



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Familiale determinanten van de aanstelling van een Big4 auditor

Tibau Resslerer

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting
accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Tensie STEIJVERS



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be
Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2019
2020



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Familiale determinanten van de aanstelling van een Big4 auditor

Tibau Ressler

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de handelswetenschappen, afstudeerrichting accountancy, financiering en fiscaliteit

PROMOTOR :

Prof. dr. Tensie STEIJVERS

Dankwoord

Het schrijven van deze masterproef was een boeiende uitdaging. De verwezenlijking heeft mij veel bijgeleerd omtrent audit, maar ook op persoonlijk vlak ben ik gegroeid. Daarom zou ik graag de mensen willen bedanken die mij enorm gesteund en geholpen hebben gedurende de afgelopen periode. Zonder hen was het mij niet gelukt om mijn eindscriptie tot een goed einde te brengen.

In de eerste plaats richt ik dit dankwoord aan Prof. dr. Tensie Steijvers. Zij was mijn promotor en nam deze taak ter harte. Zij heeft ongetwijfeld veel tijd besteed aan het nalezen van deze masterproef en bood op iedere samenkomst nuttige tips en feedback die mij in de juiste richting stuurde. Dankzij haar deskundige begeleiding heb ik mijn masterproef tot stand kunnen komen. Daarnaast wil ik ook dr. Maarten Corten bedanken voor de terbeschikkingstelling van de data, alsook zijn advies bij de uitwerking van het empirisch onderzoek.

In de tweede plaats zou ik graag mijn medestudenten, broers en vriendin willen bedanken voor de wijze raad, de steun en hun luisterend oor. Daarnaast zorgden ook zij voor de nodige ontspanning om nadien de uitwerking van deze masterproef met een frisse blik verder te zetten.

Ten derde wil ik ook mijn collega's bedanken. Als ervaren auditors, zorgden zij ervoor dat ik meer inzicht kreeg in de praktijkervaring van audit wat zeker ten goede kwam voor de uitwerking van deze masterproef. Daarnaast kwamen de net afgestudeerde starters met nuttige tips en opmerkingen die zij ervoeren tijdens de uitwerking van hun scriptie.

Tot slot wil ik graag mijn mama bedanken voor de kansen die ze mij heeft gegeven. De afgelopen jaren stond ze altijd voor mij klaar en ik ben haar daarom ook bijzonder dankbaar.

Heel erg bedankt!

Tibau Ressler

Diepenbeek, 12 januari 2020

Samenvatting

De bestaande literatuur die zich focust op de auditvraag binnen private familiebedrijven is vandaag de dag beperkt. De reden hiervoor is dat de waarde van externe audits voor dergelijke bedrijven gedurende een lange tijd als minimaal werd beschouwd. In tegenstelling tot deze beschouwing, blijkt uit recente onderzoeken, waaronder het onderzoek van Corten, Steijvers & Lybaert (2017a), dat de aanstelling van een externe auditor wel degelijk van belang is voor een familiebedrijf.

De vraag naar audit wordt in het algemeen verklaard door de traditionele agency theory, waarbij audit één van de belangrijkste middelen is die kan worden ingezet om agency conflicten te beperken en voorkomen (Corten, Steijvers & Lybaert, 2017a). De agency theory bespreekt de agencyrelatie die ook in ondernemingen aanwezig zijn en het verlies in waarde of rijkdom (agencykosten) dat kan ontstaan omwille van deze relatie (Colbert & Jahera, 1988). Er is sprake van een agencyrelatie wanneer een of meerdere personen (de principaal) in hun naam handelingen laten uitvoeren door een andere persoon (de agent) (Jensen & Meckling, 1976; Colbert & Jahera, 1988). In een bedrijfsgerelateerde context zijn het de aandeelhouders die de beslissingsbevoegdheid overhandigen aan managers, waardoor er een scheiding tussen eigendom en controle ontstaat (Leepsa & Panda, 2017). Omwille van deze scheiding en informatieasymmetrie zullen eigenaars en managers binnen een bedrijf in staat zijn om te handelen in hun eigen belang, waardoor agency conflicten ontstaan. Gedurende een externe audit worden de financiële overzichten van een bedrijf, die het management dient op te stellen ten behoeve van de aandeelhouders, gecontroleerd (Branson, Breesch & Hardies, 2017). Hierdoor wordt de informatieasymmetrie, die aan de oorsprong ligt van de agency conflicten, verminderd.

Over het algemeen hebben familiebedrijven een geconcentreerd bestuur en hechte relaties (Fama & Jensen, 1983a, 1983b; Jensen & Meckling, 1976). Verder heerst er in familiale ondernemingen een beperkte scheiding tussen eigendom en management. Omwille van deze kenmerken wordt er verondersteld dat managers in familiebedrijven minder geneigd zijn om te gaan handelen in hun eigen belang. Het is daarom dat de traditionele agency theory slechts een gelimiteerd niveau van agency conflicten in private, en voornamelijk private familiebedrijven voorspelt (Fama & Jensen, 1983a, 1983b; Jensen & Meckling, 1976). Verscheidene recente studies, zoals die van Corten et al. (2017a) of Ho en Kang (2013), tonen echter aan dat er wel degelijk agency conflicten aanwezig kunnen zijn in familiebedrijven.

In deze scriptie wordt er verder onderzoek verricht naar het bestaan van agency conflicten, en bijgevolg de vraag naar audit, binnen familiebedrijven. Er wordt verondersteld dat bepaalde aspecten, die eigen zijn aan familiebedrijven, de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor doet ontstaan of verhogen. Meer specifiek wordt er gedurende het onderzoek gefocust op de volgende familiale aspecten: het aantal generaties die aandelen bezitten van het familiebedrijf en het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers betrokken in het familiebedrijf. Uit het onderzoek zal blijken of een stijging van het aantal generaties of het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers, ook een stijging in de noodzaak naar een Big4 auditor betekent.

Een verhoogde noodzaak tot een aanstelling van een Big4 auditor betekent niet dat een dergelijke auditor effectief aangesteld zal worden. Uit verschillende onderzoeken (o.a. Cohen, Gaynor,

Kirshnamoorthy en Wright, 2002, 2010; Corten et al, 2017b) blijkt dat de CEO vaak (mede)verantwoordelijk is voor de aanstelling en het ontslag van de auditor. Wanneer dit het geval is, is hij/zij in staat om zijn/haar voorkeur door te drukken (Carcello & Neal, 2000, 2003; Cohen et al., 2010). De manier waarop een CEO een externe audit percipieert kan zo één van de aspecten zijn die deze voorkeur kan bepalen. Zo kan de CEO de aanstelling van een Big4 auditor belemmeren wanneer hij/zij een negatieve waardeperceptie heeft inzake het nut van een externe auditor. Bijgevolg wordt er in deze scriptie onderzocht of de negatieve waardeperceptie van de CEO de aanstelling van een Big4 auditor kan tegenwerken, ook wanneer er een hogere noodzaak toe is omwille van familiale aspecten.

De bovenstaande stellingen worden onderworpen aan statistische testen die uitgevoerd worden op basis van een verkregen dataset. Deze dataset werd samengesteld in eerder onderzoek van Corten et al. (2017a). De stelling met betrekking tot de positieve relatie tussen de familiale determinanten en de noodzaak tot een aanstelling van een Big4 auditor konden worden bevestigd. De stellingen dat de CEO's negatieve perceptie de aanstelling van een Big4 auditor kan tegenwerken, werden echter niet bevestigd op basis van de bekomen resultaten.

Inhoudsopgave

Dankwoord	
Samenvatting.....	
Inhoudsopgave.....	
1. Probleemstelling.....	1
2. Theorie en hypotheses	4
2.2 Auditkwaliteit	5
2.3 De traditionele agency theory en agency conflicten.....	5
2.4 Agency conflicten in familiebedrijven	8
2.5 Vraag naar audit in familiebedrijven	9
2.6 Hypothese opbouw	10
2.6.1 Familiale determinanten en de aanstelling van een Big4 auditor.....	10
2.6.2 De CEO's perceptie omtrent de aanstelling van een Big4 auditor	12
3. Empirisch onderzoek	14
3.1 Samenstelling databank	14
3.2. De variabelen.....	14
3.2.1 De afhankelijke variabele	14
3.2.2 De onafhankelijke/verklarende variabelen	15
3.2.3 De controle variabelen	15
3.2.3 Modererende variabele.....	16
3.3 Hypothesemodellen	20
3.4 Bewerking van data	21
3.4.1 Missing values & outliers.....	21
3.5 Resultaten.....	21
3.5.2 Univariate analyse – Correlatiematrix.....	24
3.5.3 Hypothese testen	26
3.5.4 Bijkomende analyses	30
4. Conclusie	32
4.1. Samenvatting.....	32
4.2 Bemerkingen en sturing voor toekomstig onderzoek.....	33
5. Referentielijst	34

1. Probleemstelling

De vraag naar audit wordt in het algemeen verklaard door de principaal-agenttheorie, ook wel de agency theory genoemd (Jensen & Meckling, 1976). Deze theorie bespreekt de belangenconflicten (agency problemen) tussen aandeelhouders (de principaal) en managers (de agent) die in bedrijven kunnen ontstaan. Meer specifiek wordt de leiding in veel bedrijven door de aandeelhouders overgedragen aan de managers. Echter is het mogelijk dat het management of de agent op een dergelijke manier gaat handelen om zijn persoonlijke belangen te verwezenlijken, ondanks dat ze niet in lijn liggen met de belangen van de aandeelhouders (Leepsa, & Panda, 2017). Het bedrijfsmanagement kan bijvoorbeeld verkopen gaan boeken in dit boekjaar ondanks dat deze betrekking hebben op het volgende boekjaar. Bonussen van het bedrijfsmanagement worden namelijk vaak gebaseerd op de prestaties van de onderneming. Door meer verkopen toe te kennen aan het boekjaar en bijgevolg de winst te verhogen, kan het bedrijfsmanagement de bedrijfsprestaties rooskleuriger voorstellen en bekomen zij hun bonus. De aandeelhouders hebben echter meer belang aan de werkelijkheid en kunnen hierdoor verkeerde inzichten in de prestaties van hun onderneming bekomen. Omwille van deze belangenconflicten is controle noodzakelijk. Dit is voor de principaal echter vrij lastig om zelf uit te voeren omdat er tussen de principaal en de agent informatieasymmetrie is. Aandeelhouders beschikken immers over minder informatie inzake de werking van het bedrijf en het bedrijf zelf i.t.t. het management (Havik, 2013). Hieruit ontstaat de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor. De auditor zal namelijk verantwoordelijk zijn voor het controleren van de financiële staten. Hierbij gaat de auditor zich een mening vormen over het feit of de financiële staten al dan niet een getrouw beeld weergeven van de onderneming.

De traditionele agency theory voorspelt echter dat er slechts een gelimiteerd niveau van agency conflicten in private, en voornamelijk private familiebedrijven, aanwezig is (Corten et al., 2017a). Er heerst in familiale ondernemingen een beperkte scheiding tussen eigendom en management. Bijgevolg wordt er dus verondersteld dat managers minder geneigd zijn om in hun eigenbelang te handelen (Fama & Jensen, 1983a; Jensen & Meckling, 1976). De academische literatuur inzake familiebedrijven en hun keuze voor een bepaald type auditor is daarom zeer beperkt (Corten et al., 2017a). De focus in de auditing literatuur ligt voornamelijk op grote en/of beursgenoteerde bedrijven.

Ondanks de beperkte literatuur omtrent auditing in familiebedrijven kan er toch verwacht worden dat in dergelijke bedrijven ook agency problemen voorkomen. Zo wees voorgaand onderzoek van Ho en Kang (2013) reeds uit dat familiebedrijven inderdaad minder ernstige agency problemen tussen aandeelhouders en managers (Type I, principaal-agent conflict) ervaren dan niet-familiebedrijven. Daarentegen kunnen ook de aandeelhouders in dit soort ondernemingen een *incentive* of opportuniteit bekomen om betrokken te geraken in activiteiten die hun eigenbelang bevredigen maar schadelijk zijn voor de waarde van het bedrijf, resulterend in meer ernstige agency problemen tussen grote en kleine aandeelhouders (Type II, principaal-principaal conflict) (Ho en Kang, 2013). De relatie tussen de meerderheids- en de minderheidsaandeelhouders wordt net zoals de relatie tussen het management en de aandeelhouders gekenmerkt door uiteenlopende belangen en informatieasymmetrieën (Denis en McConnell, 2003; Thomsen, 2006). Personen, die behoren tot de minderheidsaandeelhouders, zijnde personen (of rechtspersonen) die een minderheid van aandelen

houden, hebben minder zeggenschap en kunnen daardoor buitenspel worden gezet. De meerderheidsaandeelhouders hebben een grotere invloed op ondernemingsbeslissingen en kunnen op deze manier trachten om zoveel mogelijk waarde af te nemen van de minderheidsaandeelhouders (Bebchuk en Fried, 2003). In een context binnen familiebedrijven zijn het de familieleden die de meerderheid van de aandelen in bezit hebben. Het is dus mogelijk dat de familiale meerderheidsaandeelhouders private voordelen trachten te bekomen ten koste van de overige familiale of niet familiale minderheidsaandeelhouders (Bhaumik en Gregoriou, 2010). Zo kan het bijvoorbeeld zijn dat de familiale meerderheidsaandeelhouders de winstuitkeringsbeslissing in hun eigen voordeel trachten te beslechten. Zij willen namelijk liever de winst reserveren om toekomstige investeringen mogelijk te maken, terwijl de minderheidsaandeelhouders mogelijks liever dividenden willen ontvangen in ruil voor hun kapitaalbreng. Omwille van dergelijke situaties nemen Shleifer en Vishny (1986) aan dat de minderheidsaandeelhouders een stimulans zullen ondervinden om de meerderheidsaandeelhouders te controleren. Het onderzoek van Ho en Kang (2013) wijst er dan ook op dat in familiebedrijven de noodzaak kan ontstaan om een controle te laten uitvoeren door een auditor.

Er kan dus verondersteld worden dat familiale aspecten, agency conflicten in familiebedrijven en bijgevolg de nood aan een kwaliteitsvolle auditor veroorzaken. Uit de studies van Gimeno Sandig, Labadie, Mayordomo en Saris (2006) en Cowling, Howorth en Westhead (2002) blijkt dat naarmate familiebedrijven van generatie op generatie overstappen, er veranderingen in eigendom, bestuur en management zullen optreden, meestal in de vorm van toegenomen complexiteit. In familiebedrijven waar diverse generaties van de familie betrokken zijn, kan er bijvoorbeeld aangenomen worden dat er een minder sterke band heerst tussen familieleden en er minder vertrouwen is tussen verre familieleden. Dit kan leiden tot 'free rider' gedrag (vb. winst mooier voorstellen om zo een hogere bonus te krijgen, onkostennota's die buitensporig zijn) van een familielid ten koste van andere familieleden betrokken in het bedrijf (Buchholtz, Dino, Lubatking & Schulze, 2001). Een volgend familiaal aspect dat kan leiden tot agency conflicten is de proportie niet-familiale leden actief in het managementteam. Corten et al. (2017a) stelt namelijk dat niet-familiale managers over het algemeen als meer economisch georiënteerd worden beschouwd, terwijl familieleden ook niet-economische doelen, zoals de tewerkstelling van gezinsleden, waarderen. Omwille van deze verschillende doelstellingen, heerst er een onderscheid tussen de groepen. Dit onderscheid kan leiden tot agency conflicten (Corten et al., 2017a). Bijgevolg kan er verondersteld worden dat een stijging van het aantal niet-familieleden die actief zijn in het management de noodzaak tot de aanstelling van een kwaliteitsvolle auditor zal verhogen.

Of de nood aan een kwaliteitsvolle auditor, die ontstaat door de aanwezigheid van familiale elementen, ook leidt tot de daadwerkelijke aanstelling van een dergelijke auditor hangt af van de CEO. De CEO van een privaat bedrijf heeft immers invloed op de aanstelling van een auditor (Corten et al., 2017b). Dit blijkt uit de schaarse onderzoeken die rond dit aspect reeds zijn uitgevoerd. Meer specifiek wijzen bepaalde studies, namelijk die van Cohen, Gaynor, Kirshnamoorthy en Wright (2011) en Carcello en Neal (2000, 2003), erop dat het vaak de CEO is die de aanstelling en het ontslag van de auditor bepaalt. Normalerweise formuleert het auditcomité aanbevelingen aan de raad van bestuur met betrekking tot de selectie, de benoeming, de eventuele herbenoeming en het ontslag van de externe auditor en aangaande de voorwaarden voor zijn aanstelling. Nadien legt de raad van bestuur

een voorstel ter goedkeuring aan de aandeelhouders voor. Private (familie-)bedrijven hebben over het algemeen geen vereiste om een auditcomité te installeren en missen vaak een effectieve raad van bestuur. Daarnaast zetelt de CEO vaak zelf in de raad van bestuur. (Fiegeney, Brown, Dreux & Dennis, 2000; Voordeckers, Van Gils & Van Den Heuvel, 2007). In dergelijke ondernemingen is het management dus eerder in staat om de eigenlijke auditbeslissing te nemen, zelfs wanneer deze beslissing geen weerspiegeling is van de behoefte van de onderneming aan auditing, maar eerder een weerspiegeling is van de waardeperceptie van het management ten aanzien van auditing (Corten et al., 2017b). Hierbij ontstaat dus de mogelijkheid dat de CEO van private (familie-) bedrijven individuen benoemt waarmee hij/zij een eerdere sociale of professionele relatie heeft gehad (Cohen et al. 2010).

Naar de perceptie van de CEO inzake auditing is echter weinig tot geen onderzoek uitgevoerd. Door de belangrijke invloed van de CEO in de auditorkeuze, die in de aangehaalde studies reeds is bewezen, kan er desalniettemin verondersteld worden dat ook de perceptie van de CEO inzake auditing een rol speelt in de auditorkeuze. In familiale ondernemingen bestaat aldus de mogelijkheid dat het volgende probleem zich hier voor gaat doen. Zoals reeds aangehaald, kan er verwacht worden dat familiale elementen, zoals het aantal betrokken generaties en het aantal familieleden actief in het management, agency conflicten en bijgevolg de nood aan een Big4 auditor creëren. Doch, wanneer de CEO het nut van een auditor betwijfelt of liever niet 'op de vingers' wordt gekeken, zou hij de keuze voor een Big4 auditor kunnen belemmeren, ondanks dat deze auditor door het reduceren van familiale conflicten nuttig blijkt te zijn voor het bedrijf.

Het doel van dit onderzoek is om een antwoord te formuleren op de volgende onderzoeksvraag: "*Wat is de invloed van familiale aspecten op de aanstelling van een Big4 auditor en in welke mate kan de perceptie van de CEO inzake het nut van een auditor die aanstelling verhinderen?*" De resultaten van dit onderzoek zullen op verschillende manieren bijdragen aan de bestaande literatuur en kennis omtrent de vraag naar auditing in familiale ondernemingen. In eerste instantie, werd de vraag naar auditing in private familieondernemingen gedurende lange tijd als minimaal beschouwd. Echter tonen recente studies (Corten et al., 2015; Ho & Kang, 2013) aan dat auditing ook waardevol kan zijn in dergelijke ondernemingen. Studies die de relatie tussen bepaalde familiale elementen, zoals bijvoorbeeld het aantal betrokken generaties en het aantal familieleden in het management, en de aanstelling van een Big4 auditor onderzoeken zijn schaars. Het onderzoek zal dus bijdragen door deze relatie, en meer specifiek de omvang van de invloed die familiale elementen hebben op de aanstelling van een Big4 auditor te onderzoeken. Ten tweede draagt deze studie bij doordat het de invloed van de CEO's perceptie op de aanstelling van een Big4 auditor onderzoekt. Het is namelijk algemeen erkend dat de CEO een grote invloed heeft op de aanstelling van een auditor (Cohen et al., 2010). Dit onderzoek scheidt duidelijkheid omtrent de vraag of de CEO werkelijk in staat is om de aanstelling van een Big4 auditor te belemmeren, ondanks dat er nood aan is.

2. Theorie en hypothesen

2.1. Externe audit: definiëring

De meeste definities van audit zijn gesitueerd in een welbepaalde controlecontext, waarbij heel specifiek wordt verwezen naar de controle met betrekking tot de betrouwbaarheid van de externe financiële verslaggeving van ondernemingen (Dries, Van Brussel, & Willekens, 2011). Één van de meest omvangrijke en algemene definities werd geformuleerd door het Committee on Basic Auditing Concepts van de American Accounting Association (AAA). Deze instelling omschrijft audit als volgt: *"Auditing is a systematic process of objectively obtaining and evaluating evidence regarding assertions about economic actions and events to ascertain the degree of correspondence between those assertions and established criteria and communicating the results to interested users."* (Dries et al., 2011).

De definiëring van de AAA bevat meerdere elementen die van belang zijn. Zo wordt er aangehaald dat het bewijskrachtig materiaal met betrekking tot beweringen en gebeurtenissen op een objectieve wijze verzameld en geanalyseerd wordt. Hiermee wordt aangeduid hoe de auditor zijn auditopdracht dient uit te voeren (Dries et al., 2011). Van een auditor wordt verwacht om op een objectieve en onafhankelijke wijze informatie met betrekking tot de beweringen die het management maakt, te verzamelen. Objectiviteit en onafhankelijkheid zijn twee belangrijke kenmerken omwille van hun impact op de auditkwaliteit (Dries et al., 2011). Wanneer de auditor niet op een dergelijke wijze tewerk gaat, zal hij minder geneigd zijn om onregelmatigheden te melden en neemt de auditkwaliteit bijgevolg af (Lin & Tepalagul, 2015). Er zal later nog worden ingegaan op het begrip auditkwaliteit (zie punt 2.2).

Verder wordt er in de omschrijving aangehaald dat de overeenstemming tussen de geobserveerde realiteit (of de verzamelde beweringen van het management) en de vastgelegde criteria of normen wordt nagegaan. De normen waaraan de realiteit dient getoetst te worden zijn afhankelijk van de doelstelling van de audit (Dries et al., 2011). In het geval van financiële audits, waarbij de klemtoon ligt op een verklaring bij de jaarrekening, zijn de vastgestelde criteria de boekhoudwetgeving, de statuten van de onderneming en het Wetboek van Vennootschappen (Dries et al., 2011). In het geval van een operationele audit, dat als doel heeft het internecontrolesysteem, het risicomanagement en governanceprocessen van de onderneming te beoordelen op hun doeltreffendheid en op basis daarvan aanbevelingen te voorzien, worden de criteria opgesteld door de organisatie. Meer specifiek zijn dit de specifieke doelstellingen van het management zelf (Dries et al., 2011).

Ten slotte stelt de bovenstaande definiëring dat auditing een systematisch proces is met als resultaat de mededeling van de bevindingen aan de belanghebbenden. Dit impliceert dat de belangrijke afwijkingen tussen de waargenomen realiteit en de vastgelegde criteria worden meegedeeld en dat de werkzaamheden gedurende een audit op een logische gestructureerde wijze dienen te verlopen (Dries et al., 2011). Meer specifiek kan het auditproces onderverdeeld worden in vier algemene fasen, namelijk planning, uitvoering, afsluiting en opvolging (Dries et al., 2011).

2.2 Auditkwaliteit

Auditkwaliteit is een belangrijk en frequent aangehaald concept in de auditliteratuur. Zo wordt in dit onderzoek eveneens de focus gelegd op een Big4 auditor. Deze groep auditkantoren worden namelijk door de buitenwereld gepercipieerd als kwaliteitsvol, maar wat maakt een auditor nu juist kwaliteitsvol? De definiëring van DeAngelo (1981) omtrent auditkwaliteit, die in verscheidene onderzoeken (Corten et al. 2017b; Francis, 2011; Knechel, Krishnan, Pevzner, Shefchik & Velury, 2013) wordt aangehaald, geeft hier een antwoord op. DeAngelo (1981) definieert auditkwaliteit als volgt: "*The market-assessed joint probability that a given auditor will both discover a breach in the client's accounting system and report the breach*" (p. 186).

Uit deze definitie blijkt dat de auditkwaliteit afhankelijk is van twee aspecten, namelijk de kans dat de auditor een fout in de financiële staten van de klant achterhaalt en de kans dat de auditor deze fout rapporteert (DeAngelo, 1981). De kans dat een bepaalde auditor een fout ontdekt hangt af van de technologische capaciteiten van de auditor, de controleprocedures die bij een bepaalde audit worden toegepast, de omvang van de steekproef, enzoverder. De kans dat de auditor de ontdekte fout rapporteert is afhankelijk van de mate waarin de auditor onafhankelijk optreedt (DeAngelo, 1981).

Verder duiden meerdere studies (Becker, Defond, Jiambalvo & Subramanyam, 1998; DeAngelo, 1981; Francis, Maydew & Sparks et al. 1999) aan dat de grootte van een auditbedrijf een invloed heeft op de auditkwaliteit. Dergelijke studies suggereren namelijk dat grote auditbedrijven, zijnde Big4 kantoren (Ernst & Young, Deloitte, KPMG en PricewaterhouseCoopers), een betere auditkwaliteit voorzien dan kleine non-Big4 auditors. Zo blijkt uit het onderzoek van DeAngelo (1981) dat grote auditbedrijven meer te verliezen hebben in het geval van een auditfaling en daardoor een hogere auditkwaliteit voorzien. Meer specifiek kan er gesteld worden dat hoe groter het auditkantoor is, hoe hoger het reputatiekapitaal zal zijn dat in gevaar komt in het geval van een auditfaling. Grote auditbedrijven zullen daarom zowel een hoge mate van onafhankelijkheid als bekwaamheid vereisen van hun auditors (DeAngelo, 1981). Becker et al. (1998) halen daarenboven in hun onderzoek aan dat grote auditbedrijven minder financieel afhankelijk zijn van één klant in vergelijking met kleinere auditkantoren. Zij zouden daarom minder aan '*earnings management*' doen, en bijgevolg minder geneigd zijn om zich opportunistisch te gedragen (Becker et al., 1998; Francis et al., 1999). Omwille van dergelijke speculaties en bevindingen worden Big4-auditors, los van het feit of dit ook effectief zo is, door de buitenwereld gepercipieerd als zijnde auditors die hogere auditkwaliteit leveren (DeAngelo, 1981). Bijgevolg zal er dus eerder een Big4-auditor aangesteld worden wanneer er een noodzaak tot een aanstelling van een kwaliteitsvolle auditor bestaat en men een dergelijke perceptie bezit. Deze perceptie kan ook leven bij CEO's. Wanneer de CEO in zijn eigenbelang handelt en een dergelijke perceptie bezit, zal hij het liefst een aanstelling van een Big4-auditor willen vermijden.

2.3 De traditionele agency theory en agency conflicten

Gebaseerd op de principaal-agenttheorie, ook de agency theory genoemd, hebben veel studies (o.a. Colbert & Jahera, 1988 ; Leepsa & Panda, 2017 ; Francis et al., 1999) ondervonden dat het niveau van agency conflicten een belangrijke oorzaak is voor de vraag naar een Big4 audit. Met andere woorden wordt de vraag naar audit in het algemeen verklaard door de agency theory, waarbij audit één van de belangrijkste middelen is dat kan worden ingezet om agency conflicten te beperken en

voorkomen. (Corten et al., 2017). De agency theory bespreekt de agencyrelatie die ook in ondernemingen aanwezig zijn en het verlies in waarde of rijkdom (agencykosten) dat kan ontstaan omwille van deze relatie (Colbert & Jahera, 1988). Er is sprake van een agencyrelatie wanneer één of meerdere personen (de principaal) in hun naam handelingen laten uitvoeren door een andere persoon (de agent) (Jensen & Meckling, 1976; Colbert & Jahera, 1988). Met andere woorden geeft de principaal de beslissingsbevoegdheid over aan de agent en ontstaat er een scheiding tussen eigendom en controle (Leepsa & Panda, 2017). Leepsa & Panda (2017) halen in hun verklaring aan dat de focus in de theorie ligt op de vermindering van de agencykosten die ontstaan door deze scheiding. Agencykosten worden veroorzaakt door twee factoren die kenmerkend zijn voor de agencyrelatie, namelijk tegengestelde belangen en informatieasymmetrie (Jensen & Meckling, 1976).

In veel bedrijven wordt de leiding door de aandeelhouders (de principaal) overgedragen aan de managers (de agent). De managers worden verwacht de belangen van de aandeelhouders te vertegenwoordigen. Echter wordt in de agency theory de veronderstelling gemaakt dat individuen de neiging hebben om beslissingen te nemen die voordelig zijn voor hun eigenbelang (Colbert et al., 1988). Het is dus mogelijk dat het management of de agent op een dergelijke manier gaat handelen om zijn persoonlijke belangen te verwezenlijken, ondanks dat ze niet in lijn liggen met de belangen van de aandeelhouders (Leepsa, & Panda, 2017). Het bedrijfsmanagement kan bijvoorbeeld verkopen gaan boeken in dit boekjaar ondanks dat deze betrekking hebben op het volgende boekjaar. Bonussen van het bedrijfsmanagement worden namelijk vaak gebaseerd op de prestaties van de onderneming. Door meer verkopen toe te kennen aan het boekjaar en bijgevolg de winst te verhogen, kan het bedrijfsmanagement de bedrijfsprestaties rooskleuriger voorstellen en bekomen zij hun bonus. De aandeelhouders hebben echter meer belang aan de werkelijkheid en kunnen hierdoor verkeerde inzichten in de prestaties van hun onderneming bekomen. Elke beslissing gemaakt door het management dat leidt tot een verlies van waarde voor de aandeelhouders vertegenwoordigt een agencykost (Colbert et al., 1988). Jensen & Meckling (1976) halen in hun studie aan dat de aandeelhouders dit verwachte verlies zoveel mogelijk zullen proberen te beperken door een effectief toezichtstelsel op te stellen. Op deze manier proberen zij de agent of de managers te motiveren om geen handelingen uit te voeren die schadelijk zijn voor de principaal. De kosten die gemaakt worden door de aandeelhouders voor het opvolgen van managers, worden opnieuw beschouwd als agencykosten (Jensen & Meckling, 1976). Naast tegengestelde belangen, heerst er informatieasymmetrie tussen de principaal en de agent. De aandeelhouders beschikken immers over minder informatie inzake de werking van het bedrijf en het bedrijf zelf i.t.t. het management (Jensen & Meckling, 1976). Voor de principaal of de aandeelhouders is het aldus lastig om zelf controle uit te voeren om belangenconflicten te voorkomen, ondanks dat hier nood aan is (Jensen & Meckling, 1976).

Door meerdere studies (o.a. Eisenhardt, 1989 ; Core, Holthausen & Larcker, 1999 ; Jensen et al., 1976) worden verschillende manieren aangehaald om de agencykosten te verminderen. Zo stelde Eisenhardt (1989) dat een goed georganiseerd managementsysteem agency conflicten kan voorkomen. In zijn studie haalde hij meer specifiek twee voorstellen aan om agency problemen te verminderen. Enerzijds het opstellen van expliciete contracten (managementcompensatiecontracten op basis van prestaties, kredietovereenkomsten, enz.) of impliciete contracten (de dreiging van ontslag in geval van tegenvallende prestaties). Echter dient er opgemerkt te worden dat dergelijke

contracten agency problemen niet volledig kunnen uitsluiten. Het is namelijk niet mogelijk om alle situaties te voorspellen en de voorwaarden, die in het contract zijn vervat, te controleren. Bovendien zijn contracten vaak gebaseerd op boekhoudkundige cijfers, dewelke opgesteld worden door het management (Lennox, 2005). Bijgevolg is er nog steeds de mogelijkheid dat agency conflicten aanwezig zijn, ondanks het gebruik van expliciete en impliciete contracten. Anderzijds stelt Eisenhardt (1989) dat conflicten verminderd kunnen worden door het voorzien van een sterke informatiestructuur. Op deze manier zijn de aandeelhouders op de hoogte van meer informatie omtrent de acties die het management onderneemt en wordt het probleem van informatieasymmetrie gereduceerd.

Core et al. (1999) halen in hun studie aan dat een ontoereikend verloningspakket ertoe kan leiden dat managers eerder gaan handelen in hun eigenbelang en de organisatie gaan gebruiken in hun eigen voordeel. Zij stellen daarom dat een periodieke herziening van de verloning van de manager en een stimulerende vergoeding het aantal agency problemen kunnen voorkomen. De manager zal op deze manier meer gemotiveerd zijn om harder te werken, wat ten goede komt aan de aandeelhouders die de waarde van de organisatie willen maximaliseren. Echter kan er hierbij ook opgemerkt worden dat de mogelijkheid dat het management prikkels bezit om toch in hun eigenbelang te handelen niet volledig wordt uitgesloten.

Een volgende remedie voor het beperken van agency conflicten is het toekennen van aandelen aan het management (Jensen & Meckling, 1976). Jensen en Meckling (1976) veronderstellen dat de belangen van de aandeelhouders en de managers op deze manier op één lijn komen te liggen. Wanneer de manager medeaandeelhouder wordt, gaat zijn betrokkenheid met het bedrijf verhogen en zal hij zich meer concentreren op de prestatie van de onderneming (Jensen & Meckling, 1976). Omwille van de verkregen aandelen, heeft de manager of agent namelijk zelf baat bij het verbeteren van de waarde van de onderneming. Het is wel vermeldenswaardig dat door het toekennen van aandelen aan het management, nieuwe conflicten kunnen ontstaan. In lijn met het onderscheid dat Ho en Kang (2013) maakten, zal het agency conflict zich nu verschuiven van Type I (principaal - agent) naar Type II (Principaal - principaal). Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer managers, waaraan aandelen worden toegekend, na de toekenning behoren tot de minderheidsaandeelhouders. Minderheidsaandeelhouders zijn personen (of rechtspersonen) die een minderheid van de aandelen houdt. Bijgevolg hebben dergelijke aandeelhouders minder zeggenschap en kunnen zij daardoor buitenspel worden gezet. De meerderheidsaandeelhouders hebben een grotere invloed op ondernemingsbeslissingen en kunnen op deze manier trachten om zoveel mogelijk waarde af te nemen van de minderheidsaandeelhouders (Bebchuk en Fried, 2003). In een context binnen familiebedrijven zijn het de familieleden die de meerderheid van de aandelen in bezit hebben. Het is dus mogelijk dat de familiale meerderheidsaandeelhouders private voordelen trachten te bekomen ten koste van de overige familiale of niet familiale minderheidsaandeelhouders (Bhaumik en Gregoriou, 2010). Zo kan het bijvoorbeeld zijn dat de familiale meerderheidsaandeelhouders de winstuitkeringsbeslissing in hun eigen voordeel trachten te beslechten. Zij willen namelijk liever de winst reserveren om toekomstige investeringen mogelijk te maken, terwijl de minderheidsaandeelhouders mogelijks liever dividenden willen ontvangen in ruil voor hun kapitaalbreng. Omwille van dergelijke situaties nemen Shleifer en Vishny (1986) aan dat de minderheidsaandeelhouders een stimulans zullen ondervinden om de meerderheidsaandeelhouders

te controleren. Het onderzoek van Ho en Kang (2013) wijst er dan ook op dat in familiebedrijven de noodzaak kan ontstaan om een controle te laten uitvoeren door een onafhankelijke auditor.

Concluderend kan gesteld worden dat verschillende maatregelen agency conflicten kunnen verminderen, maar niet kunnen uitsluiten. De belangrijkste oplossing voor het voorkomen van agency conflicten, alsook de tekortkomingen van de bovenstaande maatregelen te voldoen, is het aanstellen van een externe of financiële auditor (Colbert & Jahera, 1988 ; Jensen & Meckling, 1976). Managers worden beoordeeld op hun prestaties, dewelke vaak beoordeeld worden door middel van de financiële overzichten. Aangezien de managers verantwoordelijk zijn voor het opstellen van deze overzichten, bestaat er de mogelijkheid dat zij cruciale informatie achterwege houden (Johnstone, Gramling & Rittenberg, 2014). De externe auditor kan deze informatieasymmetrie voorkomen door de financiële staten te controleren op getrouwheid en de nodige informatie aan de aandeelhouders te voorzien (Colbert & Jahera, 1988).

2.4 Agency conflicten in familiebedrijven

Een onderneming wordt, ongeacht de omvang, als een familiebedrijf beschouwd zolang de oprichtende familieleden van de organisatie posities blijven behouden in het topmanagement, in de raad van bestuur zitten of een meerderheid van de aandelen in handen hebben (Ho & Kang, 2013). Over het algemeen hebben familiebedrijven een geconcentreerd bestuur en hechtere relaties (Fama & Jensen, 1983a, 1983b; Jensen & Meckling, 1976). Verder beschikken deze bedrijven over een onderscheidende eigendomsstructuur, aangezien *"stichtende families een unieke klasse van aandeelhouders vertegenwoordigen die beschikken over weinig gediversifieerde portfolio's, langetermijnbeleggers zijn (meerdere generaties), en vaak managementfuncties beheren"* (Anderson, & Reeb, 2003, p. 4). Met andere woorden heerst er in familiale ondernemingen een beperkte scheiding tussen eigendom en management en wordt er dus verondersteld dat managers minder geneigd zijn om in hun eigenbelang te handelen. Omwille van deze aangehaalde aspecten omtrent familiebedrijven voorspelt de traditionele agency theory dat er slechts een gelimiteerd niveau van agency conflicten in private, en voornamelijk private familiebedrijven, aanwezig zijn (Fama & Jensen, 1983a, 1983b; Jensen & Meckling, 1976).

Ho en Kang (2013) stellen echter dat het zicht van de traditionele agency theory op de relatie tussen audit en familiebedrijven niet juist is. Zij maken namelijk een onderscheid tussen verschillende type conflicten om de invloed van agency problemen in familiebedrijven te bespreken. Zoals vermeld hebben familiebedrijven een onderscheidende eigendomsstructuur. Familie-eigenaars bevinden zich daarom in een unieke positie om invloed uit te oefenen en hun onderneming op te volgen. Dit resulteert in minder ernstige agency problemen tussen managers en aandeelhouders (Type I, principaal-agent conflict) in familiale ondernemingen dan in niet-familiale ondernemingen (Ho & Kang, 2013, p.72). Desondanks, kunnen ook de aandeelhouders in dit soort ondernemingen een incentive of opportuniteit bekomen om betrokken te geraken in activiteiten die hun eigenbelang bevredigen maar schadelijk zijn voor de waarde van het bedrijf, resulterend in meer ernstige agency problemen tussen grote en kleine aandeelhouders (Type II, principaal-principaal conflict) (Ho & Kang, 2013, p.72). Hierbij kan er gedacht worden aan een familieaandeelhouder die handelingen gaat stellen om het belang van zijn gezin na te streven. Bijvoorbeeld door ervoor te zorgen dat zoon of dochter een hoge functie krijgen in de onderneming, ondanks deze niet over de juiste competenties

beschikt (Lubatkin et al., 2005). De unieke klasse van familieaandeelhouders, waarbij de aandeelhouders beschikken over weinig gediversifieerde portfolio's, lange-termijnbeleggers zijn en vaak managementfuncties beheren, kan de auditorkeuze van het bedrijf dus beïnvloeden op twee verschillende en tegenstrijdige manieren. Vergeleken met niet-familiebedrijven, hebben familiebedrijven minder ernstige Type I agency problemen.

Ook de studie van Gomez-Meija, Nuñez-Nickel en Gutierrez (2001) beargumenteert dat de agency theory te optimistisch is over de relatie tussen agency conflicten en familiebedrijven. De agency theory maakt namelijk de veronderstelling dat eigenaars en managers zich gedragen op een economische rationele manier en hoofdzakelijk gemotiveerd worden door economische belangen, waardoor agency conflicten tussen eigenaars te verwaarlozen zijn. Echter merkte Gomez-Meija et al. (2001) op dat een relationeel contract tussen een bedrijf, wat eigendom is van een familie, en een agent (een familielid) een gemeenschappelijke band en een reeks wederzijdse verwachtingen omvat die eerder gebaseerd zijn op emoties en sentimenten dan een relationeel contract in niet-familiebedrijven. Gomez-Meija et al. (2001) zijn daarom van mening dat familiebanden agency contracten voortbrengen die geneigd zijn af te wijken van economische rationaliteit. Vanwege deze niet-economische gemotiveerde voorkeuren (bijv. familiestatus) kunnen er in familiebedrijven dus ernstige belangenconflicten ontstaan (Buchholtz et al., 2001). Er is namelijk geen beweegreden om aan te nemen dat eigenaars gemeenschappelijke niet-economische voorkeuren hebben, ondanks dat er verwacht wordt dat ze gemeenschappelijke economische belangen hebben (Buchholtz et al., 2001). Bijgevolg is het mogelijk dat bepaalde niet-economische voorkeuren ervoor zullen zorgen dat de eigenaars acties zullen ondernemen die zowel invloed hebben op hun eigen welzijn, alsook die van de organisatie (Buchholtz et al., 2001). Hierbij kan er gedacht worden aan slechte investeringsbeslissingen (bijv. één van de eigenaars kan een vetorecht uitspreken over een investering omdat deze de status-quo bedreigt), werving van ongekwalificeerd personeel (bijv. eigenaars willen dat hun zoon of dochter in het bedrijf komt werken, terwijl ze niet over de benodigde competenties beschikken (Lubatkin et al., 2005)) en free riding (bijv. managers die niet behoren tot de familie zouden zich kunnen ergeren aan het feit dat de meeste carrière mogelijkheden gebaseerd zijn op de familiestatus in plaats van aantoonbare prestaties en kunnen daarom doen aan shirking) (Gomez-Meija et al., 2001).

Er kan dus gesteld worden dat in veel gevallen familieondernemingen niet efficiënter zijn in het voorkomen van agency kosten dan niet-familieondernemingen. Familiebedrijven kunnen gezien worden als broedplaatsen voor relaties waaruit conflicten ontstaan (Dyer, 2003). Aldus ontstaat er ook in dergelijke bedrijven de noodzaak, en dus de vraag, naar een aanstelling van een Big4 auditor.

2.5 Vraag naar audit in familiebedrijven

Bedrijven dienen verantwoording af te leggen aan een reeks partijen en de diversiteit van organisaties veroorzaakt talloze verschillende potentiële verantwoordingsrelaties, waardoor het moeilijk is om een enkele verklarende oorzaak te achterhalen voor een agency conflict (Carey, Simnett & Tenewski, 2000). De agency theorie, dewelke besproken is in punt 2.3, biedt een algemeen populair raamwerk voor het verklaren van de vraag naar externe audits, waarbij audit één van de belangrijkste middelen is dat kan worden ingezet om agency conflicten te beperken en te voorkomen (Corten et al., 2017b). Door de geldigheid van de financiële staten te verifiëren, vermindert audit

namelijk de bestaande informatieasymmetrie tussen de principaal en de agent van een bedrijf en bijgevolg de daarmee verband houdende agency kosten die voortvloeien uit de agency conflicten (Becker et al., 1998).

Ondanks dat auditvraag een uitgebreide bestudeerde topic lijkt, hebben de meeste studies de vraag naar audit onderzocht in een context van beursgenoteerde bedrijven (Corten et al., 2017b). De literatuur over auditvraag in private, en voornamelijk private familiebedrijven is schaars. Dit kan te wijten zijn aan het feit dat de traditionele agency theory verwacht dat agency kosten in private familiebedrijven minimaal zijn omwille van de beperkte scheiding tussen eigendom en controle (Corten et al., 2017b ; Fama & Jensen, 1983b). Ondanks de verwachtingen van de traditionele agency theory, zijn er enkele studies (bijv. Gomez-Mejia et al. 2001; Buchholtz et al., 2001 ; Burkart et al. 2003) die deze opvatting betwisten en beweren dat in een familiebedrijf de agency kosten zelfs hoger kunnen oplopen dan in niet-familiebedrijven (Corten et al., 2017b). Zoals in punt 2.4 werd aangetoond, hebben familiebedrijven meer ernstige Type II agency conflicten (principaal-principaal conflict) en brengen familiebanden agency contracten voort die geneigd zijn om af te wijken van economische rationaliteit. Bijgevolg wordt er in deze studie aangenomen dat er ook een vraag naar externe audit ontstaat in familiale ondernemingen.

2.6 Hypothese opbouw

2.6.1 Familiale determinanten en de aanstelling van een Big4 auditor

Er kan gesteld worden dat de conclusie dat het beleid en de uitvoering van bedrijfsprocessen in familiebedrijven niet of slechts in beperkte mate gepaard gaan met agency conflicten, incorrect is. Lambrecht en Lievens (2008) beweren dat bepaalde factoren, die eigen zijn aan familiebedrijven, de familiecomplexiteit verhogen. Er kan aangenomen worden dat wanneer deze complexiteit verhoogt, meer agency conflicten ontstaan en de nood aan een Big4-auditor stijgt.

Familiecomplexiteit wordt gedefinieerd als "*het aantal familieleden en de aard van hun onderlinge relaties, het aantal levende betrokken generaties op een bepaald tijdstip, enzoverder*" (Gimeno Sandig et al., 2006, p. 147). Als het aantal betrokken familieleden in de familieonderneming stijgt, wordt aangenomen dat de complexiteit stijgt. Zo wordt verspreide familiale eigendom (d.w.z. eigendom van het familiebedrijf in handen van meerdere familiale aandeelhouders) gezien als een toename van de complexiteit (Lambrecht & Lievens, 2008). Montemerlo (2005) beweert dat deze stijging in complexiteit te wijten is aan 3 aspecten, namelijk: de stijging in het aantal familiale eigenaars, grotere heterogeniteit (bijvoorbeeld verschillen in belangen, doelstellingen of interesses) tussen familiale eigenaars wanneer ze met meer zijn en minder sterke cohesie binnen de familie wanneer eigendom sterk verspreid is. Een hogere familiale complexiteit impliceert grotere verschillen omtrent persoonlijkheid, vaardigheden, interesses, persoonlijke omstandigheden, en opleiding tussen de betrokken familieleden (Gimeno, Sandig et al., 2006).

De verhoogde complexiteit kan negatieve gevolgen voor de familie en het bedrijf veroorzaken. Een eerste gevolg werd aangehaald door Gimeno Sandig et al. (2006). Hij beweert dat wijd verspreid aandeelhouderschap een negatieve impact heeft op familietevredenheid en relaties in het familiebedrijf. De familie begint bijvoorbeeld cohesie te verliezen doordat een verhoging in het aantal aandeelhouders of betrokken familieleden leidt tot verschillen omtrent persoonlijke doelstellingen,

waarden, toewijding tot de onderneming, enzoverder, maar ook tot een verslechtering van hun onderlinge relaties (Montemerlo, 2005; Ward, 1997).

Een tweede gevolg voor de familie is dat de verschillende doelstellingen van familieleden voor de onderneming hogere agency kosten veroorzaken door het ontstaan van conflicten (Lambrecht & Lievens, 2008). Eigenaars kunnen namelijk acties ondernemen die het eigenbelang van hun gezin nastreven, maar niet noodzakelijk het belang van andere eigenaars. (Dyer, 2006, Buchholtz et al. , 2001). Personen, die behoren tot de minderheidsaandeelhouders en personen (of rechtspersonen) die een minderheid van aandelen houden, hebben minder zeggenschap en kunnen daardoor buitenspel worden gezet. De meerderheidsaandeelhouders hebben een grotere invloed op ondernemingsbeslissingen en kunnen op deze manier trachten om zoveel mogelijk waarde af te nemen van de minderheidsaandeelhouders (Bebchuk en Fried, 2003). In een context binnen familiebedrijven zijn het de familieleden die de meerderheid van de aandelen in bezit hebben. Het is dus mogelijk dat de familiale meerderheidsaandeelhouders private voordelen trachten te bekomen ten koste van de overige familiale of niet familiale minderheidsaandeelhouders (Bhaumik en Gregoriou, 2010). Zo kan het bijvoorbeeld zijn dat de familiale meerderheidsaandeelhouders de winstuitkeringsbeslissing in hun eigen voordeel trachten te beslechten. Zij willen namelijk liever de winst reserveren om toekomstige investeringen mogelijk te maken, terwijl de minderheidsaandeelhouders mogelijks liever dividenden willen ontvangen in ruil voor hun kapitaalbreng. Omwille van dergelijke situaties nemen Shleifer en Vishny (1986) aan dat de minderheidsaandeelhouders een stimulans zullen ondervinden om de meerderheidsaandeelhouders te controleren. Het onderzoek van Ho en Kang (2013) wijst er dan ook op dat in familiebedrijven de noodzaak kan ontstaan om een controle te laten uitvoeren door een onafhankelijke auditor.

Vanuit de bovenstaande definitie over familiecomplexiteit, kan men afleiden dat de mate van bloedverwantschap tussen familieleden in de onderneming ook de complexiteit bepaalt (Lambrecht & Lievens, 2008). Gimeno Sandig et al. (2006, p.147) halen in hun onderzoek zelfs letterlijk aan dat *"familiecomplexiteit verhoogt met elke opvolgende generatie"*. Naarmate er meer generaties in het familiebedrijf aanwezig zijn, is het aantal betrokken familieleden (kinderen, kleinkinderen, neven, ...) en dus de familiecomplexiteit groter (Miller & Le Breton-Miller, 2006). Meer specifiek is het te verwachten dat wanneer familiale ondernemingen bewegen van de ene generatie naar de volgende, er zich veranderingen in eigendom, bestuur en management zullen voordoen, meestal in de vorm van een verhoogde complexiteit (Gimeno Sandig et al., 2006; Cowling et al. 2002). Een stijging in het aantal generaties verhoogt de scheiding van eigendom en controle tussen managers van familiebedrijven en de grotere betrokken groep eigenaren die geen managementtaken uitvoeren (Corbetta, Miller & Minichili, 2013). Wanneer het aantal betrokken generaties stijgt, is eigendom niet alleen meer verspreid, maar zijn ook familiebanden meestal zwakker, zowel tussen de familieleden van dezelfde generatie als tussen die van verschillende generaties (Davis, Gersick, Lansberg & McCollom, 1997; Buchholtz et al., 2001). Daarom kan er gesteld worden dat het aantal betrokken generaties agency conflicten veroorzaken tussen actieve en passieve familieleden (Blanco-Mazagatos, de Quevedo-Puente & Delgado-Garcia, 2016). Er bestaat dus de mogelijkheid dat in familiebedrijven de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor zal verhogen wanneer het aantal generaties in het familiebedrijf stijgt. Hieruit volgt de volgende hypothese:

Hypothese 1: Wanneer het aantal generaties die aandelen bezitten van het familiebedrijf stijgt, zal de nood aan een Big 4 auditor stijgen.

Zoals vermeld in punt 2.3 stelt de traditionele agency theory dat de vraag naar externe audit ontstaat als reactie op een belangenconflict dat wordt veroorzaakt door de scheiding van eigendom en controle. Wanneer een eigenaar ook het bedrijf managet, worden de voorkeuren volgens de traditionele theorie namelijk op elkaar afgestemd en draagt de eigenaar-manager de volledige kosten van zijn of haar acties (d.w.z. geminimaliseerde agency kosten) (Carey et al., 2000). De klassieke agency problemen zullen dus ontstaan wanneer het bedrijf personen, die niet beschouwd kunnen worden als eigenaar van het bedrijf, tewerkstelt in het management. Corten et al. (2017a) gaan hier verder op in, door zich te focussen op familiebedrijven en hierbij een onderscheid te maken tussen het aantal familieleden en het aantal niet-familieleden actief in het management. Deze studie stelt namelijk dat niet-familiale managers over het algemeen meer economisch georiënteerd zijn, terwijl familiale managers ook niet-economische doelen, zoals bijvoorbeeld de familiestatus of de tewerkstelling van gezinsleden, zullen waarderen. Omwille van deze verschillende doelstellingen, heerst er een onderscheid tussen de groepen. Dit onderscheid kan leiden tot agency conflicten (Corten et al., 2017a). Met andere woorden kan er verondersteld worden dat een stijging van het aantal niet-familieleden die actief zijn in het management de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor zal verhogen. Zo komen we tot de volgende hypothese:

Hypothese 2: Wanneer het aantal niet-familieleden actief in het management stijgt, zal de nood aan een Big4 auditor stijgen.

2.6.2 De CEO's perceptie omtrent de aanstelling van een Big4 auditor

Verschillende onderzoeken bevestigen dat de CEO van een privaat bedrijf in staat is om invloed uit te oefenen op de aanstelling van een auditor (Cohen et al. ,2002, 2010, 2011; Carcello en Neal, 2000, 2003; Carcello, Hermanson & Ye, 2011; Corten et al, 2017b). Uit het onderzoek van Cohen et al. (2010) blijkt dat Big4-partners en auditmanagers het management (waaronder de CEO) als 'key driver' voor de auditorselectie beschouwen. Meer specifiek is de CEO vaak (mede)verantwoordelijk voor de aanstelling en het ontslag van de auditor en is hij/zij in staat om zijn voorkeur door te drukken (Carcello & Neal, 2000, 2003; Cohen et al., 2010). De manier waarop een CEO een externe audit percipieert kan zo één van de aspecten zijn die deze voorkeur kan bepalen.

De onderzoeken van Corten et al. (2017b), Sarens, Reheul, Van Caneghem, De Vlaminc en Dierick (2012) zijn voorbeelden van de geringe academische literatuur omtrent de perceptie van de CEO inzake auditing. Door de grote invloed van de CEO in de auditorkeuze, die in de studies van Carcello & Neal (2000, 2003) en Cohen et al. (2010) reeds is bewezen, kan er echter verondersteld worden dat ook de perceptie van de CEO inzake het nut van auditing een rol speelt in de auditorkeuze. Dit wordt ook bewezen in de aangehaalde onderzoeken omtrent de CEO's perceptie inzake auditing. Uit de studie van Sarens et al. (2012) bleek dat CEO's over het algemeen zeer tevreden zijn en dus een goede perceptie hebben over de prestaties van een audit. Hier moet echter bij benadrukt worden dat de bedrijven, betrokken in het onderzoek van Sarens et al. (2012), vrijwillig opteerden om een auditor aan te stellen.

De gepercipieerde waarde of de perceptie kan worden onderverdeeld in vier dimensies: een sociale, een emotionele, een prijs- en een functionele dimensie (Sweeney en Soutar, 2001). De sociale dimensie is gerelateerd aan het sociale imago dat wordt bekomen door het aankopen van een bepaald product of dienst en wordt voornamelijk belangrijk bij sterk zichtbare goederen of diensten (Woo & Ennew, 2005). De emotionele dimensie is daarnaast gerelateerd aan de gevoelens die geassocieerd worden met de aankoop van een bepaald goed of dienst (Woo & Ennew, 2005). Ten derde wordt de prijsdimensie geassocieerd aan de waarde van geld die een rol speelt bij de aankoop van een goed of dienst (Corten et al., 2017b). Deze onderverdeling paste Corten et al. (2017b) ook toe in hun onderzoek waarbij zij tot de conclusie kwamen dat de CEO's functionele perceptie omtrent auditing een positief verband heeft met de vraag naar audit, terwijl de sociale perceptie een negatief verband houdt. Het onderzoek dat bij deze studie hoort zal zich echter slechts focussen op één van de aangehaalde dimensies, namelijk de functionele.

De functionele dimensie van een goed of dienst wordt omschreven als het gepercipieerde nut dat voortkomt uit de gepercipieerde kwaliteit en verwachte performantie (Sweeney & Soutar, 2001, p. 211). Wanneer deze functionele dimensie in een audit gerelateerde context wordt gezien, kan een Big 4 audit bijvoorbeeld positief afstralen op de performantie van het bedrijf door onder andere een verbeterde kwaliteit van de financiële verslagen en het advies dat gegeven wordt (Sarens et al., 2012). De functionele waarde wordt traditioneel beschouwd als de belangrijkste drijfveer van de consumentenkeuze (Woo & Ennew, 2005). Bijgevolg wordt er verwacht dat CEO's met een lage functionele waardeperceptie inzake auditing niet langer willen investeren in een Big4 audit (Corten et al., 2017b). Met andere woorden, zal de CEO steeds minder het nut van een aanstelling van een Big4 auditor inzien naarmate de functionele perceptie wat betreft auditing van de CEO slechter wordt. Dit zou kunnen betekenen dat de auditor de aanstelling van een Big4 auditor zal proberen te belemmeren, ondanks dat hier nood aan blijkt te zijn.

Meer specifiek bestaat er dus de mogelijkheid dat in familiale ondernemingen het volgende probleem zich voor gaat doen. Zoals aangehaald in punt 2.5 kan er verwacht worden dat familiale elementen, zoals het aantal betrokken generaties en het aantal niet-familieleden actief in het management, agency conflicten veroorzaken, waardoor de nood aan een Big4 auditor ontstaat. Echter, wanneer de CEO een lage functionele perceptie heeft inzake een Big4 auditor en dus het nut van deze auditor betwijfelt, zou hij de keuze voor een dergelijke auditor kunnen belemmeren ondanks het noodzakelijk blijkt te zijn voor het reduceren van intrafamiliale agency conflicten in het bedrijf.

Hypothese 3: Het positieve effect van het aantal generaties die aandelen bezitten in het familiebedrijf op de aanstelling van een Big4 auditor zal gereduceerd worden indien de CEO een negatieve perceptie heeft omtrent het nut van een Big4 auditor.

Hypothese 4: Het positieve effect van het aantal niet-familieleden actief in het management op de aanstelling van een Big4 auditor zal gereduceerd worden indien de CEO een negatieve perceptie heeft omtrent het nut van een Big4 auditor.

3. Empirisch onderzoek

3.1 Samenstelling databank

De databank die voor deze masterproef gebruikt werd voor het testen van de hypothesen, werd samengesteld in het kader van eerder onderzoek rond auditing in private (familie)bedrijven aan de UHasselt. De databank is gevormd door het versturen van een online vragenlijst naar CEO's van Belgische ondernemingen ($n = 8.662$). Van alle gecontracteerde bedrijven, hebben 740 ondernemingen de vragenlijst ingevuld, wat een responsgraad van 8,5% betekent.

Omdat het eerder onderzoek dat aanving in 2015, alsook het huidige onderzoek, zich in eerste instantie focussen op ondernemingen die jaarlijks een audit laten uitvoeren, werd er aan het begin van de vragenlijst achterhaald of dit van toepassing was op de onderneming in kwestie. Indien dit niet het geval was, werd de vragenlijst afgerond. Wanneer het antwoord positief was, werd er vervolgens de vraag gesteld of de onderneming wettelijk verplicht is om een auditor aan te stellen. Meer specifiek was een Belgisch bedrijf in 2015 verplicht een auditor in te huren als het jaarlijkse gemiddelde personeelsbestand hoger was dan 100 of wanneer ten minste twee van de volgende criteria werden overschreden: jaarlijkse gemiddeld personeelsbestand van 50 werknemers, balanstotaal van 3.650.000 EUR en omzet van 7.000.000 EUR (Dries et al., 2011). Op deze manier werden alle actieve Belgische private bedrijven geïdentificeerd die in 2015 een wettelijke auditverplichting hadden en geen deel uitmaakten van de financiële dienstverlening uit de Bel-First-database van Bureau van Dijk, die uitgebreide informatie bevat van zowel beursgenoteerde als particuliere Belgische bedrijven. Er dient opgemerkt te worden dat vrijwillige aanstelling van een auditor niet mee in consideratie werd genomen omdat deze criteria voor het verplicht aanstellen van een auditor reeds relatief laag zijn in België. De bezorgde databank werd uiteindelijk gevormd door 353 respondenten ($n = 353$).

Bovendien werd de dataset gevormd met een focus op Belgische private familiebedrijven. Bij de uitvoering van het empirisch onderzoek werden daarom enkel de ondernemingen mee in acht genomen waarvan een familie meer dan vijftig procent van de aandelen in bezit heeft en waarvan de CEO de perceptie heeft dat de onderneming aanschouwd kan worden als een familiebedrijf ($n = 307$). Dit is in lijn met de reeds uitgevoerde onderzoeken van Dyer (2003) en Cowling & Westhead (1998).

Naast de data omtrent de verklarende variabelen, die werden bekomen door de gestructureerde vragenlijst van het voorgaande onderzoek aan de UHasselt, werden de data voor de afhankelijke en controlevariabelen bekomen door de dataset te combineren met openbaar beschikbare boekhoudkundige gegevens (2014) van de Bel-First-database.

3.2. De variabelen

In dit deel worden de variabelen toegelicht die in de studie gebruikt zijn. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen de verschillende (on)afhankelijke, controle en modererende variabelen.

3.2.1 De afhankelijke variabele

De afhankelijke variabele is de variabele waarin de onderzoeker het meest geïnteresseerd is. In deze studie dient er slechts één afhankelijke variabele gehanteerd te worden, namelijk BIG4. Aangezien

het doel van de studie is om te achterhalen of familiale determinanten een impact hebben op de aanstelling van een Big4 auditor, werd er geopteerd om 'BIG4' te beschouwen als afhankelijke variabele. Meer specifiek duidt deze variabele aan of de respondent al dan niet een auditor aanstelt die behoort tot de Big4, bestaande uit Deloitte, Ernst & Young, KPMG en PricewaterhouseCoopers. Deze variabele neemt de waarde 1 aan indien het bedrijf heeft gekozen voor een Big4 auditor en waarde '0' indien zij kiezen voor een non Big 4 auditor.

3.2.2 De onafhankelijke/verklarende variabelen

Een onafhankelijke variabele is een variabele die een positief of negatief effect heeft op de afhankelijke variabele (BIG4). In deze studie de invloed van twee onafhankelijke variabelen onderzocht.

De eerste onafhankelijke variabele die onderzocht wordt, is het *aantal generaties in het familiebedrijf* (PROX_FAM_GEN). Deze variabele wordt gemeten aan de hand van een proxy, dewelke tot stand komt door het aantal eigenaars van het bedrijf die eveneens tot de familie behoren te verminderen met het aantal familieleden actief in het bedrijf. De berekende proxy duidt het aantal passieve aandeelhouders in de onderneming aan. Er kan namelijk verwacht worden dat naarmate het aantal passieve aandeelhouders in de onderneming hoger is, er meerdere generaties betrokken zijn.

De tweede onafhankelijke variabele, die mee in het onderzoek wordt opgenomen is NONFAMILY_MAN. Deze variabele wordt gedefinieerd als de proportie van niet-familiale (eigenaar-)managers in het topmanagementteam om de agency conflicten tussen familieleden en niet-familieleden te controleren. De aanwezigheid van deze twee groepen kunnen leiden tot agency conflicten. Niet-familieleden zijn namelijk eerder economisch georiënteerd, terwijl familieleden ook niet-economische doelen kunnen nastreven (bijv. tewerkstelling van familieleden) (Corten et al., 2017a).

3.2.3 De controle variabelen

De controlevariabelen zijn in principe onafhankelijke variabelen waarnaar geen onderzoek verricht zal worden. Doch hebben ook deze variabelen een effect op de afhankelijke variabele. Het is bijgevolg mogelijk dat de resultaten een vertekend beeld van de werkelijkheid weergeven wanneer de controlevariabelen niet mee in beschouwing worden genomen (Pallant, 2016). In dit onderzoek worden volgende controlevariabelen in acht genomen:

Het natuurlijke logaritme van het aantal aandeelhouders (OWNERS). Deze variabele wordt betrokken in de studie om de traditionele agency conflicten te controleren. Grossman en Hart (1980, in Niskanen, Karjalainen & Niskanen 2010) beweren dat "... *het free-rider probleem onder aandeelhouders bij aandeelhouders bij de controle van het management toeneemt samen met de spreiding van de eigendom*" (p.234). Anders gesteld, stijgt het aantal agency conflicten tussen aandeelhouders en managers wanneer het aantal eigenaars stijgt (Corten et al., 2017a).

De dummy variabele GROEP neemt de waarde 1 aan wanneer de onderneming behoort tot een groep van ondernemingen. Wanneer de onderneming in kwestie niet tot een groep behoort, wordt een waarde van 0 toegekend. Dit is gebaseerd op het onderzoek van Corten et al. (2017a). Door deze variabele mee in beschouwing te nemen, wordt er gecontroleerd voor het feit dat

dochterondernemingen vaak dezelfde auditor als het moederbedrijf moeten aanstellen. Daarnaast wordt er ook gecontroleerd op het feit dat moederbedrijven zelf ook beperkt zijn in hun auditorkeuze. Kleine auditors zijn namelijk niet altijd in staat om een geografisch verspreide groep te controleren. Daarom wordt er in het onderzoek van Corten et al. (2017a) gesteld dat de kans op het aanstellen van een Big4 auditor stijgt wanneer een onderneming behoort tot een groep.

Deze variabele GROOTTE wordt opgenomen voor het beheren van de complexiteit van een organisatie. Sommige academici stellen dat de agency kosten toenemen wanneer de onderneming groter is (Fama & Jensen, 1983a). Grotere bedrijven zijn namelijk complexer. Met andere woorden betekent dit dat er een hogere noodzaak is naar een auditor bij grote bedrijven. Deze variabele kan twee waarden aannemen: klein - middelgroot (0); groot - zeer groot (1).

SCHULDGRAAD is een ratio van de totale schulden ten opzichte van het eigen vermogen. De vraag naar een kwaliteitsvolle audit kan namelijk beïnvloed worden door schuldcontracten. Zo suggereren Modigliani en Miller (1963) dat een optimaal schuldniveau kan bijdragen aan het reduceren van agency kosten (Atumwa, 2013).

De ratio van inkomsten voor intresten en belastingen gedeeld door de totale activa, Return On Assets (ROA), wordt gebruikt als proxy voor de winstgevendheid van de onderneming. Deze variabele wordt mee in acht genomen voor het beheren van het mogelijk effect van winstgevendheid (Corten et al., 2017a). Zo zijn er bepaalde studies die suggereren dat ondernemingen met een hoge winst onderworpen worden aan een intensievere controle door de auditor om tijdig *earnings management* te kunnen opsporen, omdat zowel positieve als negatieve winststuring slecht is voor de onderneming (Al-Bastaki & Joshi, 2000).

De dummy variabelen HANDEL en INDUSTRIE kunnen een waarde aannemen van 0 of 1. Wanneer de variabele HANDEL een waarde van 1 aanneemt, betekent dit dat de onderneming actief is in de sector handel. Bij de variabele INDUSTRIE betekent de waarde 1 dat de onderneming behoort tot de productie- of constructiesector. Indien één van de deze variabelen de waarde 0 aanneemt, behoort de onderneming niet tot de sector van de variabele in kwestie. Echter, wanneer beide variabelen een waarde van 0 hebben, behoort de onderneming tot de dienstensector. De variabele DIENSTEN zal niet mee worden opgenomen in het onderzoek om multicollineariteit te vermijden.

3.2.3 Modererende variabele

Modererende variabelen zijn variabelen die de sterkte van de relatie tussen een afhankelijke en onafhankelijke variabele beïnvloeden. Het onderzoek is onder meer gericht op het achterhalen van het mogelijkheid of de CEO's perceptie inzake het nut van een Big4 auditor de aanstelling van deze auditor kan belemmeren wanneer blijkt dat er hier een noodzaak tot ontstaat omwille van familiale determinanten (de onafhankelijke variabelen). Met andere woorden is de modererende variabele die in dit onderzoek wordt gehanteerd, de CEO's functionele perceptie (PERC_FUNCT).

In lijn met het onderzoek van Sweeney en Soutar (2001), worden er vier categorieën toegekend aan waardeperceptie namelijk functionele waarde (algemeen waargenomen nut en kwaliteit), sociale waarde (waargenomen vermogen om het 'sociale imago' vergroten), prijswaarde (waargenomen waarde van geld) en emotionele waarde (welke gevoelens opgewekt worden). Echter zal de focus

in dit onderzoek enkel en alleen liggen op de eerste categorie, de functionele waarde. Daarnaast wordt deze categorie toegepast in een auditing context. Dit is in tegenstelling tot het voorgaand onderzoek van Sweeney en Souter (2001), dat zich richtte tot de waardeperceptie van de consument ten opzichte van een bepaald product en/of merk.

Om het onderscheid tussen de vier categorieën van waardeperceptie te maken, wordt een factoranalyse uitgevoerd op de antwoorden van de 21 stellingen rond de CEO's perceptie omtrent auditing die in het onderzoek van Corten et al. (2017b) gevraagd werden. Meer specifiek betrof het de volgende stellingen, die beantwoord dienden te worden op een 5-punt Likert schaal:

1.	Een externe audit verbetert de kwaliteit van de jaarrekening van ons bedrijf.
2.	Een externe audit geeft me het vervelende gevoel dat ik als bedrijfsleider gecontroleerd wordt.
3.	De prijs van een externe audit is redelijk.
4.	Het laten uitvoeren van een externe audit schept vertrouwen bij onze klanten en leveranciers.
5.	Een externe audit heeft een positieve invloed op de prestaties van ons bedrijf.
6.	Ik vind een externe audit tijdverlies.
7.	Een externe audit biedt geen meerwaarde bovenop de externe boekhouder of accountant.
8.	Een externe audit vereenvoudigt de toegang tot schuldfinanciering (bankkredieten).
9.	Een externe audit versterkt het deugdelijk bestuur binnen ons bedrijf.
10.	Een externe audit stelt me gerust over de financiële rapportering van onze resultaten.
11.	De voordelen van het laten uitvoeren van een externe audit overstijgen de kosten ervan (inclusief tijdsinvestering).
12.	Het laten uitvoeren van een externe audit verhoogt mijn persoonlijke geloofwaardigheid naar de raad van bestuur en de (andere) aandeelhouders.
13.	Een externe audit verschaft ons nuttig advies (bv. via de management letter of informeel).
14.	De aanwezigheid van een externe auditor stoort me.
15.	Een externe audit is een nuttige dienst in vergelijking met de kostprijs ervan.
16.	Een externe audit schept vertrouwen bij de fiscus.
17.	Een externe audit verbetert de efficiëntie en betrouwbaarheid van onze bedrijfsprocessen/interne controle.
18.	Een externe audit beperkt mijn flexibiliteit als bedrijfsleider.
19.	De fee die de externe auditor aanreken voor zijn diensten is te hoog in verhouding tot de dienst zelf.
20.	Een externe audit bevestigt de goede prestaties van een bedrijf naar de buitenwereld toe.
21.	Als mijn bedrijf niet meer wettelijk verplicht zou zijn om een externe audit te laten uitvoeren, zou ik toch nog pleiten voor een vrijwillige jaarlijkse externe audit.

Tabel 1: De stellingen omtrent de CEO's waardeperceptie.

Volgens Pallant (2016) zijn er drie grote stappen die gevolgd moeten worden bij het uitvoeren van een factor analyse. De eerste stap is het beoordelen van de geschiktheid van de data. Vervolgens wordt de factorextractie uitgevoerd en tenslotte de factorrotatie en -interpretatie.

Er zijn twee hoofdzaken waarmee rekening dient te worden gehouden bij het achterhalen of een bepaalde dataset geschikt is voor factoranalyse. In eerste instantie is de grootte van de steekproef

van belang, waarover onenigheid in de literatuur is (Pallant, 2016). Tabachnick en Fidell (2013) suggereren dat de grootte van de steekproef op zijn minst 300 cases moet omvatten om een factoranalyse uit te voeren. Andere auteurs, zoals Nunnally (1978), suggereren dan weer dat het niet de algehele steekproefgrootte is die van belang is, maar de ratio van het aantal respondenten ten opzichte van het aantal items. Bij een kleine steekproef, wat ook het geval is in dit onderzoek, wordt aanbevolen om een ratio van ten minste 5 op 1 te hanteren. De ratio die van toepassing is in dit onderzoek bedraagt 7 op 1. Het tweede aspect dat geadresseerd moet worden is de sterkte van de relaties tussen de items (Pallant, 2016). Er zijn twee statistische analyses die uitgevoerd kunnen worden om de sterkte van deze relaties te beoordelen: de *Barlett's test of sphericity* en de *Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)*. Bij het uitvoeren van de *Barlett's test of sphericity* dient er een significantie ($p < 0,05$) bekomen te worden om de factoranalyse uit te voeren. In het geval van de KMO test moet de index ten minste 0,6 bedragen, alvorens er gesproken kan worden van een goede factoranalyse (Tabachnick & Fidell, 2013). Aan beide verwachting zijn voldaan. In tabel 2 is te zien dat er sprake is van significantie ($p < 0,05$) en dat de KMO index 0,924 ($> 0,6$) bedraagt.

Kaiser - Meyer - Olkin Measure of sampling adeqyacy		0,924
Barlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2036,272
	df	190
	Sig.	0,00

Tabel 2: KMO en Barlett's Test

Gedurende de tweede stap, de factorextractie, wordt het kleinste aantal factoren die gebruikt kunnen worden om de onderlinge relaties tussen de variabelen weer te geven, vooropgesteld (Pallant, 2016). Net zoals in de meeste onderzoeken, wordt er in deze studie de *principal components analysis*, waarbij het aantal factoren reeds is bepaald, gehanteerd. Dit zijn namelijk de vier categorieën van waardeperceptie (functionele, prijs-, sociale en emotionele waarde).

Ten slotte wordt de factorrotatie en -interpretatie uitgevoerd. Om te helpen in dit proces worden de factoren geroteerd. Dit beïnvloedt de onderliggende resultaten niet, het presenteert slechts de resultaten op een manier die zo makkelijker te interpreteren is (Pallant, 2016). De resultaten worden getoond in de onderliggende tabel 3. Uit deze tabel valt af te leiden welke stellingen gerelateerd zijn aan welke categorie van de waardeperceptie doordat het de factorladingen per stelling en per categorie weergeeft. Ladingen lager dan 0,3 werden niet mee opgenomen in de tabel. Met het oog op het verdere verloop van het onderzoek zijn enkel de ladingen die behoren tot de functionele categorie van belang. Met andere woorden de variabelen of stellingen die een lading hebben die terug te vinden zijn in de kolom "Functionele waarde". Volledigheidshalve worden de resultaten voor de vier categorieën in tabel 3 opgenomen.

	Functionele waarde	Sociale waarde	Emotionele waarde	Prijs waarde
1. Een externe audit biedt geen meerwaarde bovenop de externe boekhouder of accountant.	0,850			
2. Een externe audit verschaft ons nuttig advies (bv. via de management letter of informeel).	0,847			
3. Het laten uitvoeren van een externe audit verhoogt mijn persoonlijke geloofwaardigheid naar de raad van bestuur en de (andere) aandeelhouders.	0,845			
4. Een externe audit verbetert de kwaliteit van de jaarrekening van ons bedrijf.	0,841			
5. Een externe audit versterkt het deugdelijk bestuur binnen ons bedrijf.	0,818			
6. Een externe audit verbetert de efficiëntie en betrouwbaarheid van onze bedrijfsprocessen/interne controle.	0,768			
7. Een externe audit heeft een positieve invloed op de prestaties van ons bedrijf.	0,707			
8. Ik vind een externe audit tijdverlies.	0,699			
9. Als mijn bedrijf niet meer wettelijk verplicht zou zijn om een externe audit te laten uitvoeren, zou ik toch nog pleiten voor een vrijwillige jaarlijkse externe audit.	0,692			
10. Een externe audit stelt me gerust over de financiële rapportering van onze resultaten.	0,671			
11. Een externe audit is een nuttige dienst in vergelijking met de kostprijs ervan.	0,609			
12. De voordelen van het laten uitvoeren van een externe audit overstijgen de kosten ervan (inclusief tijdsinvestering).	0,558			
13. Een externe audit bevestigt de goede prestaties van een bedrijf naar de buitenwereld toe.		0,822		
14. Het laten uitvoeren van een externe audit schept vertrouwen bij onze klanten en leveranciers.		0,804		
15. Een externe audit vereenvoudigt de toegang tot schuldfinanciering (bankkredieten).		0,724		
16. Een externe audit schept vertrouwen bij de fiscus.		0,433		
17. Een externe audit beperkt mijn flexibiliteit als bedrijfsleider.			0,777	
18. Een externe audit geeft me het vervelende gevoel dat ik als bedrijfsleider gecontroleerd wordt.			0,755	
19. De aanwezigheid van een externe auditor stoort me.			0,690	
20. De fee die de externe auditor aanreken voor zijn diensten is te hoog in verhouding tot de dienst zelf.				0,649
21. De prijs van een externe audit is redelijk.				0,450

Tabel 3: Resultaten factoranalyse

3.3 Hypothesemodellen

Hypothese 1 (H1):

$$\text{Prob(BIG4)} = \frac{1}{1+e^{-z}}$$

$$\text{met } Z = \beta_0 + \beta_1 \text{ PROX_FAM_GEN} + \beta_2 \text{ OWNERS} + \beta_3 \text{ SCHULDGRAAD} + \beta_4 \text{ GROOTTE} + \beta_5 \text{ ROA} + \beta_6 \text{ GROEP} + \beta_7 \text{ HANDEL} + \beta_8 \text{ INDUSTRIE} + \varepsilon$$

Hypothese 2 (H2):

$$\text{Prob(BIG4)} = \frac{1}{1+e^{-z}}$$

$$\text{met } Z = \beta_0 + \beta_1 \text{ NONFAMILY_MAN} + \beta_2 \text{ OWNERS} + \beta_3 \text{ SCHULDGRAAD} + \beta_4 \text{ GROOTTE} + \beta_5 \text{ ROA} + \beta_6 \text{ GROEP} + \beta_7 \text{ HANDEL} + \beta_8 \text{ INDUSTRIE} + \varepsilon$$

Hypothese 3 (H3):

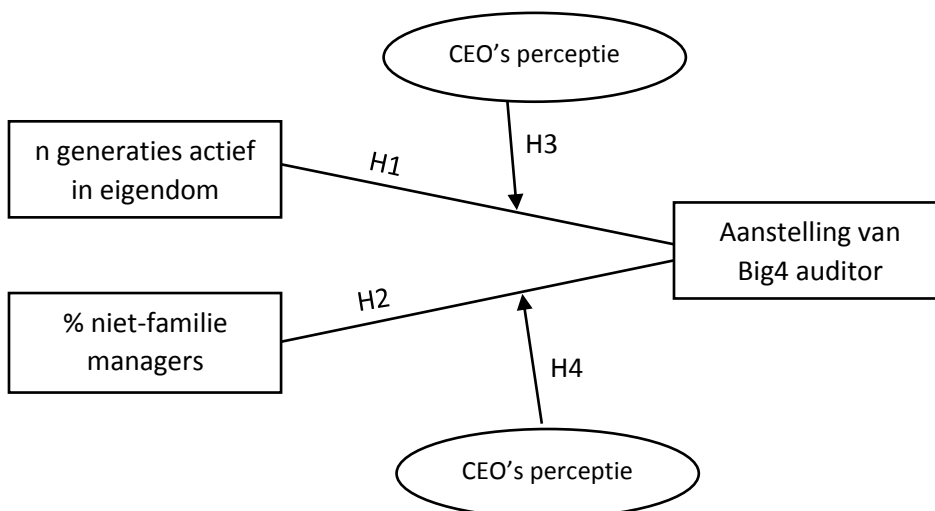
$$\text{Prob(BIG4)} = \frac{1}{1+e^{-z}}$$

$$\text{met } Z = \beta_0 + \beta_1 \text{ PROX_FAM_GEN} + \beta_2 \text{ CEO_PERCEPTIE} + \beta_3 \text{ PROX_FAM_GEN} * \text{CEO PERCEPTIE} + \beta_4 \text{ OWNERS} + \beta_5 \text{ SCHULDGRAAD} + \beta_6 \text{ GROOTTE} + \beta_7 \text{ ROA} + \beta_8 \text{ GROEP} + \beta_9 \text{ HANDEL} + \beta_{10} \text{ INDUSTRIE} + \varepsilon$$

Hypothese 4 (H4):

$$\text{Prob(BIG4)} = \frac{1}{1+e^{-z}}$$

$$\text{met } Z = \beta_0 + \beta_1 \text{ NONFAMILY_MAN} + \beta_2 \text{ CEO_PERCEPTIE} + \beta_3 \text{ NONFAMILY_MAN} * \text{CEO PERCEPTIE} + \beta_4 \text{ OWNERS} + \beta_5 \text{ SCHULDGRAAD} + \beta_6 \text{ GROOTTE} + \beta_7 \text{ ROA} + \beta_8 \text{ GROEP} + \beta_9 \text{ HANDEL} + \beta_{10} \text{ INDUSTRIE} + \varepsilon$$



Figuur 1: Conceptueel model

3.4 Bewerking van data

Alvorens werd overgegaan tot de uitvoering van de analyses, waaronder de reeds besproken factoranalyse in punt 3.2.3, werd de dataset behandeld. De resterende data van de Belgische private familiebedrijven werd nadien onderzocht door middel van de variabelen die beschreven zijn. De empirische studie werd uitgevoerd met behulp van het softwareprogramma IBM SPSS Statistics 25.

3.4.1 Missing values & outliers

De missing values werden verwijderd uit de dataset. Hierbij werd er gewerkt met "select cases". Alle variabelen (afhankelijk, onafhankelijk, controle en modererende) werden nagekeken op missing values, dewelke verwijderd werden uit de dataset. Van de oorspronkelijke 307 respondenten, bleven er na de verwijdering van de missing values nog 182 over (n=182).

Voor het behandelen van de outliers werd er gewerkt met "descriptives" en werden de gestandaardiseerde waarden opgeslagen. Deze werden gerangschikt van klein naar groot en alle data met een absolute Z-score van meer dan 3,29 werden nader bekeken. Indien het werkelijk ging om outliers, werden de betreffende data van deze respondenten uit de dataset verwijderd. Er werd onder andere een respondent uit de dataset verwijderd die een ROA bezat van 646,18%. Het aantal respondenten werd na het verwijderen van de outliers teruggebracht op 143 (n = 143).

3.5 Resultaten

3.5.1 Beschrijvende statistieken

De beschrijvende statistieken geven een bespreking weer van de kengetallen (minimum, maximum, mediaan, gemiddelde en standaardafwijking) van de variabelen die in dit onderzoek gebruikt zijn. Een samenvatting van deze kengetallen is terug te vinden in onderstaande tabel 4.

Het eerst opvallende kengetal is dat de proporties van de onafhankelijke variabele BIG4 aantonen dat slechts 10,40% van de familiebedrijven in de steekproef een auditor aanstellen die tot de BIG4 behoort. Uit de onderzoeken gedaan door Niskanen et al. (2010) en Corten et al. (2017a) blijkt dat dit niet uitzonderlijk is wanneer er onderzoek verricht wordt in een context met private familiebedrijven. Niskanen et al. (2010) bekwamen hieromtrent een percentage van 13% terwijl zij een minder strikte omschrijving van private familiebedrijven hanteerden.

Wanneer er gekeken wordt naar de afhankelijke variabelen, NONFAMILY_MAN en PROX_FAMGEN, kunnen de gemiddelden van 51,59% en 0,2639 worden vastgesteld. Het eerst genoemde gemiddelde vertelt meer specifiek dat het topmanagementteam gemiddeld voor 51,59% bestaat uit niet-familiale (eigenaar-)managers. Wanneer we kijken naar het gemiddelde van de variabele PROX_FAMGEN, vertelt het ons dat er gemiddeld 0,2639 passieve aandeelhouders aanwezig zijn in de familiebedrijven die betrokken zijn in de steekproef. Een realistische weergave zou betekenen dat er gemiddeld 0 passieve aandeelhouders aanwezig zijn. Dit is echter een zeer laag getal dat niet verwacht werd bij de opzet van dit onderzoek. Zoals aangehaald in punt 3.2.2 wordt het aantal passieve aandeelhouders gebruikt als proxy voor het aantal generaties betrokken in het eigendom van het familiebedrijf. Hoe hoger het aantal passieve aandeelhouders, hoe hoger het aantal generaties. Het bekomen gemiddelde zou er dus op wijzen dat het gemiddeld aantal generaties zeer laag is.

Ten slotte zijn er nog de controle variabelen. Hierbij kan er opgemerkt worden dat het gemiddeld aantal eigenaars (OWNERS) gelijk is aan 2,76. Dit betekent logischerwijs dat er gemiddeld 2.76 aandeelhouders aanwezig zijn in een familiebedrijf in deze steekproef. Daarnaast behoort 42,24% van de bedrijven die betrokken zijn in dit onderzoek tot een groep van ondernemingen. In tabel 4 kunnen de overige controlevariabelen worden teruggevonden.

Continue variabelen						
	N	Minimum	Maximum	Gemiddelde	Mediaan	Standaard-afwijking
NONFAMILY_MAN	143	0,00	1,00	0,5159	0,5857	0,3327
PROX_FAM_GEN	143	0,00	7,00	0,6643	0,0000	1,2330
OWNERS	143	1	16	2,76	2,00	2,046
ROA	143	-0,1301	0,3114	0,0635	0,0580	0,0669
SCHULDGRAAD	143	0,00	0,97	0,3095	0,2036	0,2892
FUNCTIONELE_WAARDE	143	-2,1806	1,9268	0,0000	0,0845	1,0000
Categorische variabelen						
	N	Proporties				
		Ja	Nee			
BIG4	143	0,104	0,896			
GROEP	143	0,424	0,576			
INDUSTRIE	143	0,444	0,556			
HANDEL	143	0,375	0,625			
DIENSTEN	143	0,181	0,819			
		Klein - middelgroot	Groot - Zeer groot			
GROOTTE	143	0,154	0,846			

Tabel 4: Beschrijvende statistieken

3.5.2 Univariate analyse – Correlatiematrix

In onderstaande tabel 5 worden de resultaten van de correlatieanalyse weergegeven. Onder de diagonaal bevinden zich de correlaties die tot stand komen door het toepassen van de meest gebruikte correlatiecoëfficiënt van Pearson. Boven de diagonaal bevinden zich de correlaties die tot stand komen door het toepassen van rangcorrelatiecoëfficiënt van Spearman. In het algemeen kan er geconcludeerd worden dat de resultaten een vrij lage waarde hebben op enkele gevallen na. Aangezien er geen waarden aanwezig zijn die hoger zijn dan 0,8, indiceert deze matrix dat er geen probleem is omtrent multicollineariteit (Pallant, 2016).

Een eerste opmerkelijk resultaat, dat eveneens in lijn ligt met de vooropgestelde hypotheses en onderzochte literatuur, is dat er een positieve correlatie is tussen de proportie van het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers en de aanstelling van een Big4 auditor. Deze relatie is zelfs significant tot op het 1% significantie niveau. Echter wanneer er gekeken wordt naar de correlatie tussen de proxy voor het aantal generaties in de eigendom van het familiebedrijf en de aanstelling van een Big4 auditor, kan vastgesteld worden dat de correlatie zeer laag en niet significant is. Dit spreekt de literatuurstudie in eerste instantie sterk tegen. Dit resultaat kan ook duiden op het feit dat de gehanteerde proxy geen goede indicator is of dat de dataset niet voldoende groot is om deze relatie correct weer te geven.

Met betrekking tot de correlaties tussen de afhankelijke variabele BIG4 en de controle variabelen (OWNERS, GROUP, ROA, SCHULDGRAAD, HANDEL en INDUSTRY) zijn er geen significante relaties op basis van de correlatiecoëfficiënten van Pearson. Eveneens zijn de relaties die weergegeven worden in het merendeel negatief, wat niet altijd in lijn ligt met de verwachtingen. Er werden onder andere positieve relaties verwacht tussen de variabele BIG4 en de variabele OWNERS, GROUP en ROA. Zoals vermeld in punt 3.2.3 wees voorgaande literatuur er net op dat wanneer het aantal eigenaars en/of de ROA van een onderneming stijgt, maar ook wanneer een onderneming tot een groep behoort, er een hogere kans is op het aanstellen van een Big4 auditor. Daarnaast is er geen significante relatie tussen de GROOTTE en de aanstelling van een Big4 auditor. Dit kan betekenen dat zowel kleine als grote ondernemingen, die in de steekproef zijn opgenomen, beroep doen op een Big4 auditor.

Tot slot kan er, zoals verwacht, een positieve relatie vastgesteld worden tussen de modererende variabele (FUNCTIONELE WAARDE) en de afhankelijk variabele (BIG4). Echter dient er wel opgemerkt te worden dat deze relatie niet significant is, zelfs niet op het 10% significantieniveau.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1 BIG4	1,00	0,25***	0,14	-0,16*	-0,08	-0,14*	-0,05	0,08	-0,03	0,06	0,12
2 NONFAM_MAN	0,22***	1,00	0,21***	-0,11	-0,13	0,05	-0,20**	0,19**	0,08	0,08	0,15*
3 PROX_FAMGEN	0,06	0,17**	1,00	0,37***	-0,23***	-0,17	-0,05	0,07	0,02	-0,02	0,13
4 OWNERS	-0,06	-0,01	0,46***	1,00	-0,12	-0,23***	0,08	0,04	0,13	-0,11	0,01
5 GROUP	-0,08	-0,12	-0,204**	-0,08	1,00	-0,01	0,25***	-0,18**	0,03	-0,03	-0,02
6 ROA	-0,12	0,04	-0,11	-0,11	-0,02	1,00	-0,10	0,19**	-0,24***	0,08	-0,01
7 SCHULDGRAAD	-0,06	-0,20**	-0,04	0,12	0,21**	-0,06	1,00	-0,09	0,13	-0,07	0,11
8 GROOTTE	0,06	0,21**	0,04	0,053	-0,19**	0,17**	-0,06	1,00	-0,04	0,01	0,20**
9 HANDEL	-0,03	0,09	0,04	0,16*	0,03	-0,26***	0,14*	-0,07	1,00	-0,69***	0,10
10 INDUSTRY	0,06	0,32	-0,02	-0,12	-0,03	0,08	-0,06	0,04	-0,70**	1,00	-0,04
11 FUNCTIONELE WAARDE	0,13	0,13	0,11	0,06	-0,01	-0,02	0,09	0,20**	0,09	-0,03	1,00

Tabel 5: Correlatie matrix (N=143)

, **, * indiceren of de correlatie significant is op het 10% , 5% of 1% significantieniveau.*

Onder de diagonaal worden De Pearson correlaties weergegeven - Boven de diagonaal worden De Spearman correlaties weergegeven.

3.5.3 Hypothese testen

Om de hypothesen te onderzoeken werd er geopteerd om een logistische regressie uit te voeren. Er werd besloten om dit soort regressieanalyse te hanteren omdat er in dit onderzoek gewerkt wordt met een dichotome afhankelijke variabele (BIG4). Deze variabele staat namelijk gecodeerd met waarde 0 (Geen Big4) of waarde 1 (Big4). De resultaten van deze analyse kunnen geraadpleegd worden in de onderstaande tabel 6. Deze tabel geeft de bèta coëfficiënten en de standaardfouten weer van de afhankelijke, verklarende en controlevariabelen. Daarnaast wordt er per model de Log Likelihood, de Chi-square en de Cox & Snell R^2 weergegeven.

In model 1 werd er onderzoek verricht naar de relatie tussen het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers (onafhankelijke variabele) en de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor (afhankelijke variabele). Meer specifiek werd er verwacht dat wanneer het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers stijgt, de beschreven noodzaak ook zou stijgen. Het model bevestigt deze verwachting. Er wordt namelijk een positieve bèta-waarde van 2,715 vastgesteld op een significantieniveau van 5%. Met andere woorden kan de eerste hypothese aanvaard worden.

Het tweede model onderzocht het effect van het aantal generaties in het eigendom van het familiebedrijf (onafhankelijke variabele) op de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor (afhankelijke variabele). In eerste instantie werd er verwacht dat wanneer het aantal generaties in het familiebedrijf stijgt, de desbetreffende noodzaak ook zou stijgen. Op basis van het model in deze studie kan deze hypothese echter niet aanvaard worden. Er kan namelijk een lage bèta-waarde van 0,256 waargenomen worden die in geen geval significant is.

In model 3 en 4 wordt het moderatie-effect van de CEO's functionele waardeperceptie op de bovenstaande relaties onderzocht. Zo werd er in model 3 het moderatie-effect onderzocht van de CEO's functionele waardeperceptie op de relatie tussen van het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers en de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor. Model 4 onderzocht dan weer het moderatie-effect op de relatie tussen het aantal generaties in het eigendom van het familiebedrijf en de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor. Meer specifiek werden deze analyses uitgevoerd om te achterhalen of de CEO in staat is om een aanstelling van een Big4 auditor tegen te werken wanneer hij een negatieve functionele waardeperceptie omtrent auditing bezit. Eveneens wanneer blijkt dat er hiertoe een noodzaak bestaat omwille van het effect van de desbetreffende familiale determinant. De bèta-waarden voor het moderatie-effect zijn respectievelijk 0,043 en -0,142. Zowel in model 3 als model 4 van de logistische regressieanalyses kunnen echter geen significante effecten worden vastgesteld. Bijgevolg worden zowel hypothese 3 als 4 niet aanvaard. Met andere woorden zal de CEO niet in staat zijn om de aanstelling van een Big4 auditor tegen te werken wanneer hij een negatieve functionele waardeperceptie heeft omtrent auditing.

Er dient benadrukt te worden dat de Chi-square in geen van de vier modellen significant is. Dit betekent dat er geen goede modelfit is, waardoor de bekomen resultaten niet als representatief beschouwd mogen worden. Bijgevolg werden de modellen aangepast. Meer specifiek werd er geopteerd om de dummy variabelen INDUSTRY en HANDEL niet meer te betrekken in het uitvoeren van de analyses. De modellen 1b – 4b onderzoeken dezelfde relaties als de respectievelijke modellen 1 - 4. De resultaten op basis van de nieuwe modellen (b) worden weergegeven in tabel 7.

Model 1b bevestigt opnieuw de verwachting dat wanneer het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers stijgt, de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor eveneens stijgt. Er wordt nu een positieve bèta-waarde van 2,305 vastgesteld op een significantieniveau van 5%. De Chi-square van het model is nu wel significant, wat wijst op een goede modelfit. Op basis van de bekomen resultaten kan de eerste hypothese aanvaard worden.

Model 2b onderzoekt het effect van het aantal generaties in het eigendom van het familiebedrijf (onafhankelijke variabele) op de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor (afhankelijke variabele). Om de tweede hypothese te aanvaarden moesten de resultaten duiden op een significante positieve relatie tussen het aantal generaties in het familiebedrijf en de aanstelling van een Big4 auditor. Dit is echter niet het geval. In eerste instantie wordt er een lage bèta-waarde van 0,139 waargenomen die in geen geval significant is. Daarnaast is de Chi-square van dit aangepaste model eveneens niet significant en moeten de resultaten opnieuw buiten beschouwing worden gelaten.

In model 3b en 4b wordt opnieuw het moderatie-effect van de CEO's functionele waardeperceptie onderzocht. In model 3b werd dit effect onderzocht met betrekking tot de relatie tussen het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers en de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor. Model 4b onderzoekt dan weer het moderatie-effect op de relatie tussen het aantal generaties in de eigendom van het familiebedrijf en de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor. De bèta-waarden voor het moderatie-effect zijn respectievelijk 0,095 en 0,092. Zowel in model 3 als model 4 van de logistische regressieanalyses kunnen opnieuw geen significante effecten worden vastgesteld. Daarnaast is de Chi-square nu wel significant bij model 3b, maar nog steeds niet bij model 4b. Op basis van deze resultaten kan hypothese 4 niet aanvaard worden. Met andere woorden zal de CEO in model 3b niet in staat zijn om de aanstelling van een Big4 auditor tegen te werken wanneer hij een negatieve functionele waardeperceptie heeft omtrent auditing. Omwille van het significantieniveau van de Chi-square, moeten de resultaten van model 4b buiten beschouwing worden gelaten. Er kan dus geen uitspraak gedaan worden over hypothese 3.

Model	1	2	3	4
Afhankelijke variabele	BIG4	BIG4	BIG4	BIG4
Verklarende variabelen				
NONFAM_MAN	2,715 (1,191)**		2,555 (1,225)**	
PROX_FAMGEN		0,256 (0,257)		0,261 (0,286)
FUNCTIONELE WAARDE			0,403 (0,378)	
NONFAM_MAN * FUNCTIONELE WAARDE			0,043 (0,009)	
FUNCTIONELE WAARDE				0,428 (0,336)
PROX_FAMGEN * FUNCTIONELE WAARDE				-0,142 (0,390)
Controle variabelen				
OWNERS	-0,139 (0,193)	-0,275 (0,224)	-0,134 (0,190)	-0,259 (0,220)
GROUP	-0,341 (0,621)	-0,353 (0,600)	-0,417 (0,629)	-0,308 (0,620)
ROA	-9,207 (5,212)*	-9,334 (5,391)*	-8,966 (5,217)*	-9,030 (5,363)*
SCHULDGRAAD	0,194 (1,136)	-0,465 (1,070)	0,115 (1,148)	-0,553 (1,088)
GROOTTE	0,147 (0,590)	0,427 (0,574)	-0,127 (0,657)	0,243 (0,601)
HANDEL	-0,933 (1,031)	-0,159 (0,939)	-0,996 (1,050)	-0,216 (0,977)
INDUSTRY	-0,219 (0,902)	0,281 (0,861)	-0,240 (0,909)	0,284 (0,880)
Constant	-2,503 (2,356)	-1,784 (2,253)	-1,530 (2,555)	-1,388 (2,369)
Log Likelihood	83,506	88,807	81,967	86,797
Chi-square	12,507	7,205	14,046	9,215
Cox & Snell R ²	0,084	0,049	0,094	0,062

Tabel 6: Resultaten Logistische Regressie

*, **, *** indiceren of de correlatie significant is op het 10% , 5% of 1% significantieniveau.

Deze tabel geeft de resultaten van de logistische regressie weer. Meer specifiek de bèta coëfficiënten en de standaardfouten (tussen haakjes).

Model	1b	2b	3b	4b
Afhankelijke variabele	BIG4	BIG4	BIG4	BIG4
Verklarende variabelen				
NONFAM_MAN	2,305 (1,113)**		2,074 (1,142)**	
PROX_FAMGEN		0,139 (0,196)		0,084 (0,221)
FUNCTIONELE WAARDE			0,744 (0,591)	
NONFAM_MAN * FUNCTIONELE WAARDE			0,095 (0,415)	
FUNCTIONELE WAARDE				0,869(0,549)
PROX_FAMGEN * FUNCTIONELE WAARDE				0,092 (0,415)
Controle variabelen				
OWNERS	-0,921 (0,568)*	-1,316 (0,593)**	-0,932 (0,572)*	-1,299 (0,597)**
GROUP	-0,466 (0,629)	-0,591 (0,601)	-0,547 (0,641)	-0,598 (0,614)
ROA	-7,440 (4,803)*	-8,331 (4,990)*	-7,201 (4,701)	-7,941 (4,831)*
SCHULDGRAAD	0,085 (1,098)	-0,292 (1,074)	-0,46 (1,122)	-0,389 (1,107)
GROOTTE	-0,518 (0,757)	-3,160 (0,740)	-0,940 (0,814)	-0,639 (0,772)
Constant	-1,365 (1,615)	0,498 (1,252)	-1,541 (1,704)	-0,164 (1,335)
Model Fit				
Log Likelihood	82,286	86,897	79,959	84,112
Chi-square	13,727**	9,115	16,053**	11,901
Cox & Snell R ²	0,092	0,062	0,106	0,080

Tabel 7: Resultaten Logistische Regressie (aangepaste modellen)

, **, * indiceren of de correlatie significant is op het 10% , 5% of 1% significantieniveau.*

Deze tabel geeft de resultaten van de logistische regressie weer. Meer specifiek de bèta coëfficiënten en de standaardfouten (tussen haakjes).

3.5.4 Bijkomende analyses

Er zijn bijkomende testen uitgevoerd omdat de resultaten niet volledig in lijn liggen met de verwachtingen. Bovendien werd er nog steeds geen significante Chi-square bekomen in model 2b en 4b. Er werd hierbij dus vooral gefocust op hypothese 1 en 3. Ten eerste werd er een bijkomende test verricht waarbij er gebruik werd gemaakt van een dummy variabele. Meer specifiek wordt de variabele die als proxy werd gebruikt voor het aantal generaties actief in het eigendom van het familiebedrijf omgevormd tot een dummy variabele op basis van het gemiddelde (0,2028). Alle data onder het gemiddelde van de proxyvariabele kregen de waarde 0 toegekend en alle data boven het gemiddelde kregen de waarde 1 toegekend. De resultaten van deze bijkomende test zijn samengevat in tabel 8 onder model 1c en 2c. Deze modellen hebben nu wel een significante Chi-square. Dit betekent dat de resultaten niet meer buiten beschouwing worden gelaten en er een uitspraak gedaan kan worden over hypothese 1 en hypothese 3. Meer specifiek wordt er in Model 1c een bèta-waarde van 1,037 vastgesteld. Dit resultaat duidt op een positieve significante relatie tussen het aantal generaties actief in de eigendom van het familiebedrijf en de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor. Op basis van dit model kan de eerste hypothese aanvaard worden. In model 2c wordt er echter geen significant moderatie-effect waargenomen. De bèta-waarde bedraagt 0,870, maar is op geen enkel significantieniveau significant. Bijgevolg wordt hypothese 3 verworpen, wat betekent dat de CEO niet in staat is om de aanstelling van een Big4 auditor tegen te werken wanneer hij een negatieve functionele waardeperceptie heeft omtrent auditing.

Ondanks dat er een significante relatie werd gevonden in model 1c, werd er ook geopteerd om de analyses uit te voeren op basis van een nieuwe proxy. Meer specifiek werd er een nieuwe proxy gehanteerd voor het aantal generaties in het eigendom van het familiebedrijf. In plaats van het aantal passieve aandeelhouders te berekenen, wordt er nu gekeken naar het aantal familieleden die actief zijn binnen het bedrijf. Er kan namelijk verwacht worden wanneer dit aantal groter is, er ook meer generaties betrokken zijn in de onderneming. Dit wordt weergegeven door de variabele FAM_ACTIVE. De resultaten met betrekking tot deze bijkomende test worden weergegeven in tabel 8 onder model 3c en 4c. Opmerkelijk is dat wanneer we deze proxy in het model verwerken, we een significant (tot op 5% significantieniveau) negatief effect bekomen van het aantal familieleden actief in het bedrijf op de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor. Er wordt namelijk een bèta waarde van -0,414 in model 3c vastgesteld. Dit ligt echter niet in lijn met de vooropgestelde verwachtingen. Op basis van dit model zou er dus gelden dat wanneer het aantal generaties in het familiebedrijf stijgt, de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor daalt. Een verklaring kan zijn dat wanneer de onderneming met meer familieleden, in plaats van niet-familieleden, gaat samenwerken, er een hogere cohesie aanwezig is binnen het familiebedrijf. Deze cohesie zou ertoe kunnen leiden dat minder werknemers geneigd zijn om te handelen in hun eigenbelang en bijgevolg zal er een lagere noodzaak zijn tot de aanstelling van een Big4 auditor. Een alternatieve verklaring zou kunnen zijn dat wanneer er meer familieleden of generaties actief zijn in het familiebedrijf, er meer controle uitgeoefend kan worden door de familie. Bijgevolg is er minder nood aan een Big4 auditor. Met betrekking tot de resultaten van model 4c dient er opgemerkt te worden dat het moderatie-effect, net zoals in alle andere modellen, niet significant is.

Model	1c	2c	3c	4c
Afhankelijke variabele	BIG4	BIG4	BIG4	BIG4
Verklarende variabelen				
Dummy_PROX_FAMGEN	1,037 (0,602)*	0,870 (0,676)		
FAM_ACTIVE			-0,414 (0,264)*	-0,317 (0,265)
FUNCTIONELE WAARDE		0,791 (0,555)		
Dummy_PROX_FAMGEN * FUNCTIONELE WAARDE		0,035 (0,354)		
FUNCTIONELE WAARDE				0,727 (0,558)
FAM_ACTIVE * FUNCTIONELE WAARDE				-0,343 (0,439)
Controle variabelen				
OWNERS	-1,287 (0,558)**	-1,285 (0,566)**	-0,979 (0,586)*	-1,010 (0,596)*
GROUP	-0,490 (0,614)	-0,510 (0,621)	-0,517 (0,610)	-0,626 (0,628)
ROA	-7,496 (5,116)	-7,236 (4,965)	-8,137 (5,011)*	-7,687 (4,847)
SCHULDGRAAD	-0,248 (1,074)	-0,350 (1,102)	-0,195 (1,085)	-0,244 (1,122)
GROOTTE	-0,407 (0,740)	-0,714 (0,772)	-0,349 (0,749)	-0,871 (0,811)
Constant	-0,053 (1,337)	-0,548 (1,396)	0,981 (1,300)	0,551 (1,1435)
Log Likelihood	84,473	82,283	84,518	81,435
Chi-square	11,539*	13,7291*	11,494*	14,577*
Cox & Snell R ²	0,078	0,092	0,077	0,097

Tabel 8: Resultaten bijkomende analyses

*, **, *** indiceren of de correlatie significant is op het 10% , 5% of 1% significantieniveau.

Deze tabel geeft de resultaten van de logistische regressie weer. Meer specifiek de bèta coëfficiënten en de standaardfouten (tussen haakjes).

4. Conclusie

4.1. Samenvatting

Deze masterproef werd opgesteld met twee doelen in zicht. In eerste instantie diende het uitgevoerde onderzoek te achterhalen of er aspecten, die eigen zijn aan familiebedrijven, de noodzaak tot een aanstelling van een Big4 auditor doen stijgen. In deze studie werd de focus gelegd op de volgende determinanten: het aantal generaties actief in het eigendom en het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers van het familiebedrijf. Dit leidde tot de respectievelijke hypothesen 1 en 2. Meer specifiek werd er in deze hypothesen een positief verband verondersteld tussen de familiale determinant en de aanstelling van een Big4 auditor. Met andere woorden werd er gesteld dat wanneer de desbetreffende familiale determinant (aantal generaties of aantal niet-familiale managers) stijgt, de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor eveneens stijgt. Voorgaande literatuur stelde namelijk dat wanneer het aantal generaties stijgt, de scheiding tussen eigendom en controle wordt verhoogt (Corbetta et al., 2013). Daarnaast wordt eigendom niet alleen meer verspreid, maar worden ook familiebanden meestal zwakker, zowel tussen familieleden van dezelfde generatie als tussen die van verschillende generaties (Davis et al., 2001; Buchholtz et al., 2001). Bijgevolg is het mogelijk dat familieleden eerder in hun eigenbelang gaan handelen en ongewenste praktijken zullen uitvoeren. Voorgaande literatuur stelde eveneens dat dit ook het resultaat kan zijn wanneer de proportie van het aantal niet-familiale (eigenaars-)managers stijgt. Corten et al. (2017a) stelde namelijk dat dat niet-familiale managers over het algemeen meer economisch georiënteerd zijn, terwijl familiale managers ook niet-economische doelen, zoals bijvoorbeeld de familiestatus of de tewerkstelling van gezinsleden, zullen waarderen. Door het bestaan van dit onderscheid tussen groepen die verschillende doelstellingen nastreven, ontstaan er eveneens agency conflicten waarbij verschillende partijen de neiging kunnen hebben om in hun eigenbelang te gaan handelen. (Corten et al., 2017a). Het resultaat, bekomen in dit onderzoek, ondersteunt de vooropgestelde hypothesen. Op basis van de data kan er in eerste instantie algemeen geconcludeerd worden dat familiebedrijven een hogere noodzaak tot audit hebben omwille van een stijging van familiale determinanten. Er werd een positief significant verband ontdekt tussen zowel het aantal generaties actief in het eigendom van het familiebedrijf en de aanstelling van een Big4 auditor (hypothese 1), alsook tussen de proportie niet-familiale (eigenaar-)managers en de aanstelling van een Big4 auditor (hypothese 2). Er dient echter opgemerkt te worden dat dit niet het geval is voor hypothese 1 wanneer de analyses werden uitgevoerd aan de hand van een alternatieve proxy. Oorspronkelijk werd het aantal generaties ingeschat door het berekenen van het aantal passieve aandeelhouders, waarbij er een positief significant verband werd bekomen. Wanneer het aantal generaties werd ingeschat op basis van het aantal familieleden actief in het familiebedrijf, werd er een negatief significant verband bekomen. Met andere woorden wordt hypothese 1 verworpen op basis van het alternatief model.

Het tweede doel van deze masterproef is te achterhalen of de CEO's negatieve perceptie omtrent het nut van auditing de aanstelling van een Big4 auditor zou kunnen tegenwerken (hypothese 3 en 4), ook wanneer deze aanstelling nodig blijkt te zijn omwille van een verhoogde noodzaak, dewelke tot stand komt door een stijging van één van de besproken familiale determinanten. De CEO is namelijk vaak (mede)verantwoordelijk voor de aanstelling en het ontslag van de auditor en hij/zij is in staat om zijn voorkeur door te drukken (Carcello & Neal, 2000, 2003; Cohen et al., 2010). Bijgevolg werd

er verondersteld dat de manier waarop een CEO een externe audit percipieert zo één van de aspecten kan zijn die deze voorkeur kan bepalen. Voordat de logistische regressies werden uitgevoerd, werd de perceptie inzake het nut van auditing afgeleid door middel van een factoranalyse. Deze analyse was, in lijn met Sweeney en Soutar (2001), gebaseerd op vier waardedimensies (functionele, emotionele, sociale en prijs waarde). Aan de hand van de bekomen waarden voor de functionele waardeperceptie, werd het modererend effect van de CEO's perceptie op de positieve relatie tussen de familiale determinanten en de noodzaak tot de aanstelling van een Big4 auditor getest. Echter kunnen de derde en vierde hypothese niet aanvaard worden. Op basis van de uitgevoerde testen kan er dus geen conclusie getrokken worden of de CEO's perceptie omtrent het nut van auditing een belemmerend effect heeft op de relatie tussen de familiale determinanten en de aanstelling van een Big 4 auditor.

4.2 Bemerkingen en sturing voor toekomstig onderzoek

Op basis van de uitgevoerde studie kon er geen significant modererend effect worden waargenomen. Het feit dat de dataset zeer beperkt was, is hier een mogelijke reden voor. De gebruikte dataset bevatte uiteindelijk slechts 143 respondenten. Omwille van deze kleine steekproef kan er gediscussieerd worden over de nauwkeurigheid en kwaliteit van dit onderzoek. Daarenboven lag de focus van dit onderzoek onder meer op de aanstelling van een Big4 auditor. Op basis van de overblijvende data was er slechts 10,41% van de respondenten die een Big4 auditor aanstelde, wat een zeer laag percentage is. Het is daarom aangeraden om de dataset uit te breiden voor toekomstig onderzoek. Hierbij kan er gedacht worden aan het contacteren van meer Belgische private familiebedrijven of onderzoek te voeren dat zich niet alleen focust op de Big4, maar zich uitbreidt tot de Big5 of Big6. Daarnaast dient er, met betrekking tot de dataset, opgemerkt te worden dat er proxies gehanteerd dienden te worden voor een inschatting te maken van het aantal generaties actief in het eigendom van het familiebedrijf. Dit leidde uiteindelijk ook tot tegenstrijdige conclusies wanneer er een alternatieve proxy werd gebruikt. Het is bijgevolg aangeraden om bij toekomstig onderzoek bij aanvang data te verzamelen die het werkelijk aantal generaties omvat.

Ten derde, moet er opgemerkt worden dat er in realiteit zeer weinig geweten is over de manier waarop het management invloed uitoefent op de auditvraag (Corten et al., 2017b). Zoals vermeld in deze studie bevestigen verschillende onderzoeken dat de CEO van een privaat bedrijf een sterke inspraak heeft op de aanstelling van een auditor (Cohen et al. ,2002, 2010, 2011; Carcello en Neal, 2000, 2003; Carcello, Hermanson & Ye, 2011; Corten et al, 2017b). Echter analyseert geen van deze studies de manier waarop het management precies deze invloed uitoefent. Toekomstig onderzoek kan dit doen door onder andere te kijken naar interacties tussen het management en partijen zoals de raad van bestuur en aandeelhouders (Corten et al., 2017b).

Ten slotte dient er opgemerkt te worden dat de gebruikte vragenlijst, en bijgevolg de data, werd ingevuld door de CEO van Belgische private familiebedrijven. Omdat de CEO een bepaalde perceptie heeft omtrent auditing, bestaat er de mogelijkheid dat de antwoorden een vertekend beeld weergeven van de werkelijkheid. Bovendien werd er in de vragenlijst niet expliciet achterhaald wat het aantal betrokken generaties in het familiebedrijf is en diende er een proxy gehanteerd te worden. Logischerwijs zouden de analyses nauwkeuriger uitgevoerd kunnen worden wanneer er in eerste instantie naar het aantal generaties werd gevraagd.

5. Referentielijst

- CEO privaat (familie)bedrijf heeft grote invloed op keuze externe auditor. (2016, 10 juni). Geraadpleegd via [https://www.uhasselt.be/UH/Nieuws/2016/CEO-privaat-\(familie\)bedrijf-heeft-grote-invloed-op-keuze-externe-auditor.html](https://www.uhasselt.be/UH/Nieuws/2016/CEO-privaat-(familie)bedrijf-heeft-grote-invloed-op-keuze-externe-auditor.html)
- Van Uffelen, X. (2002, 10 september). Enron sleept accountants van Andersen mee in zijn val. *De Volkskrant*. Geraadpleegd via <https://www.volkskrant.nl>
- Havik, R. (2013, 25 maart). Agency theory: De economische kijk op bestuur en vertrouwen. Geraadpleegd via <https://zorgvoorvertrouwen.wordpress.com/2013/03/25/agency-theory-de-economische-kijk-op-bestuur-en-vertrouwen/>
- Anderson, R., & Reeb, D. (2003). Founding-family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500. *Journal of Finance*, 58(1), 1301–1328.
- Al-Bastaki, H. & Joshi, P. L. (2003). Determinants of Audit Fees: Evidence of the companies listed in Bahrain. *International Journal of Auditing*, 4(2), 129-138.
- Atumwa, E., C. . (2013). Relationship between agency cost and leverage for companies listed at the Nairobi securities. Geraadpleegd via http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/58877/Emenyi_%20Relationship%20between%20agency%20cost%20and%20leverage%20for%20companies.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Bebchuk, L. A. & Fried, J. M. (2003). Executive Compensation as an Agency Problem. *Journal of Economic Perspectives*, 17(3), 71-92.
- Becker, C. L., Defond, M. L., Jiambalvo, J., Subramanyam, K. R. (1998). The Effect of Audit Quality on Earnings Management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1), 1-24.
- Bhaumik, S. K. & Gregoriou, A. (2010). 'Family' Ownership, Tunneling and Earnings management: A Review of the Literature. *Journal of Economic Surveys*, 24(4), 705–730.
- Blanco-Mazagatos, V., de Quevedo-Puente, E. & Delgado-García, J. B. (2016). How agency conflict between family managers and family owners affects performance in wholly family-owned firms : A generational perspective. *Journal of Family Business Strategy*, 7(3), 167-177.
- Branson, J., Breesch, D., & Hardies K. (2017). *Auditing*. (1e druk). Brugge: Die Keure.
- Buchholtz, A. K., Dino, R.N., Lubatkin, M.H., Schulze, W.S. (2001). Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence. *Organization Science*, 12(2), 99-116.
- Burkart, M., Panunzi, F., Shleifer, A. (2003). Family firms. *The Journal of Finance*, 58(5), 2167-2201.
- Carcello, J. V., & Neal, T. L. (2000). Audit Committee Composition and Auditor Reporting. *Accounting Review*, 75(4), 453-467.
- Carcello, J. V., & Neal, T. L. (2003). Audit Committee Characteristics and Auditor Dismissals Following 'New' Going-Concern Reports. *Accounting Review*, 78(1), 95-117.

- Carcello, J. V., Hermanson, D. R. & Ye, Z. (2011). Corporate Governance Research in Accounting and Auditing: Insights, practice implications and future research directions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(3), 1-31.
- Carey, P., Simnett, R. & Tanewski, G. (2000). Voluntary Demand for Internal and External Auditing by Family Businesses. *Auditing: A journal of practice & theory*, 19(1), 37-51.
- Cohen, J.R, Krishnamoorthy, G., Wright, A. (2002). Corporate Governance and the Audit Process. *Contemporary Accounting Research*, 19(4), 573-594.
- Cohen, J.R, Krishnamoorthy, G., Wright, A. (2010). Corporate Governance in the Post-Sarbanes-Oxley Era: Auditors' Experiences*. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), 751-786.
- Cohen, J.R., Gaynor, L.M., Kirshnamoorthy, G., Wright, A. M. (2011). The Impact on Auditor Judgments of CEO Influence on Audit Committee Independence. *Auditing: A Journal of practice & theory*, 30(4), 129-147.
- Colbert, J. L., (2011). The Role of the Audit and Agency Theory. *Journal of applied business research*, 4(2), 7-12.
- Core, J. E., Holthausen, R. W., Larcker, D. F. (1999). Corporate Governance, Chief Executive Officer Compensation, and Firm Performance. *Journal of Financial Economics*, 51(3), 371-406.
- Corbetta, G., Miller, D. & Minichilli, A. (2013). Is Family Leadership always Beneficial? *Strategic Management Journal*, 34(5), 553-571.
- Corten, M., Lybaert, N., Steijvers, T. (2015). The Demand for Auditor Services in Private Family Firms: the Moderating Role of Generation. *Accounting and Business Research*, 45(1), 1-26
- Corten, M., Lybaert, N., Steijvers, T. (2017a). The Effect of Intrafamily Agency Conflicts on Audit Demand in Private Family Firms: The Moderating Role of the Board of Directors. *Journal of Family Business Strategy*, 8(1), 13-28.
- Corten, M., Lybaert, N., Steijvers, T. (2017b). The Influence of the CEO's Value Perception towards Auditing on Audit Demand in Private Firms. *Accounting and Finance*, 1-37. Doi: 10.1111/acfi.12304
- Cowling, M. & Westhead, P. (1998). Family Firm Research: The Need for a Methodological Rethink. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(1), 31-56.
- Cowling, M., Howorth, C., Westhead, P. (2002). Ownership and Management Issues in First Generation and Multi-generation Family Firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, 14(3), 247-269.
- Davis, J., Gersick, K., McCollom Hampton, M. & Lansberg, I. (1997). *Generation to Generation: Life Cycles of the Family Business*. Harvard Business School Press.
- DeAngelo, L. E., (1981). Auditor Size and Audit Quality. *Journal of Accounting & Economics*, 3(3), 183-199.

- Denis, D. K. en McConnell, J. J. (2003). International Corporate Governance. *The Journal of Financial and Quantitative analysis*, 38(1), 1-36.
- Dino, R. N., Lubatkin, M. H., Schulze, W. S. (2003). Toward Theory of Agency and Altruism in Family Firms. *Journal of Business Venturing*, 18(4), 473-490.
- Dries, R., Van Brussel L., & Willekens, M. (2011). *Handboek Auditing*. (3e druk). Antwerpen: Intersentia.
- Dyer, W. G. (2003). The family: The Missing Variable in Organizational Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 401-416.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review*, 14(1), 57-74.
- Fama, E. F., Jensen, M. C. (1983a). Agency Problems and Residual Claims. *Journal of Law & Economics*, 26(2), 327-350.
- Fama, E. F., Jensen, M. C. (1983b). Separation of Ownership and Control. *Journal of Law & Economics*, 26(2), 301-326.
- Fiegenger, M. K., Brown, B. M., Dreux Iv, D. R., Dennis Jr., W. J. (2000a). The Adoption of Outside Boards by Small Private US Firms. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12(4), 291-309.
- Fiegenger, M. K., Brown, B. M., Dreux Iv, D. R., Dennis Jr., W. J. (2000a). CEO stakes and Board Composition in Small Private Firms. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 24(4), 5-24.
- Francis, J. R., Maydew, E. L., Sparks, H. C. (1999). The Role of Big 6 Auditors in the Credible Reporting of Accruals. *Auditing: A journal of practice & theory*. 18(2), 17-34.
- Gimeno Sandig, A., Labadie, G. J., Mendoza Mayordomo, X., Saris, W. (2006) Internal Factors of Family Business Performance: An Integrated Theoretical Model.
- Gomez-Mejia, L. R., Nuñez-Nickel, M. & Gutierrez, I. (2001). The Role of Family Ties in Agency Contracts. *Academy of management journal*, 44(1), 81-95.
- Ho, J. L. & Kang, F., (2013). Auditor Choice and Audit Fees in Family Firms: Evidence from the S&P 1500. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*. 32(4), 71-93.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Johnstone, K. M., Gramling, A. A., & Rittenberg, L. E. (2014). *Auditing: A Risk Based Approach to Conducting a Quality Audit*. (9e editie). South Melbourne: South Western.
- Knechel, W. R., Krishnan, G. v., Pevzner, M., Shefchik, L. B. & Velury, U. L. (2013). *Audit Quality: Insights from the Academic Literature*. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(1), 385-421.
- Lambrecht, J. & Lievens, J. (2008). Pruning the family tree: An Unexplored Path to Family Business Continuity and Family Harmony. *Family Business Review*, 11(4), 295-313.

- Leepsa, N. M. & Panda, B. (2017). Agency theory: Review of Theory and Evidence on Problems and Perspectives. *Indian Journal of Corporate Governance*, 10(1), 74-95.
- Lennox, C. (2005). Management Ownership and Audit Firm Size. *Contemporary Accounting Research*, 22(1).
- Lin, L. & Tepalagul, N. (2015). Auditor Independence and Audit Quality: A Literature Review. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 30(1), 101-121.
- Lutbakin, M. H., Schulze, W. S., Yan, L. & Dino, R.N. (2005). The Effects of Parental Altruism on the Governance of Family-managed Firms. *Journal of Organizational Behavior*. 26(3), 313-330.
- Montemerlo, D. (2005). *Family ownership: Boost or obstacle to growth*. Paper presented at the FBN-Ifera World Academic Research Forum, EHSAL, Brussels.
- Niskanen, M., Karjalainen, J., & Niskanen, J. (2010). The Role of Auditing in Small, Private Family Firms: Is it about Quality and Credibility. *Family Business Review*, 23(3), 230-245.
- Pallant, J. (2016). *SPSS survival manual: A step by step guide to data analysis using IBM SPSS*. (6th edition). Maidenhead: McGraw-Hill Education.
- Sarens, G., Reheul, A.M., Van Caneghem, T., De Vlaminck, N. & Dierick, J. (2012). *De rol van de Bedrijfsrevisor in Bedrijven die Niet Verplicht zijn een Bedrijfsrevisor aan te stellen*. Antwerpen: Maklu.
- Shleifer, A. & Vishny, R. W. (1986). Large Shareholders and Corporate Control. *The Journal of Political Economy*, 94(3), 461-488.
- Sweeney, J. C. & Soutar, G. N. (2001). *Consumer Perceived Value: The Development of a Multiple Item Scale*, *Journal of Retailing*, 77(2), 203.
- Thomsen, S. (2006). Foundation Ownership and Economic Performance. *Corporate Governance: An International Review*, 4(4), 212-221
- Voordeckers, W., Van Gils, A. & Van Den Heuvel, J. (2007). Board Composition in Small and Medium-sized Family Firms. *Journal of small business management*, 45(1), 137-159.
- Ward, J. (1997). Growing the Family Business: Special Challenges and Best Practices. *Family Business review*, 10(4), 323-337.
- Woo, K. S. & Ennew, C. (2005). Measuring Business-to-Business Professional Service Quality and its Consequences. *Journal of Business Research*, 58(9), 1178-1185.