,796	,007	,407	2,459	
	Algemene schuldgraad	21511,485	24432,147	,068	,880	,383	,578	1,731	
	Resultaatboekjaar	16570,330	4419,989	,320	3,749	,000	,472	2,117	
	Dummy verlies 2012	-,443	,076	-,747	-5,820	,000	,208	4,797	
	aantal onafhankelijke leden RvB	-16458,130	22459,725	-,050	-,733	,467	,730	1,369	
	Dummy big N	14798,321	7223,076	,170	2,049	,046	,502	1,993	
	niet goed keurende verklaring	13750,978	22450,857	,043	,612	,543	,684	1,461	
	switch variabele	9347,329	26406,220	,024	,354	,725	,751	1,331	
	NAS	2460,721	25030,833	,008	,098	,922	,836	1,196	
		,055	,045	,088	1,217	,230	,661	1,513	

a. Dependent Variable: Audithonoraria

Bijlage 8: White test voor heteroscedasticiteit

Om te testen of de errors heteroscedastisch zijn en het aangewezen is om WLS te gebruiken om de regressievergelijking te schatten, wordt er een White test uitgevoerd. Deze wordt uitgevoerd op model 2.

H_0 : de errors zijn homoscedastisch

H_1 : de errors zijn heteroscedastisch

Als afhankelijke variabele wordt het kwadraat genomen van de residuals (errors) van de regressievergelijking.

Als onafhankelijke variabelen worden alle continue variabelen (i.e. balanstotaal, voorraden & handelsvorderingen, bestellingen in uitvoering, algemene schuldgraad, resultaat van het boekjaar en NAS), hun kwadraten en alle onderlinge producten van de onafhankelijke variabelen.

Afhankelijke variabele	Onafhankelijke variabelen	R ²
Residuals ²	BA, VR&HV, BIU, AS, ResBJ, NAS, BA ² , VR&HV ² , BIU ² , AS ² , ResBJ ² , NAS ² , BA*VR, BA*BIU, BA*AS, BA*ResBJ, BA*NAS, VR*BIU, VR*AS, VR*ResBJ, VR*NAS, BIU*AS, BIU*ResBJ, BIU*NAS AS*ResBj, AS*NAS ResBJ*NAS	0,949

Met BA= balanstotaal

VR&HV= voorraden en handelsvorderingen

BIU= bestellingen in uitvoering

AS= algemene schuldgraad

ResBJ= resultaat van het boekjaar

NAS= non-auditdiensten

Vervolgens wordt de Lagrange multiplier als volgt berekend (met n = het aantal observaties):

$$\begin{aligned} LM &= n \cdot R^2 \\ &= 342 \cdot 0,949 \\ &= 322,848 \end{aligned}$$

Deze lagrange multiplier volgt een chi-kwadraat verdeling met 14 vrijheidsgraden (het aantal variabelen in de originele vergelijking). De kritieke waarde met een significantieniveau van 5% is dan 23,68. De LM van 322,848 is duidelijk groter dan de kritieke waarde dus de nulhypothese wordt er verworpen en er is wel degelijk heteroscedasticiteit.

Bijlage 9: univariaat en multivariaat analyse bestellingen in uitvoering

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	35520,460	4301,099		8,258	,000
	Bestellingeninuitvoering	,380	,171	,120	2,227	,027

a. Dependent Variable: Audithonoraria

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	22157,625	3405,608		6,506	,000
	Bestellingeninuitvoering	-,499	,142	-,158	-3,512	,001
	Voorradenenhandelsvoor- ringen	,753	,048	,699	15,588	,000

a. Dependent Variable: Audithonoraria

Bijlage 10: big four dummy : regressieanalyse per groottecategorie

Kleine bedrijven:

Coefficients^{a,b}

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-6039,630	9315,438		-,648	,541
Balanstotaal	1,488	,684	,650	2,176	,072
Vorraden en handelsvorderingen	70,693	62,477	,357	1,132	,301
Algemene schuldgraad	-147,751	196,613	-,166	-,751	,481
Dummy verlies	-12837,170	5514,235	-,717	-2,328	,059
Resultaat boekjaar	-,340	,361	-,426	-,941	,383
Big N dummy	-18469,782	5937,962	-1,013	-3,110	,021
switch variabele	46333,225	9825,920	2,558	4,715	,003
auditopinie	26260,153	11694,003	1,231	2,246	,066
NAS	8,402	3,470	1,660	2,421	,052

a. Dependent Variable: audithonoraria

b. Weighted Least Squares Regression - Weighted by Studentized Residual

c. bestellingen in uitvoering en ondernemingsraad were exclude because they were constants

Middelgrote bedrijven:

Coefficients^{a,b}

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	11383,525	1527,700		7,451	,000
Balanstotaal	,073	,121	,028	,601	,552
Vorraden en handelsvorderingen	,261	,387	,039	,675	,505
Bestellingen in uitvoering	1,013	1,008	,053	1,005	,323
Resultaat boekjaar	1,747	,389	,249	4,485	,000
ondernemingsraad	11106,547	1707,440	,414	6,505	,000
Algemene schuldgraad	-191,411	66,527	-,137	-2,877	,007
Dummy big N	10433,197	1376,217	,450	7,581	,000
Switch variabele	314,010	1427,070	,013	,220	,827
auditopinie	-3862,514	1231,292	-,154	-3,137	,004
NAS	,571	,104	,297	5,473	,000

a. Dependent Variable: audithonoraria

b. Weighted Least Squares Regression - Weighted by Studentized Residual

Grote en beursgenoteerde bedrijven:

Coefficients^{a,b}

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1750,196	10410,324		-,168	,867
Balanstotaal	,068	,002	,903	37,640	,000
Vorraden en handelsvorderingen	,198	,024	,161	8,083	,000
Bestellingen in uitvoering	-,694	,091	-,131	-7,654	,000
Resultaat boekjaar	-,639	,042	-,358	-15,193	,000
ondernemingsraad	43290,333	9205,888	,086	4,702	,000
Algemene schuldgraad	15191,200	1102,936	,354	13,773	,000
Dummy verlies	-48542,721	9849,472	-,094	-4,928	,000
Dummy beursnotering	77850,474	9174,396	,152	8,486	,000
Dummy big N	29105,687	8964,955	,050	3,247	,002
switch variabele	-22901,764	11516,174	-,028	-1,989	,052
auditopinie	-1251,791	10037,891	-,002	-,125	,901
NAS	,041	,020	,031	2,072	,044

a. Dependent Variable: Audithonoraria

b. Weighted Least Squares Regression - Weighted by Studentized Residual

Bijlage 11: crosstabulation dummy verlies en auditopinie

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	38,519 ^a	1	,000		
Continuity Correction ^b	37,088	1	,000		
Likelihood Ratio	40,404	1	,000		
Fisher's Exact Test				,000	,000
Linear-by-Linear Association	38,406	1	,000		
N of Valid Cases	342				

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 50,68.

b. Computed only for a 2x2 table

Bijlage 12: lijst met bevoorrechtte getuigen

De Coster, Johan
Bedrijfsrevisor-Accountant
Partner bij Van Havermaet Groenweghe
Maandag 14 april 2014 te Hasselt

Trumpener, Jeroen
Bedrijfsrevisor
Manager bij KPMG
Vrijdag 28 maart 2014 te Hasselt

Van Hoof, Eric
Bedrijfsrevisor
Partner bij EY
Maandag 14 oktober 2013 te Brussel

Vanloock, Dieter
Manager bij KPMG
Vrijdag 28 maart 2014 te Hasselt

Vanstraelen, Koen
Bedrijfsrevisor
Director bij PwC
Donderdag 20 maart 2014 te Luik

Vencken, Daniëlle
Stagiaire-bedrijfsrevisor
Bij BVBA Hubert Vencken
Dinsdag 15 april 2014 te Bree

Vencken, Hubert
Bedrijfsrevisor
Bij BVBA Hubert Vencken
Dinsdag 15 april 2014 te Bree

Auteursrechtelijke overeenkomst

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

Determinanten van het audithonorarium in België

Richting: **master in de toegepaste economische wetenschappen-accountancy en financiering**

Jaar: **2014**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Voor akkoord,

Desloovere, Katrien

Datum: **13/06/2014**