



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Advies van accountants aan bedrijfsleiders: heeft de mate van opvolging invloed op de bedrijfsprestaties?

Femke Remels

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

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT

COPROMOTOR :

Prof. dr. Maarten CORTEN



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

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

2020
2021



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de handelswetenschappen

Masterthesis

Advies van accountants aan bedrijfsleiders: heeft de mate van opvolging invloed op de bedrijfsprestaties?

Femke Remels

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

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT

COPROMOTOR :

Prof. dr. Maarten CORTEN

Deze masterproef werd geschreven tijdens de COVID-19 crisis in 2020-2021. Deze wereldwijde gezondheids crisis heeft mogelijk een impact gehad op het schrijf- en verwerkingsproces, de onderzoekshandelingen en de onderzoeksresultaten die aan de basis liggen van dit werkstuk.

Woord vooraf

Voor u ligt de masterproef 'Advies van accountants aan bedrijfsleiders: heeft de mate van opvolging invloed op de bedrijfsprestaties?'. Ik, Femke Remels, studente Handelswetenschappen met afstudeerrichting accountancy, heb in academiejaar 2020-2021 dit onderzoek verricht aan de Universiteit Hasselt. Deze masterproef is dankzij de steun en hulp van vele anderen tot stand kunnen komen en via deze weg wil ik graag een aantal personen bedanken.

Allereerst wil ik graag mijn promotor, prof. dr. Nadine Lybaert, bedanken om mij te begeleiden doorheen dit proces. Samen met prof. dr. Maarten Corten, heeft zij mij geholpen in het vinden van relevante literatuur, het uiteenzetten van mijn onderzoek en het bijbrengen van nieuwe en kritische inzichten. Verder wens ik ook graag de heer Rob Janssens uitvoerig te bedanken voor zijn expertise tijdens het analyseren van de resultaten.

Vervolgens wil ik graag Ruben Claus en Sylke Remels bedanken. Zij hebben in hun vrije tijd mijn masterproef nagelezen. Verder bedank ik mijn medestudenten, waaronder Sien Vaes, voor advies en tips. Tot slot wil ik natuurlijk mijn ouders, zus en vriend in de bloemetjes zetten omdat zij mij op ieder moment hebben gesteund en gemotiveerd. Ik ben hen uitermate dankbaar voor hun wijze raad maar vooral voor hun luisterend oor.

Ik wens u veel leesplezier.

Femke Remels
Mei 2021

Samenvatting

Naast de traditionele boekhoudkundige diensten levert de externe accountant steeds vaker advies. Dit gebeurt meestal op vraag van bedrijfsleiders zodat zij op dergelijke adviezen kunnen steunen bij het nemen van beslissingen. Afgelopen jaren is er onderzoek verricht naar de relatie tussen de adviesverlening van een accountant en de invloed op de bedrijfsprestaties. Echter hebben onderzoekers enkel gekeken of er een accountant werd aangesteld voor advies. Dat verklaart mogelijk de reden waarom er niet altijd een duidelijke link met bedrijfsprestaties werd gevonden. Het vragen naar advies en er ook effectief aan de slag mee gaan, zijn immers twee verschillende zaken. Vanuit dit standpunt is het gewenst om nieuw onderzoek op te starten.

In deze masterproef wordt er onderzocht in welke mate de opvolging van advies van de externe accountant een invloed heeft op de bedrijfsprestaties van een onderneming. Bijkomend wordt er gekeken naar wat de invloeden zijn van familiebedrijven, de financiële kennis van de bedrijfsleider en de ouderdom van het bedrijf op bovenstaande relatie. Aan de hand van wetenschappelijke literatuur zijn er vier hypothesen vooropgesteld. Allereerst wordt er een positieve relatie verwacht tussen de adviesopvolging en de bedrijfsprestaties. Aangezien er kwaliteitsvol advies verkregen wordt, verwachten wij dat het opvolgen ervan een logische volgende stap is, met als gevolg dat het opvolgen van dat advies, leidt tot betere bedrijfsprestaties. De tweede hypothese gaat uit van het feit dat familiebedrijven niet altijd de nodige expertise in huis hebben. Hierdoor zal het opvolgen van advies door accountants mogelijk een sterkere invloed op bedrijfsprestaties hebben bij familiebedrijven dan bij niet-familiebedrijven. Vervolgens wordt in de derde hypothese verwacht dat een bedrijfsleider met grote financiële kennis minder gebruik zal maken van een externe accountant. Wanneer dit toch gebeurt, zal het advies beter kunnen worden toegepast, wat kan leiden tot betere bedrijfsprestaties. De laatste hypothese veronderstelt dat wanneer een externe accountant advies geeft, een meer mature bedrijf het advies beter kan toepassen vanwege de jaren kennis en ervaring. Dit brengt als gevolg mee dat dit de bedrijfsprestaties positief versterken ten opzichte van een jongere bedrijf, wat mogelijk minder correct het advies zal interpreteren en/of implementeren. Om deze vooropgestelde hypothesen te testen, wordt er gebruik gemaakt van data van 5.310 ondernemers, verkregen uit een vragenlijst via de U Hasselt.

De hypothesen worden getest via regressieanalyses. Hierbij zijn de mate van opvolging van advies (financieel-, juridisch-, strategisch- en operationeel advies) en de moderatoren (familiebedrijf, financiële kennis en ouderdom) de onafhankelijke variabelen. Verder zijn er zeven bedrijfsprestaties (omzetgroei, marktaandeel, personeel, winst, winstmarge, groei financiering en kaspositie), die elk individueel als afhankelijke variabele worden geanalyseerd. Bij de eerste hypothese betreffende de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties valt op dat alle bedrijfsprestaties ongeveer dezelfde trend hebben, met uitzondering van omzetgroei. Meer bepaald een trend waar globaal genomen juridische advies positief significant is, buiten bij omzetgroei is strategisch advies significant. Modellen die als geheel niet significant zijn, mogen niet geïnterpreteerd worden, hetgeen een aantal keer het geval is in modellen waar juridisch advies significant is (winst, winstmarge en kaspositie). Echter zijn er ook modellen die als geheel wel significant zijn (gemiddelde bedrijfsprestaties, marktaandeel en groei financiering) en waar juridisch advies ook significant is of

waar strategisch advies significant is (omzetgroei). Bijgevolg kan er geen eenduidig verband gevonden worden tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties. Toch wordt er een verband gevonden bij de helft van de bedrijfsprestatie, namelijk adviesopvolging heeft een positieve relatie met de gemiddelde bedrijfsprestaties, het marktaandeel, de financieringsgroei en de omzetgroei.

Bijkomend wordt er ook gekeken naar objectieve bedrijfsprestaties (ROE en ROA) van de bedrijven, aangezien de originele bedrijfsprestaties subjectieve resultaten weergeven. Er werd namelijk gevraagd om aan te geven of de huidige prestatie van de onderneming slechter (score 1), ongeveer gelijk (score 2) of beter (score 3) is dan de concurrentie. Hieruit komen enkel niet significante modellen naar voren, waardoor er geen interpretatie mag gebeuren op basis van ROE en ROA. Dit kan verklaard worden door te kijken naar de periode waarin de vragenlijst afgenomen is, namelijk van mei tot oktober 2020. De gehele wereld werd beïnvloed door een pandemie, wat vanzelfsprekend reeds een aanzienlijke impact heeft gehad op de bedrijfsprestaties. Wel is de subjectieve meting effectiever bij een pandemie omdat deze een vergelijking met de sector maakte. Dit in tegenstelling tot de objectieve meting, waar enkel duidelijk wordt dat de cijfers zijn gedaald ten opzichte van vorige jaren maar geen rekening gehouden wordt met de situatie binnen de sector.

De volgende twee hypothesen gaan over de invloed van familiebedrijven en de ouderdom van het bedrijf op bovenstaande relatie. Beide hypothesen worden niet bevestigd vanwege de niet significante modellen in de analyse. Daartegenover heeft de laatste hypothese wel een significant model als resultaat. Meer bepaald heeft de financiële kennis van de bedrijfsleider een significante negatieve invloed op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties. Het effect van de opvolging van advies op de bedrijfsprestaties wordt namelijk verzwakt wanneer de kennis van een bedrijfsleider stijgt. Dit kan verklaard worden doordat personen met veel financiële kennis wellicht reeds betere beslissingen nemen, waardoor het effect beperkter wordt. Personen met weinig financiële kennis doen daarentegen misschien heel wat zaken verkeerd. Hierdoor kan het opvolgen van advies van de accountant een veel groter effect hebben.

Over alle hypothesen heen zijn er verschillende significante resultaten gevonden, die een verband weergeven voor deze relatie. Echter kon er geen eenduidig verband gevonden worden over de verschillende bedrijfsprestaties. Toch geloof ik dat deze masterproef de aanzet kan zijn naar bijkomend en meer uitgebreid wetenschappelijk onderzoek. Door deze topics verder te onderzoeken in een economisch minder volatiel klimaat of op andere manieren de variabelen te meten, kunnen er meer inzichten verkregen worden in deze interessante materie. Deze inzichten zijn zowel voor bedrijfsleiders als voor externe accountants van belang, zodat het geven van advies tot optimale bedrijfsprestaties kan leiden. Het feit dat er toch bepaalde positieve significante effecten gevonden zijn, toont mogelijks aan dat het opvolgen van advies wel een verband heeft met bedrijfsprestaties.

Tot slot kan er bij vervolgonderzoek best rekening gehouden worden met enkele bijkomende beperkingen van het onderzoek in deze masterproef. Ten eerste is het beter om de categorisering van de verschillende soorten adviesdiensten (juridisch, strategisch, operationeel en financieel) op een andere manier te organiseren. Hoewel het juridisch advies over de grote lijn een significant resultaat vertoont, blijkt voor de gemiddelde bedrijfsprestaties en de omzetgroei enkel het

strategisch advies significant. Hierdoor variëren de resultaten per adviesdienst over de verschillende bedrijfsprestaties en kon er geen eenduidig verband gevonden worden. Ten tweede moet er nagedacht worden over de meetperiode tussen enerzijds het advies en anderzijds het effect op de bedrijfsprestaties. Zo kan financieel advies mogelijk sneller een invloed leveren op de bedrijfsprestaties dan strategisch advies. Het opvolgen van strategisch advies kan direct plaatsvinden, maar het resultaat van deze strategische keuze kan enkele maanden of zelfs jaren op zich laten wachten.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	11
1.1. Probleemstelling	11
1.2. Onderzoeksvragen	12
1.3. Onderzoeksaanpak.....	12
2. Literatuurstudie & hypothese-ontwikkeling.....	13
2.1. De wijzigende rol van de accountant	13
2.2. De verschillende soorten adviesdiensten.....	15
2.3. De relatie tussen het gebruik van een externe accountant en de bedrijfsprestaties.....	16
2.4. De relatie tussen de opvolging van de adviezen van de externe accountant en de bedrijfsprestaties	17
2.4.1. <i>Het familiaal karakter</i>	18
2.4.2. <i>De omvang van de financiële kennis</i>	19
2.4.3. <i>De ouderdom van het bedrijf</i>	20
2.5. Conceptueel model op basis van de verschillende hypotheses.....	21
3. Methodologie	23
3.1. Dataset	23
3.2. Regressiemodellen	23
3.3. Meting variabelen	24
3.3.1. <i>Afhankelijke variabelen</i>	24
3.3.2. <i>Onafhankelijke variabelen</i>	25
3.3.3. <i>Controlevariabelen</i>	26
4. Resultaten	27
4.1. Beschrijvende statistieken	27
4.2. Correlatietabel.....	31
4.3. Meervoudige lineaire regressie	33
4.3.1. <i>Bestuderen H1: de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties</i>	33
4.3.2. <i>Bestuderen H2, H3 en H4: de invloed van familiebedrijven, financiële kennis en ouderdom van het bedrijf op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties</i>	38
5. Conclusie	43
6. Bibliografie	45

Lijst met tabellen

Tabel 1: Operationalisering van de afhankelijke variabelen	24
Tabel 2: Operationalisering van de onafhankelijke variabelen.....	25
Tabel 3: Operationalisering van de controlevariabelen.....	26
Tabel 4: Leeftijd en grootte	28
Tabel 5: Ondernemingsvormen	28
Tabel 6: Familiebedrijf	28
Tabel 7: Industrie.....	29
Tabel 8: Financiële quiz.....	30
Tabel 9: Correlatietabel.....	32
Tabel 10: Bedrijfsprestaties & opvolging van advies.....	35
Tabel 11: Alternatieve bedrijfsprestaties & opvolging van advies	36
Tabel 12: Gestandaardiseerde bedrijfsprestaties & opvolging van advies	37
Tabel 13: Invloed van een familiebedrijf op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties	40
Tabel 14: Invloed van de financiële kennis op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties	41
Tabel 15: Invloed van de ouderdom van het bedrijf op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties	42

Lijst met figuren

Figuur 1: Conceptueel model	21
-----------------------------------	----

1. Inleiding

1.1. Probleemstelling

Het takenpakket van een accountant reikt verder dan enkel de traditionele boekhoudkundige diensten. Afgelopen decennia vindt er een uitbreiding plaats naar aanvullende adviesverlenende diensten. Deze uitbreiding komt er vanwege de stijgende vraag van ondernemingen naar extern advies (Bennett & Robson, 1999). Het is grotendeels de vraag die voortvloeit vanuit de kleine en middelgrote ondernemingen, ook KMO's genoemd. Zij hebben vaak een gebrek aan de nodige kennis en/of middelen. Bij grote ondernemingen is de vraag kleiner omdat zij meestal intern al over een accountant beschikken, die voor de nodige adviesverlening kan zorgen (Kamyabi & Devi, 2012). Dit is ook uit eerder onderzoek gebleken, namelijk 95% van de KMO's doet beroep op extern advies (Bennett & Robson, 1999). Bovendien is er aangetoond dat accountants de meest gebruikte adviesverleners zijn (Døving & Gooderham, 2008; Kirby & King, 1997).

Een reden waarvoor accountants de meest gebruikte adviesverleners zijn, is omdat zij één van de meest vertrouwde adviseurs zijn (Blackburn, Carey, & Tanewski, 2014). Volgens het onderzoek van Bennett en Robson (1999) zijn er twee belangrijke kenmerken die aanwezig moeten zijn bij een externe adviesverlener, namelijk bekwaamheid en betrouwbaarheid. Vervolgens is het belangrijk om te kijken naar de bedrijfsleider in kwestie zelf. Indien de bedrijfsleider niet openstaat om advies van een externe verlener te aanvaarden én op te volgen, dan is de adviesverlening voor niks geweest. Zelfs wanneer de accountant betrouwbaar en bekwaam is (Gooderham, Tobiassen, Døving, & Nordhaug, 2004).

Als de bedrijfsleider openstaat voor advies en de accountant zowel betrouwbaar als bekwaam is, dan kan een samenwerking effectief zijn en bijgevolg leiden tot betere bedrijfsprestaties. Deze bevindingen zijn in lijn met eerder verrichte onderzoeken van zowel Bennett en Robson (1999) als Wren en Storey (2002). Helaas betreft het vooral beschrijvend en weinig empirisch bewijs, waarbij ook niet altijd eenduidig een positieve link met bedrijfsprestaties werd aangetoond. Een studie die dit topic wel empirisch benadert, is de studie van Barbera en Hasso (2013) met betrekking tot het gebruik van een externe accountant. Hier werpt het onderzoek een blik op familiebedrijven, wat voordien nooit eerder bestudeerd is. De resultaten bevestigen een positieve relatie tussen het gebruik van externe accountants en de omzetgroei van familiebedrijven. Omtrent niet-familiebedrijven is geen specifiek onderzoek verricht en dit betreft aldus een hiaat wat betreft empirie. Toch wordt er in de studies vooral gekeken naar of een accountant al dan niet gevraagd wordt voor bijkomend advies, maar niet of er ook effectief iets met dat advies gedaan wordt. Dit is vreemd aangezien advies enkel zinvol is als het opgevolgd wordt.

Een bijkomende beperking uit bovenstaande wetenschappelijke bevindingen is dat er enkel naar groei werd gekeken. Zo bewijzen de onderzoeken de associaties tussen groei en advies, maar is het niet duidelijk of advies leidt tot groei, of groei leidt tot de vraag naar advies (Berry Anthony, Sweeting, & Goto, 2006). Daarnaast is het beroep van de accountants sterk aan het evolueren, wat vanzelfsprekend vraagt om recenter onderzoek (Barbera & Hasso, 2013). Ook kan de vraag gesteld

worden of de invloed op de bedrijfsprestaties niet verder reikt dan enkel de groei. Samengevat hebben onderzoekers lang onderzoek uitgevoerd naar de relatie tussen de adviesverlening van een accountant en de invloed op de bedrijfsprestaties. Echter hebben ze enkel gekeken of er een accountant werd aangesteld voor advies. Dat verklaart mogelijk de reden waarom er niet altijd een duidelijke link met bedrijfsprestaties werd gevonden. Het vragen naar advies en er ook effectief aan de slag mee gaan, zijn immers twee verschillende zaken. Vanuit dit standpunt is het gewenst om nieuw onderzoek op te starten, namelijk in welke mate het opvolgen van advies een impact heeft op de bedrijfsprestaties.

1.2. Onderzoeksvragen

Op basis van bovenstaande studies kan er geconcludeerd worden dat er tot op heden enkel literatuur bestaat over de vraag naar advies maar niet over de opvolging ervan. Om deze kloof te dichten, trachten we de volgende hoofd- en deelvragen te beantwoorden:

De centrale onderzoeksvraag wordt als volgt geformuleerd: **“In welke mate heeft de opvolging van accountingadvies door bedrijfsleiders een invloed op de bedrijfsprestaties?”**. Deze centrale onderzoeksvraag wordt vervolgens opgesplitst in vier deelvragen. Na het beantwoorden van deze deelvragen kan er een antwoord geformuleerd worden op de centrale onderzoeksvraag.

- Deelvraag 1: “Wat is de wijzigende rol van de accountant?”
- Deelvraag 2: “Wat zijn de verschillende soorten adviesdiensten?”
- Deelvraag 3: “Is er een relatie tussen het gebruik van een externe accountant en de bedrijfsprestaties?”
- Deelvraag 4: “Is er een relatie tussen de opvolging van de adviezen van de externe accountant en de bedrijfsprestaties?”

1.3. Onderzoeksaanpak

Aan het begin van het onderzoek voeren we een uitgebreide literatuurstudie van academische vakliteratuur uit. Hierbij gaan we eerst na wat de wijzigende rol van een accountant is. Vervolgens werpen we een blik op de verschillende adviesdiensten die geleverd worden door een accountant. Tot slot wordt er gekeken naar eerdere bevindingen tussen het leveren van advies door de accountant en de invloed op de bedrijfsprestaties.

Uit de literatuurstudie vloeit de hypothese-ontwikkeling voort. Hierbij worden hypothesen opgesteld die achteraf in een conceptueel model worden weergegeven.

Vanuit dat conceptueel model start de empirisch studie. Hierbij maken we gebruik van data die kadert in een ruimer onderzoek naar de toekomstige rol van de accountant, uitgevoerd door de Universiteit Hasselt in samenwerking met Xerius. Deze data worden gebruikt om aan de hand van SPSS een grondige wetenschappelijke analyse uit te voeren op de hypothesen. Op basis van deze analyses van de empirische resultaten en de bevindingen uit de literatuurstudie kan een antwoord worden geformuleerd op de hypothesen en op de centrale onderzoeksvraag.

2. Literatuurstudie & hypothese-ontwikkeling

2.1. De wijzigende rol van de accountant

De traditionele rol van de accountant wordt vaak beschreven aan de hand van onderstaande taakomschrijvingen (De Bruyckere, Verplancke, Everaert, Sarens, & Coppens, 2017; Jones, 2002; Lybaert & Zeelmaekers, 2016).

- Het opstellen van de tussentijdse resultatenrekeningen
- De eindejaarsverrichtingen en jaarafsluiting
- Het registreren van facturen en financiële verrichtingen
- De BTW-aangifte
- Het opstellen van de jaarrekening
- De vennootschapsbelastingaangifte
- Het verrichten van fiscale planning voor de onderneming

Als we kijken naar de effectieve uitbesteding van bovenstaande traditionele diensten, blijkt dat gemiddeld 53% van de Belgische KMO's aan selectieve uitbesteding doet en daarenboven 12% aan volledige uitbesteding (Everaert, Sarens, & Rommel, 2007). Kenmerkend worden de aangifte van de vennootschapsbelasting (71,2%) en het opstellen van de jaarrekening (56,3%) omvangrijk uitbesteed aan de accountant (Everaert et al., 2007). De voornaamste reden die bedrijfsleiders hiervoor aangeven volgens Everaert et al. (2007), komt voort uit de toegang die ze verkrijgen tot de expertise en gespecialiseerde knowhow van de accountant. Het stelt KMO's gerust dat de diensten grondig en correct worden uitgevoerd (Everaert et al., 2007). Dit motief komt meermaals terug, KMO's ervaren regelmatig een gebrek aan de nodige kennis en/of middelen (Kamyabi & Devi, 2012).

Vooraleer de bedrijfsleider kiest voor een externe accountant, moet deze laatste beschikken over twee eigenschappen, namelijk bekwaamheid en betrouwbaarheid (Bennett & Robson, 1999). Allereerst moet een adviesverlener over voldoende en juiste competenties beschikken. Er wordt verwacht dat de nodige kennis, vaardigheden en vakbekwaamheid aanwezig zijn om kwaliteitsvol advies te verlenen. Vervolgens is de vertrouwensband tussen een adviesverlener en de klant(en) van belang (Bennett & Robson, 1999). Dat vertrouwen kan een brede betekenis hebben, zowel op informatief vlak als op financieel vlak. Een bedrijfsleider deelt zijn gevoelige interne data in ruil voor een eerlijke en correcte adviesverlening. Hij/zij gaat ervan uit dat de accountant geen schade zal toebrengen aan het bedrijf en enkel het beste ermee voorheeft (Everaert, Sarens, & Rommel, 2005).

Daarnaast wordt vanuit de visie van de bedrijfsleiders de traditionele rol van de accountant gezien als het vervullen van wettelijke verplichtingen. Hierbij heerst er onenigheid tussen verschillende wetenschappelijke artikels. Enerzijds verklaren een reeks artikels dat bedrijfsleiders geen directe toegevoegde meerwaarde zien in de traditionele diensten van de accountant. Zij ervaren dit enkel als een vereiste en vinden het een onvermijdelijke hoge kost (Blackburn, Carey, & Tanewski, 2010; Marriott & Marriott, 2000). Anderzijds wordt in recent empirisch onderzoek aangetoond dat amper 3% geen toegevoegde waarde ervaart. De overige 97% ondervindt wel toegevoegde waarde aan de

traditionele diensten. Ze verklaren dat het informatievoordeel kan opleveren bij het leiden van de onderneming (Lybaert & Zeelmaekers, 2016). Ook eerdere onderzoekers zagen meerwaarde, namelijk Keasey (1990) ervaart informatievoordeel en Cameron (1995) vindt het kosteneffectief.

Vanwege de automatisering die er de laatste jaren plaatsvindt, wordt er gevreesd voor de traditionele rol van de accountant. Zo zijn er specifieke software ontwikkeld die in staat zijn om autonoom facturen en financiële verrichtingen te registreren, jaarrekeningen op te stellen, aangiftes in te vullen en andere diverse handelingen uit te voeren (Hartstein, 2013). Hierdoor rijst de vraag wat de toekomst van een accountant inhoudt en of een accountant al dan niet een functie zal hebben in de toekomst (Sneekes, 2018). De toekomst van een accountant reikt echter verder dan enkel bovenstaande traditionele diensten. Accountants treden immers steeds vaker naar voren als iemand die, meestal op vraag van KMO's, advies verleent. Ze krijgen een bredere betekenis dan voordien, waar ze voornamelijk ingezet werden om aan de wettelijke vereisten te beantwoorden. Als adviesverlener wordt verwacht dat ze een meerwaarde bieden, wat eerder niet altijd het geval was volgens sommigen (De Bruyckere et al., 2017; Lybaert & Zeelmaekers, 2016). De traditionele rol van de accountant – die hierboven aangehaald is – wordt dus uitgebreid met aanvullende adviesverlening.

Allereerst gebruikt de meerderheid van managers van KMO's een externe partner voor het verkrijgen van advies. Dit vloeit voort uit het gebrek aan de nodige kennis en/of middelen, zoals eerder aangehaald (Bennett & Robson, 1999; Kamyabi & Devi, 2012). Bijkomend maakt een KMO doorgaans reeds gebruik van een externe accountant voor de traditionele diensten. Hierdoor is het vaak vanzelfsprekend om voor adviesverlening ook naar een accountant te stappen (De Bruyckere et al., 2017; Doving & Gooderham, 2005). De bedrijfsleider van een KMO tracht advies te vinden dat waarde toevoegt aan de prestaties van zijn onderneming (De Bruyckere et al., 2017; Lybaert & Zeelmaekers, 2016).

Om bovenstaande wetenschappelijke besluiten te staven wordt het recent empirisch onderzoek van Lybaert en Zeelmaekers (2016) gebruikt. Hun onderzoek stelt als hypothese voorop dat 'de externe accountant de voornaamste bron van adviserende diensten is'. Bij het analyseren van de resultaten wordt deze hypothese bevestigd want 96,3% van de respondenten richt zich voor adviserende diensten tot een externe accountant. Verder wordt ook duidelijk dat de bruikbaarheid van het gegeven advies afhankelijk is van het soort advies. Echter kan er wel een opsplitsing gemaakt worden tussen adviezen met enerzijds een gemiddelde hoge bruikbaarheid en anderzijds een gemiddelde lage bruikbaarheid (Lybaert & Zeelmaekers, 2016). Het is van belang om met een kritisch oog naar de verschillende soorten adviesdiensten te kijken.

2.2. De verschillende soorten adviesdiensten

De bruikbaarheid van adviesdiensten varieert en is afhankelijk van de soort adviesdienst. Er bestaan veel soorten adviesdiensten die accountants kunnen aanbieden. Iedere accountant kiest zelf welke soorten adviesdiensten hij/zij aanbiedt (Lybaert & Zeelmaekers, 2016).

In de wetenschappelijke artikels is er geen uniformiteit terug te vinden over de verschillende soorten adviesdiensten. Lybaert en Zeelmaekers (2016) maken gebruik van een uitgebreide lijst van vijftien aanvullende diensten, die ze overnemen uit het onderzoek van Doving en Gooderham (2008). Ook Everaert (2010) beaamt deze lijst en laat studenten deze ook gebruiken voor onderzoek.

- Belastingadvies
- Erfeniskwestie en successieplanning
- Keuze rechtsvorm onderneming
- Administratie van schulden en stopzetting van bedrijven
- Financieel management en budgettering
- Pensioenregeling
- Eigendomsoverdracht
- Marketing, verkoop en strategische planning
- Assistentie bij vergaderingen (Raad van Bestuur)
- Administratieve routines en IT
- HR management en organisatiemanagement
- Training en ontwikkelen van het personeel
- Uitbesteding CFO-functie
- Loonbeleid en administratie
- Waardebepaling bedrijven bij fusies en splitsingen

Daarnaast zijn er nog andere classificaties van adviesdiensten terug te vinden in de wetenschappelijke literatuur. Hierbij worden bovenstaande adviesdiensten vaak ingedeeld op basis van vier categorieën. De meest voorkomende combinatie van categorieën zijn financieel advies, juridisch advies, strategisch advies en operationeel advies. Hierbinnen vallen dan de uitgebreide diensten-omschrijvingen zoals eerder vermeld (Neiryck, 2015).

Allereerst omvat het financieel advies de waardebeoordeling van bedrijven bij fusies, overnames en splitsingen maar ook de administratie van schulden en de budgettering. Vervolgens bestaat het juridisch advies uit onder andere de erfeniskwestie, successieplanning en eigendomsoverdracht. Ten derde handelt het strategisch advies over de assistentie bij vergaderingen en de uitbesteding van de functie van financieel directeur. Tot slot omsluit het operationeel advies training en ontwikkeling van het personeel, loonbeleid, HR management, marketing en verkoop.

In tegenstelling tot bovenstaande opsommingen, kunnen diensten ook kort en eenvoudig opgelijst worden zoals op de website van het 'ITAA' of voluit 'Instituut voor Belastingadviseurs en Accountants'. Daar staat duidelijk voor welke diensten beroep kan gedaan worden op een accountant of een belastingadviseur.

- Boekhouding
- Fiscaliteit
- Begeleiding van starters
- Vennootschapsrecht
- Bedrijfsbeheer
- Sociaal recht

2.3. De relatie tussen het gebruik van een externe accountant en de bedrijfsprestaties

Onderzoekers hebben lang eenzelfde idee gehad over de samenwerking tussen KMO's en externe accountants. Hun idee was dat externe accountants een positieve invloed hebben op de bedrijfsprestaties maar empirisch bewijs bleef echter uit (Bennett & Robson, 1999; Wren & Storey, 2002). Enkele jaren later zijn er toch empirische studies uitgevoerd over de relatie tussen de adviesverlening van een accountant en de invloed op de bedrijfsprestaties (Barbera & Hasso, 2013; Berry Anthony et al., 2006).

Uit de resultaten van onder meer Lybaert en Zeelmaekers (2016) blijkt dat de externe accountant een belangrijke rol speelt in de adviesverlening. De vraag luidt echter of dit ook leidt tot betere bedrijfsprestaties. Dienaangaande is er door diverse auteurs aangetoond dat het gebruik van de externe accountant en de prestaties van bedrijven zich positief verhouden.

Uit het onderzoek van Barbera en Hasso (2013) blijkt dat het gebruik van externe accountants verband houdt tot verschillende bedrijfsprestaties. Enerzijds is er een positief verband met de omzetgroei van het bedrijf, dat gemiddeld met 8,1% stijgt. Anderzijds is een negatief verband aangetoond met betrekking tot de kans op falen van het bedrijf, dat gemiddeld met 29% daalt.

Het onderzoek van Berry Anthony et al. (2006) toont aan dat wanneer bedrijfsleiders veel beroep doen op een accountant voor bedrijfsadvies, deze KMO's ook het snelste groeien. Dit is een bevestiging en verruiming op eerder onderzoek van Bennett en Robson (1999) en Wren en Storey (2002). Er wordt hier geconcludeerd dat het tempo waarmee KMO's groeien, positief beïnvloed kan worden door het gebruik van een externe accountant voor bedrijfsadviezen. Echter, kritisch kan er een debat ontstaan tussen wat er eerst aanwezig is. Leidt advies tot goede bedrijfsprestaties en groei van een KMO, of koopt een groeiende KMO met goede bedrijfsprestaties advies aan omwille van een stijgende behoefte (Bennett & Robson, 1999; Mole, 2002)?

Desondanks kunnen we bovenstaande relaties in vraag stellen. Waarom wordt het gebruik van een externe accountant, het geven van advies, geanalyseerd ten opzichte van de bedrijfsprestaties? Of waarom wordt er in bepaalde studies geen eenduidige of significante link gevonden ten opzichte van bepaalde prestatie maatstaven? Er moet niet zozeer gekeken worden naar het gegeven of er al dan niet advies wordt gegeven, maar eerder in welke mate dit advies ook effectief wordt opgevolgd. Concreet moet de focus niet liggen op de vraag naar advies maar wel op de mate van opvolging van advies. Om deze kloof in de bestaande literatuur te dichten, onderzoeken we 'in welke mate de opvolging van accountingadvies door bedrijfsleiders een invloed heeft op de bedrijfsprestaties'.

2.4. De relatie tussen de opvolging van de adviezen van de externe accountant en de bedrijfsprestaties

Uit voorgaande sectie komt een positief verband naar voor tussen het gebruik van een externe accountant en de bedrijfsprestaties van KMO's. Wij verwachten dat dit positief verband zich ook zal weerspiegelen tussen de mate van opvolging van advies door de bedrijfsleider en de bedrijfsprestaties van de KMO. Dit wordt verwacht omdat er enerzijds toch een kost in rekening wordt gebracht door een externe accountant aan te stellen. Anderzijds wordt er verwacht van een externe accountant dat hij betrouwbaar en bekwaam is om het juiste advies te geven (Bennett & Robson, 1999). De externe accountant moet dan ook in staat zijn om advies te verlenen dat de bedrijfsprestaties ten goede komt (Gooderham et al., 2004). Net wanneer er kwaliteitsvol advies verkregen wordt, verwachten wij dat het opvolgen ervan een logische volgende stap is, met als gevolg dat het opvolgen van dat advies, leidt tot betere bedrijfsprestaties. Die verwachting levert de eerste hypothese op:

Hypothese 1: De mate van opvolging van advies van de externe accountant heeft een positieve invloed op de bedrijfsprestaties.

Het kan worden verwacht dat op bovenstaande relatie verschillende ondernemings- en ondernemerskenmerken inspelen, die deze relatie versterken of verzwakken. Door gebrek aan wetenschappelijk onderzoek over de mate van opvolging van advies, bestaat er nog geen onderzoek over kenmerken die op deze bovenstaande relatie inspelen. Daarentegen is er wel reeds onderzoek verricht naar ondernemings- en ondernemerskenmerken die inspelen op de bedrijfsprestaties.

In dit onderzoek wordt er gekeken naar twee ondernemingskenmerken die de bedrijfsprestaties beïnvloeden, namelijk familiebedrijven versus niet-familiebedrijven en de ouderdom van het bedrijf. Vervolgens wordt er ook één ondernemerskenmerk geanalyseerd, namelijk de mate van financiële kennis van de bedrijfsleider. De reden waarom er specifiek ingezoomd wordt op deze topics, komt voort uit de wetenschappelijke literatuur. Hieruit blijkt dat deze kenmerken een invloed hebben op bedrijfsprestaties. Vervolgens wordt er onderzocht of deze kenmerken een impact hebben op de relatie tussen opvolging van advies en bedrijfsprestaties.

2.4.1. Het familiaal karakter

Uit een eerdere studie blijkt dat familie- en niet-familiebedrijven niet significant verschillen in hun algemene strategische oriëntatie (Gudmundson, Hartman, & Tower, 2016). Toch wordt er in andere wetenschappelijke onderzoeken vaak specifiek gekeken naar familiebedrijven.

Deze focus vloeit voort uit de eigendomsstructuren, waarbij in familiebedrijven de familie het grotendeels voor het zeggen heeft. Hieruit identificeren Barbera en Hasso (2013) twee bijzonderheden die interessant zijn om de impact van een externe accountant te onderzoeken. Allereerst beschikken familiebedrijven over een minder gediversifieerd personeelsbestand. Dit ontstaat doordat de opvolging van de bedrijfsleider meestal door de familie zelf gebeurt, waarbij het kan zijn dat de familiale opvolger in kwestie niet over de juiste capaciteiten en kennis beschikt. Dit komt omdat de familiale verbondenheid zal leiden tot een aanwerving, ook al voldoet hij/zij niet aan de vereisten. Daartegenover genieten de familiale opvolgers wel van een betere bedrijfsspecifieke kennis dan een externe bedrijfsleider. Wanneer in eender welk bedrijf (familie- of niet-familiebedrijf) een gebrek aan kennis zich voordoet, zal de behoefte vergroten om de boekhoudkundige expertise uit te besteden aan een externe accountant. Ten tweede kan de inmenging van de familie in het bedrijf zorgen voor een extra laag van complexiteit. Hierbij zal er zowel rekening gehouden moeten worden met de behoeften van de familie, als met die van het bedrijf tijdens het nemen van financiële beslissingen (Barbera & Hasso, 2013).

Het onderzoek van Barbera en Hasso (2013), specifiek uitgevoerd bij familiebedrijven, toonde ook de positieve relatie aan tussen het gebruik van een externe accountant en bedrijfsprestaties. Hieruit kwamen vervolgens twee beïnvloedende kenmerken naar voren. Zo hebben 'embeddedness' en strategische planning een belangrijke invloed op bovenstaande relatie. Barbera en Hasso (2013) leggen uit dat het belangrijk is dat de accountant sterk ingebed/verankerd is in de onderneming. Vervolgens moet deze ook over de juiste strategische planningsprocessen beschikken om een sterke relatie te hebben met de bedrijfsprestaties (Barbera & Hasso, 2013).

Vervolgens zijn er studies die de invloeden onderzoeken op bedrijfsprestaties en deze relaties vergelijken tussen familie- en niet-familiebedrijven. Eén hiervan is de studie van Prica, Stoica en Boncella (2013), zij vergelijken de invloed van innovatie en kennis op de bedrijfsprestaties tussen beide soorten van bedrijven. Uit de resultaten volgt dat zowel innovatie als kennis een positief verband hebben met de bedrijfsprestaties van beide groepen van bedrijven. Dit komt doordat een goede kennis en innovatie leiden tot concurrentieel voordeel, wat op zijn beurt leidt tot betere bedrijfsprestaties (Prica et al., 2013). Echter is er wel verschil op te merken tussen familie- en niet-familiebedrijven wat betreft de oorsprong van hun kennis, ook wel kennisbron genoemd. Dit kan verklaard worden doordat familiebedrijven over stilzwijgende kennis beschikken. Hierbij zit de kennis in het hoofd en wordt deze onbewust overgedragen op andere familieleden, voorbeelden hiervan zijn handelingen, intuïtie en routines. Deze leiden enerzijds tot concurrentievoordeel en anderzijds bezorgen zij toegang tot andere middelen. Hierdoor treedt er een positief significant verschil bij familiebedrijven ten opzichte van niet-familiebedrijven in de mate van kennisbronnen, die op hun beurt de bedrijfsprestaties positief beïnvloeden.

Voortgaand op bestaande studies willen we onderzoeken of er een significant verschil bestaat tussen familie- of niet-familiebedrijven wat betreft de invloed op de relatie tussen de mate van opvolging van advies en de bedrijfsprestaties. Er wordt een significant verschil tussen beiden verwacht, doordat in voorgaand onderzoek van Prica et al. (2013) ook een significant verschil opgemerkt wordt in de aanwezigheid van kennisbronnen. Bij familiebedrijven is er stilzwijgende of onbewuste kennis aanwezig, maar deze kennis ontbreekt bij niet-familiebedrijven. Vervolgens is er dus een significant verschil tussen beide groepen en dat verschil wordt ook verwacht bij de opvolging van advies. Er is namelijk een link tussen de aanwezigheid van kennisbronnen en adviesopvolging, meer bepaald dat familiebedrijven over kennis beschikken maar toch advies van buitenaf nodig hebben. Dit extern advies kan helpen om de juiste beslissingen te nemen, daar waar de complexiteit van beslissingen soms de bovenhand neemt door de familiale inmenging (Barbera & Hasso, 2013). Samengevat door het feit dat familiebedrijven niet altijd de nodige expertise in huis hebben, zal het opvolgen van advies door accountants mogelijk een sterkere invloed op bedrijfsprestaties hebben bij familiebedrijven dan bij niet-familiebedrijven. Het feit dat niet-familiebedrijven over het algemeen reeds over meer managementcompetenties beschikken vloeit voort uit hun meritocratisch standpunt (= opvolger kiezen op basis van de aanwezige competenties), in tegenstelling tot het nepotistisch standpunt (= opvolger zal (klein)zoon zijn) van familiebedrijven. Hieruit komt aldus de tweede hypothese:

Hypothese 2: De positieve invloed van de mate van opvolging van advies van de externe accountant op de bedrijfsprestaties is groter voor familiebedrijven dan voor niet-familiebedrijven.

2.4.2. De omvang van de financiële kennis

Bedrijfsleiders worden bij het beleid van hun onderneming dagelijks geconfronteerd met financiële beslissingen die genomen moeten worden. Deze beslissingen hebben een enorme impact op de uiteindelijke bedrijfsprestaties van de onderneming. Een gebrek aan financiële kennis van de bedrijfsleider kan ervoor zorgen dat de genomen beslissingen niet optimaal zijn en bijgevolg ook de bedrijfsprestaties suboptimaal beïnvloeden (Agyapong & Bampo, 2019). Een bedrijfsleider met een goede financiële kennis zal eerder zijn boekhoudkundige informatie gebruiken om financiële beslissingen te maken. Hierdoor ontstaan er betere beslissingen, die leiden tot gunstigere bedrijfsprestaties (Halabi, Barrett, & Dyt, 2010).

In de afgelopen jaren is hiernaar veel wetenschappelijk onderzoek verricht door o.a. Hilgert et al. (2003), Lusardi en Mitchell (2014) en Huston (2010). De belangrijke hoofdconclusie die de onderzoekers trekken is het sterke positieve verband tussen de financiële kennis en de financiële resultaten die de onderneming behaalde (Adomako & Danso, 2014). Uit onderzoek van Agyapong en Bampo (2019) blijkt ook dat de financiële kennis van de bedrijfsleider een positief verband heeft met de bedrijfsprestaties. Een verbetering in de financiële kennis kan dan ook de prestaties van de ondernemingen positief beïnvloeden.

Echter wanneer een bedrijfsleider over een ondermaatse financiële kennis beschikt, gaat deze beroep doen op een externe accountant. Deze accountant zal de bedrijfsleider de nodige financiële inzichten

aanreiken (Halabi et al., 2010; Kamyabi & Devi, 2012). Bedrijfsleiders van KMO's werken sneller samen met een externe accountant om toegang te krijgen tot financiële kennis en vaardigheden (Blackburn & Jarvis, 2010; Everaert et al., 2007). Dit komt doordat bedrijfsleiders van KMO's vaak niet beschikken over de nodige financiële kennis (Kamyabi & Devi, 2012). Er bestaat dus een relatie tussen het gebruik van een externe accountant en de financiële kennis van de bedrijfsleider, namelijk hoe kleiner de financiële kennis van een bedrijfsleider, hoe groter het gebruik van een externe accountant (De Bruyckere, Verplancke, Everaert, Sarens, & Coppens, 2018).

Samenvattend heeft de financiële kennis van de bedrijfsleider een positieve relatie met de bedrijfsprestaties (Adomako & Danso, 2014). Bijkomend heeft de financiële kennis van de bedrijfsleider een negatieve relatie met het gebruik van een externe accountant (De Bruyckere et al., 2018). Echter, stelt ons onderzoek zich de vraag of de financiële kennis van de bedrijfsleider een invloed heeft op de relatie tussen de mate van opvolging van advies en de bedrijfsprestaties. Hierover ontbreekt voorlopig wetenschappelijk onderzoek. Uit bovenstaande studies van Halabi et al. (2010) en Agyapong en Bampo (2019) verwachten we dat een bedrijfsleider met een grote financiële kennis een versterkende rol zal spelen op de relatie tussen de mate van opvolging van advies en de bedrijfsprestaties. Dit komt omdat het gegeven advies van de externe accountant beter kan worden toegepast door iemand met een grote financiële kennis, en hierdoor zal leiden tot betere prestaties. Hiermee vermoeden we ook dat de mate van opvolging van advies tegengesteld is met het gebruik van een externe accountant. Een bedrijfsleider met grote financiële kennis zal minder gebruik maken van een externe accountant maar wanneer dit toch gebeurt, zal het advies beter kunnen worden toegepast. Dit kan leiden tot betere bedrijfsprestaties en hieruit volgt aldus de derde hypothese:

Hypothese 3: De positieve invloed van de mate van opvolging van advies van de externe accountant op de bedrijfsprestaties is groter naarmate de bedrijfsleider over meer financiële kennis beschikt.

2.4.3. De ouderdom van het bedrijf

De ouderdom van een bedrijf gaat gepaard met verschillende factoren die veranderen binnen het bedrijf doorheen de jaren. Naargelang de ouderdom zal een bedrijf beschikken over andere middelen en/of capaciteiten. Er is een ruime hoeveelheid aan wetenschappelijke artikels, die onderzoek hebben verricht naar de ouderdom van bedrijven en de beïnvloedende rol daarvan op de bedrijfsprestaties.

Een studie van Coad, Segarra en Teruel (2013) toont aan dat de ouderdom van een bedrijf verschillende bedrijfsprestaties kan beïnvloeden. Ten eerste zijn er resultaten die tonen dat bedrijven betere bedrijfsprestaties neerzetten naargelang ze ouder worden. Oudere bedrijven hebben stijgende productieniveaus, een grotere omvang, hogere winsten, lagere schuldratio's en hogere aandelen ratio's. Ten tweede zijn er ook resultaten die laten zien dat deze bedrijven dan weer lagere verwachte groeipercentages van hun omzet, winst en productiviteit hebben. Zij lijken minder goed de groei van de werkgelegenheid te kunnen omzetten in groei van verkoop, winst en productiviteit. Desondanks weerspiegelt het onderzoek een positief verband tussen de ouderdom en de bedrijfsprestaties, namelijk hoe ouder een bedrijf is, hoe beter de bedrijfsprestaties. Dit geldt echter niet voor de groei want deze heeft een negatief verband met de ouderdom van een bedrijf (Coad et al., 2013).

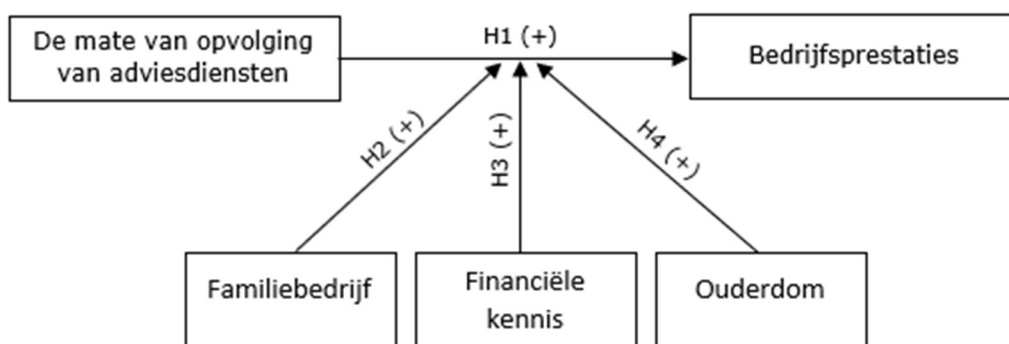
Uit andere wetenschappelijke literatuur komen dezelfde inzichten naar voor. Volgens Afrifa en Padachi (2016) is de leeftijd van het bedrijf ook positief gerelateerd aan de financiële bedrijfsprestaties. Deze onderzoekers hebben dit verklaard door te veronderstellen dat oudere bedrijven meer ervaring hebben omdat ze het voordeel van leren hebben genoten en daarom de bedrijfsprestaties kunnen verbeteren.

Daarnaast toont andere wetenschappelijke literatuur aan dat bedrijven in de beginfase van hun bedrijf eerder geneigd zijn om een externe accountant te benaderen voor adviesdiensten dan de meer mature bedrijven (Breen, Sciulli, Calvert, School of, & Finance, 2004). Dit komt tot uiting in een enquête, die concludeert dat 80% van de ondervraagde bedrijven, jonger dan 10 jaar, gebruik maken van adviesdiensten, terwijl dit aandeel daalt naar 67% van de bedrijven tussen 11 en 25 jaar oud en vervolgens naar 59% van de bedrijven ouder dan 25 jaar (Kirby & King, 1997). Dit is mogelijk het gevolg van nood aan advies in de beginfase.

Binnen ons onderzoek willen we kijken of de mate van opvolging van advies een sterkere of minder sterke relatie heeft met de bedrijfsprestaties. Of met andere woorden, beïnvloedt de ouderdom van een bedrijf de bovenstaande relatie en op welke manier? Hier ontbreekt echter nog steeds literatuur over. Coad et al. (2013) en Afrifa en Padachi (2016) tonen aan dat bedrijfsprestaties verbeteren naargelang de ouderdom. Bijkomend wordt ook bewezen dat naarmate de ouderdom, het gebruik van een externe accountant afneemt (Breen et al., 2004). Wel is het zo dat wanneer een externe accountant advies geeft, een meer mature bedrijf het advies beter kan toepassen vanwege de jaren kennis en ervaring. Dit brengt als gevolg met zich mee dat dit de bedrijfsprestaties positief versterken ten opzichte van een jongere bedrijf. Zo zou een jonger bedrijf mogelijk minder correct het advies interpreteren en/of implementeren (Afrifa & Padachi, 2016). Daarom is de vierde hypothese:

Hypothese 4: De positieve invloed van de mate van opvolging van advies van de externe accountant op de bedrijfsprestaties is groter naarmate het bedrijf ouder wordt.

2.5. Conceptueel model op basis van de verschillende hypothesen



Figuur 1: Conceptueel model

3. Methodologie

3.1. Dataset

Voor dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van een vragenlijst die kadert in een groter onderzoek naar de wijzigende rol van de externe accountant/boekhouder op vlak van dienstverlening, digitalisatie, algemene tevredenheid... Deze enquête werd opgesteld door onderzoekers van de U Hasselt, in opdracht van Xerius. Vervolgens is de vragenlijst in de maand mei 2020 verzonden naar 99.531 ondernemers. De deelnemers hebben binnen de periode van 1 mei 2020 tot 1 oktober 2020 deze enquête kunnen invullen. Bijkomend zijn in deze periode twee opvolgingsmails verzonden om de responsgraad te maximaliseren. In totaal resulteert dit in 5.312 ondernemers die de vragenlijst (gedeeltelijk) hebben ingevuld.

De antwoorden van alle deelnemers zijn zorgvuldig verzameld door de U Hasselt, waarbij ik geanonimiseerde data heb gekregen van prof. dr. Maarten Corten en meneer Rob Janssens. Het doel is om aan de hand van deze data een antwoord te bieden op de onderzoeksvraag in deze masterproef. Voor het analyseren van deze data wordt er gebruik gemaakt van het statistische computerprogramma SPSS. De analyses worden in verschillende stappen uitgevoerd, namelijk een beschrijvende analyse van de steekproef, een correlatietabel en meervoudige lineaire regressies om de hypothesen te testen.

3.2. Regressiemodellen

Het doel van dit onderzoek is om te achterhalen in welke mate de opvolging van accountingadvies door bedrijfsleiders een invloed heeft op de bedrijfsprestaties (1). Bijkomend wordt er gekeken naar de invloed van familiebedrijven (2), financiële kennis (3) en ouderdom van het bedrijf (4) op bovenstaande relatie. In deze relatie worden ook een aantal controlevariabelen geïntegreerd, met name de grootte, de ouderdom, de ondernemingsvorm en de industrie van het bedrijf. De volgende lineaire regressiemodellen worden gebruikt:

$$\text{Bedrijfsprestaties} = \beta_0 + \beta_1 \text{Opvolging} + \beta_2 \text{Grootte} + \beta_3 \text{Industrie} + \beta_4 \text{Ondernemingsvorm} + \beta_5 \text{Leeftijd_onderneming} \quad (1)$$

$$\text{Bedrijfsprestaties} = \beta_0 + \beta_1 \text{Opvolging} + \beta_2 \text{Familiebedrijf} + \beta_3 \text{Opvolging} * \text{Familiebedrijf} + \beta_4 \text{Grootte} + \beta_5 \text{Industrie} + \beta_6 \text{Ondernemingsvorm} + \beta_7 \text{Leeftijd_onderneming} \quad (2)$$

$$\text{Bedrijfsprestaties} = \beta_0 + \beta_1 \text{Opvolging} + \beta_2 \text{Financiële kennis} + \beta_3 \text{Opvolging} * \text{Financiële kennis} + \beta_4 \text{Grootte} + \beta_5 \text{Industrie} + \beta_6 \text{Ondernemingsvorm} + \beta_7 \text{Leeftijd_onderneming} \quad (3)$$

$$\text{Bedrijfsprestaties} = \beta_0 + \beta_1 \text{Opvolging} + \beta_2 \text{Ouderdom} + \beta_3 \text{Opvolging} * \text{Ouderdom} + \beta_4 \text{Grootte} + \beta_5 \text{Industrie} + \beta_6 \text{Ondernemingsvorm} + \beta_7 \text{Leeftijd_onderneming} \quad (4)$$

3.3. Meting variabelen

3.3.1. Afhankelijke variabelen

Bedrijfsprestaties. De afhankelijke variabele die in dit onderzoek wordt getest, is de bedrijfsprestatie. Er zijn verschillende manieren om bedrijfsprestaties te meten. In voorgaande onderzoeken worden herhaaldelijk omzetgroei of winstgevendheid gebruikt. Verder werken ook veel wetenschappelijke onderzoekers met een combinatie van verschillende prestaties waaronder omzetgroei, winstgevendheid, marktaandeel, cashflow en toegevoegde waarde (Agyapong & Bampo, 2019; Barbera & Hasso, 2013; Chepngetich, 2016; Wren & Storey, 2002). In dit onderzoek is de bedrijfsprestatie gebaseerd op het werk van Kellermanns en Eddleston (2007). Er worden zeven prestatiegerelateerde vragen gebruikt om de omzetgroei, groei in marktaandeel, groei in personeelsaantal, winstgevendheid, winstmarge op verkopen, kaspositie en het vermogen om groei uit winst te financieren te beoordelen. Er wordt gevraagd om aan te geven voor elke prestatie-indicator of de huidige prestatie van de onderneming slechter (score 1), ongeveer gelijk (score 2) of beter (score 3) is dan de concurrentie (Kellermanns & Eddleston, 2007). Om finaal de afhankelijke variabele bedrijfsprestaties weer te geven, wordt het gemiddelde van alle scores berekend. In onderstaande tabel wordt een overzicht getoond van de afhankelijke variabelen (bedrijfsprestaties).

Tabel 1: Operationalisering van de afhankelijke variabelen

Variabelen	Meetmethode	Meetniveau
B_omzetgroei	De score die aangeeft hoe de omzetgroei van de onderneming is t.o.v. de concurrenten	Ordinaal
B_marktaandeel	De score die aangeeft hoe de groei in marktaandeel van de onderneming is t.o.v. de concurrenten	Ordinaal
B_personeel	De score die aangeeft hoe de groei in personeelsaantal van de onderneming is t.o.v. de concurrenten	Ordinaal
B_winst	De score die aangeeft hoe de winstgevendheid van de onderneming is t.o.v. de concurrenten	Ordinaal
B_winstmarge	De score die aangeeft hoe de winstmarge op verkopen van de onderneming is t.o.v. de concurrenten	Ordinaal
B_groefinanciering	De score die aangeeft hoe de mogelijkheid om groei te financieren met eigen middelen van de onderneming is t.o.v. de concurrenten	Ordinaal
B_kaspositie	De score die aangeeft hoe de kaspositie van de onderneming is t.o.v. de concurrenten	Ordinaal

3.3.2. Onafhankelijke variabelen

De mate van opvolging van advies. Overeenkomstig onze hypothesen kan de prestatie van een bedrijf verschillen, afhankelijk van de mate van opvolging van adviesdiensten. Deze adviesdiensten worden onderverdeeld in vier soorten adviezen: financieel-, juridisch-, strategisch- en operationeel advies. In de enquête wordt per type adviesdienst afgetoetst in welke mate de ondernemer het geleverde advies van de accountant opvolgt. Het meten van deze onafhankelijke variabele gebeurt met behulp van een Likertschaal. De vraag wordt als volgt geformuleerd: "In welke mate volgt u het geleverde advies van uw accountant gelinkt aan bovenvermelde diensten op?". Hierop kan de respondent de vraag beantwoorden aan de hand van volgende antwoordopties: nooit (score 1), zelden (score 2), soms (score 3), vaak (score 4), altijd (score 5) of niet van toepassing (blanco). Hierna wordt het gemiddelde van alle scores weergegeven als onafhankelijke variabele.

Moderatoren. Aansluitend op onze hypothesen worden de invloeden van de drie moderatoren (familiebedrijf, financiële kennis en ouderdom) afzonderlijk bekeken op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties. Voor familiebedrijven wordt in de enquête bevraagd of het bedrijf in kwestie al dan niet een familiebedrijf is, dat gebeurt op basis van een ja/nee-vraag (nee = 0, ja = 1). Daarnaast wordt de financiële kennis gemeten aan de hand van een financiële quiz met meerkeuzevragen. Bij het geven van correcte antwoorden konden de bedrijfsleiders punten scoren, waarbij zij op het einde van de quiz een gemiddelde score toegewezen kregen. Tot slot wordt de ouderdom van de onderneming bevraagd op basis van het oprichtingsjaar, waarna de leeftijd berekend wordt. In onderstaande tabel wordt een overzicht getoond van de onafhankelijke variabelen (de mate van opvolging van advies) en de moderatoren.

Tabel 2: Operationalisering van de onafhankelijke variabelen

Variabelen	Meetmethode	Meetniveau
Opvolging_financieel	De score die aangeeft in welke mate de bedrijfsleider het financieel advies opvolgt	Ordinaal
Opvolging_juridisch	De score die aangeeft in welke mate de bedrijfsleider het juridisch advies opvolgt	Ordinaal
Opvolging_strategisch	De score die aangeeft in welke mate de bedrijfsleider het strategisch advies opvolgt	Ordinaal
Opvolging_operationeel	De score die aangeeft in welke mate de bedrijfsleider het operationeel advies opvolgt	Ordinaal
Familiebedrijf	Een classificatie van het type bedrijf (0 = niet-familiebedrijf, 1 = familiebedrijf)	Nominaal
Financiële kennis	De score die aangeeft hoe groot de financiële kennis van de bedrijfsleider is	Continu
Ouderdom van bedrijf	De tijd hoelang een onderneming reeds bestaat, huidig jaartal verminderen met oprichtingsjaar	Continu

3.3.3. Controlevariabelen

Zoals bij ieder onderzoek, is er de mogelijkheid dat er covariaties bestaan tussen de onafhankelijke en afhankelijke variabelen die van belang zijn. Bijgevolg worden controlevariabelen meegenomen in het onderzoek. Ze vergen geen specifieke aandacht maar oefenen mogelijk wel invloed uit op de afhankelijke variabelen. De meest voorkomende controlevariabelen die in eerdere studies worden gebruikt, in studies van onder andere Barbera en Hasso (2013) en Carey (2015), zijn grootte, industrie, ondernemingsvorm en leeftijd van de onderneming. Vandaar dat er ook in dit onderzoek rekening wordt gehouden met de mogelijke invloed van deze controlevariabelen.

Om de effecten van de verschillende industrieën na te gaan gebruiken we een dummyvariabele die weergeeft of de onderneming behoort tot een bepaalde industrie of niet (1/0). Hierbij krijgen alle ondernemingen binnen de bepaalde industrie de waarde 1 en de overige industrieën de waarde 0. Er zijn vier (n) verschillende industrieën waaronder de adviesdiensten worden geklasseerd, namelijk diensten, constructie, handel en productie. Vandaar dat er drie dummyvariabelen (n-1) aangemaakt worden om uiteindelijk de dienstenindustrie te analyseren. Ook wordt er een dummyvariabele gemaakt voor de variabele 'ondernemingsvorm', meer bepaald krijgen alle eenmanszaken de waarde 1 en de resterende ondernemingsvormen de waarde 0. De overige twee controlevariabelen, grootte en leeftijd van de onderneming, worden gemeten aan de hand van actuele cijfers. De bedrijfsleider vult in hoeveel werknemers er in het bedrijf werken en in welk jaar het bedrijf is opgericht. Achteraf wordt de leeftijd van de onderneming berekend door het oprichtingsjaar te verminderen met het huidige jaar.

Uit eerder onderzoek komt geen eenduidig resultaat naar voren: Carey (2015) vond dat de leeftijd van het bedrijf een negatieve invloed hebben op de bedrijfsprestaties, terwijl Afrifa en Padachi (2016) een positieve invloed verwachten. Verder zou de grootte van het bedrijf een positieve invloed hebben op de bedrijfsprestaties. Voor de verschillende industrieën en ondernemingsvormen zijn er geen eenduidige invloeden waargenomen op de bedrijfsprestaties.

Tabel 3: Operationalisering van de controlevariabelen

Variabelen	Meetmethode	Meetniveau
Grootte_bedrijf	Aantal werknemers in absolute aantallen, geen VTE	Continu
Industrie	Classificatie van de industrieën op basis van een dummyvariabele (bepaalde sector = 1, resterende sectoren = 0), vergelijken tegen de dienstensector	Nominaal
Ondernemingsvorm	Classificatie van de ondernemingsvormen op basis van een dummyvariabele (eenmanszaak = 1, resterende vormen = 0)	Nominaal
Leeftijd_bedrijf	De tijd hoelang een onderneming reeds bestaat, huidig jaartal verminderen met oprichtingsjaar	Continu

4. Resultaten

4.1. Beschrijvende statistieken

Bij deze analyse wordt er gebruik gemaakt van percentages, gemiddelden, mediaan, minima en maxima om de steekproef te bespreken. In totaal wordt er anonieme data verkregen van 5.312 respondenten, waarvan 1.743 respondenten (32,9%) de enquête volledig hebben ingevuld. Voordat er resultaten worden gerapporteerd is het belangrijk om uitschieters, meer bepaald data die sterk afwijken van de rest van de data, te identificeren en bijgevolg te elimineren uit de dataset. Er zijn twee uitschieters gedetecteerd met behulp van SPSS, door de methode van Tukey's Fences (1.5*IQR-regel) toe te passen. Deze zijn verwijderd om geen vertekend beeld te krijgen. De eerste uitschieter is gevonden bij de leeftijd van de onderneming (167 jaar) en de tweede uitschieter is ontdekt bij de grootte van de onderneming (10.000 werknemers). Na het verwijderen van de twee uitschieters blijven er nog 5.310 respondenten over, dit wordt de steekproef van dit onderzoek. Echter worden de missing values bij elke variabele buiten beschouwing gelaten, de grootte van de steekproef (N) wordt altijd mee weergegeven. De steekproef wordt hieronder beschreven, met behulp van verkregen tabellen uit SPSS.

De leeftijd van de ondernemingen die hebben deelgenomen varieert tussen 1 en 71 jaar, wat neerkomt op een gemiddelde (mediaan) van 11,29 (8) jaar. Ook de grootte van de ondernemingen schommelt van geen werknemers tot 800 werknemers naast de werkgever. Uit het gemiddelde (10 werknemers) en de mediaan (0 werknemers) kan er geconcludeerd worden dat er toch veel ondernemingen zijn waar de bedrijfsleider alleen de onderneming draaiende houdt. Hier sluit de soort vennootschapsvorm nauw bij aan waar er 2 opvallende vormen aanwezig zijn, namelijk de BV (46,28%) en de eenmanszaak (39,86%). Daarnaast zijn de ondernemingen ongeveer evenredig verdeeld als er gekeken wordt naar het al dan niet zijn van een familiebedrijf. Zo wordt duidelijk dat er 48,30% van de ondernemingen een familiebedrijf is.

Tabel 4: Leeftijd en grootte

	Geldig (N)	Min	Max	Gemiddelde	Mediaan
Leeftijd	1 267	1	71	11,29	8,00
Grootte	1 653	0	800	10,56	0,00

Tabel 5: Ondernemingsvormen

	Frequentie (N)	Percent	Cumulatief percent
Eenmanszaak	745	39,86	39,86
BV	865	46,28	86,14
NV	56	3,00	89,14
CVBA	4	0,21	89,35
CommV	99	5,30	94,65
CoopV	5	0,27	94,92
VOF	65	3,48	98,40
Overige	30	1,60	100,00
Totaal	1 869	100,00	
Missing (N)	3 441		
Totaal (N)	5 310		

Tabel 6: Familiebedrijf

	Frequentie (N)	Percent	Cumulatief percent
Ja	577	48,30	48,30
Nee	617	51,70	100,00
Totaal	1 194	100,00	
Missing (N)	4 166		
Totaal (N)	5 310		

Op vlak van industrie zijn de ondernemingen breed verspreid over de verschillende sectoren maar de bovenhand wordt voornamelijk genomen door de bouwnijverheid (10,15%), informatie en communicatie (11,44%), menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening (12,22%) en vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten (11,75%). Echter worden de 20 verschillende sectoren waarin de respondenten hun ondernemingen hebben geplaatst, samengevoegd tot slechts 4 groepen: diensten, handel, productie en constructie. Vervolgens wordt er specifiek ingezoomd op de dienstensector versus niet-dienstensector.

Tabel 7: Industrie

	Frequentie (N)	Percent	Cumulatief percent
Administratieve en ondersteunende diensten	106	5,49	5,49
Bouwnijverheid	196	10,15	15,64
Distributie van water, afval- en afvalwaterbeheer en sanering	2	0,10	15,74
Exploitatie van en handel in onroerend goed	18	0,93	16,67
Extraterritoriale organisaties en lichamen	3	0,16	16,83
Financiële activiteiten en verzekeringen	55	2,84	19,67
Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	79	4,09	23,76
Huishoudens als werkgever; niet-gedifferentieerde productie van goederen en diensten door huishoudens voor eigen gebruik	3	0,16	23,92
Industrie	59	3,05	26,97
Informatie en communicatie	221	11,44	38,41
Kunst, amusement en recreatie	106	5,49	43,90
Landbouw, bosbouw en visserij	16	0,83	44,73
Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening	236	12,22	56,95
Onderwijs	19	0,98	57,93
Openbaar bestuur en defensie; verplichte sociale verzekeringen	5	0,26	58,19
Overige diensten	513	26,55	84,74
Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht	7	0,36	85,10
Verschaffen van accommodatie en maaltijden	30	1,55	86,65
Vervoer en opslag	31	1,60	88,25
Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	227	11,75	100,00
Totaal	1 932	100,00	
Missing (N)	3 378		
Totaal (N)	5 310		

In de vragenlijst wordt ook de financiële kennis van de bedrijfsleiders getest en daaruit wordt duidelijk dat hun financiële kennis aan de hoge kant ligt. De gemiddelde (mediaan) score van de bedrijfsleiders is daarentegen wel negatief, namelijk -0,03 (-0,19). Echter wil dit niet zeggen dat de financiële kennis laag is want een score van -0,19 betekent dat de bedrijfsleider een resultaat van 7/10 behaalde op de kennisquiz. Er zijn ook bedrijfsleiders die een zeer hoge score behalen, namelijk 1,27, wat betekent dat de respondent alle vragen juist beantwoord heeft. De betekenis van de scores van de financiële quiz zijn ook terug te vinden in de tabellen hieronder (Houts & Knoll, 2020).

Tabel 8: Financiële quiz

	Geldig (N)	Min	Max	Gemiddelde	Mediaan
Financiële kennis	1 775	-1,9	1,267	-0,0289	-0,188

#correct	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Score	-2,05	-1,90	-1,71	-1,49	-1,22	-0,91	-0,57	-0,19	0,24	0,71	1,27
Totaal (N)	0	2	12	32	62	166	260	405	417	296	125
Missing (N)	3535										

Tot slot worden de histogrammen van de continue variabelen bestudeerd, met uitzondering van de dummyvariabelen. Hierdoor worden de variabelen 'grootte' en 'leeftijd' getransformeerd (natuurlijk logaritme) vanwege de scheefheid van hun verdeling. Dit wordt gedaan voor de multivariate analyse zodat bovenstaande variabelen aan de voorwaarden/assumpties van een lineaire regressie voldoen.

4.2. Correlatietabel

In tabel 9 is de correlatietabel terug te vinden van alle variabelen behalve de moderatoren, waarbij de variabelen grootte en leeftijd getransformeerd (natuurlijk logaritme) zijn vanwege hun scheve verdeling. Het verband tussen de variabelen gelinkt aan bedrijfsprestaties en de variabelen gelinkt aan opvolging van advies worden geanalyseerd. De eerste maatstaf voor de bedrijfsprestaties is B_omzetgroei. Hier is er slechts één significante correlatie ten aanzien van de opvolging van advies, namelijk een positieve correlatie met Opvolging_operationeel (0,091). De variabelen Opvolging_financieel, Opvolging_juridisch en Opvolging_strategisch zijn niet significant gecorreleerd met B_omzetgroei. Wel heeft B_omzetgroei een significante positieve correlatie met de andere variabelen die de bedrijfsprestaties meten: B_marktaandeel (0,761), B_personeel (0,563), B_winst (0,638), B_winstmarge (0,501), B_groeifinan (0,457) en B_kaspositie (0,487). Dit is vanzelfsprekend aangezien deze variabelen min of meer hetzelfde meten, namelijk de bedrijfsprestaties ten opzichte van de concurrentie. Vervolgens kan er geconcludeerd worden dat alle variabelen die de bedrijfsprestaties meten positief gecorreleerd zijn aan elkaar, deze waarden zijn terug te vinden in tabel 9. Vervolgens zijn B_marktaandeel en B_personeel niet significant gecorreleerd met de opvolging van advies. Met betrekking tot B_winst is er wel een positieve significante correlatie met Opvolging_operationeel (0,083). Wat de B_winstmarge betreft, is er zowel een positieve significante correlatie met Opvolging_juridisch (0,109) als met Opvolging_operationeel (0,105). Hetzelfde zien we bij B_groeifinan, namelijk voor Opvolging_juridisch (0,079) en Opvolging_operationeel (0,091). De laatste maatstaf voor bedrijfsprestaties is B_kaspositie en heeft een positieve significante correlatie met Opvolging_juridisch (0,080).

Bovendien vertonen de variabelen met betrekking tot het opvolgen van advies zelf een significante positieve correlatie onderling (0,628; 0,640; 0,680; 0,613; 0,688; 0,738). Hiernaast zijn Opvolging_financieel, Opvolging_juridisch en Opvolging_operationeel significant negatief gecorreleerd met Grootte (-0,098; -0,085; -0,099). Verder zijn Grootte_bedrijf en Leeftijd_bedrijf significant positief gecorreleerd aan elkaar (0,217). Ook heeft Grootte_bedrijf een significante positieve correlatie met B_omzetgroei (0,092) en B_personeel (0,193).

Tot slot wordt de voorwaarde multicollineariteit nagekeken in de correlatietabel. Dit gebeurt door na te gaan of er een hoge correlatie tussen twee variabelen aanwezig is. Vanaf een correlatiewaarde van 0,9 gaat men van multicollineariteit uit. Dit was niet het geval binnen deze correlatietabel en bijgevolg treden er dus geen problemen op in verband met de assumpties/voorwaarden, wat dus aangeeft dat de meervoudige lineaire regressie kan worden gehanteerd.

Tabel 9: Correlatietabel

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1) B_omzetgroei	1 985												
2) B_marktaandeel	0,761** 753	1 819											
3) B_personeel	0,563** 564	0,585** 554	1 639										
4) B_winst	0,638** 818	0,562** 697	0,388** 556	1 969									
5) B_winstmarge	0,501** 668	0,478** 614	0,373** 508	0,688** 710	1 789								
6) B_groeifinan	0,457** 690	0,436** 630	0,385** 516	0,545** 708	0,464** 635	1							
7) B_kaspositie	0,487** 702	0,450** 634	0,340** 509	0,613** 740	0,487** 647	0,738** 695	1 842						
8) Opvolg_financieel	0,016 788	-0,015 660	-0,008 512	0,021 763	0,019 626	0,031 668	0,009 672	1 1819					
9) Opvolg_juridisch	0,044 807	0,042 682	-0,029 538	0,059 799	0,109** 651	0,079* 692	0,080* 712	0,628** 1465	1 1727				
10) Opvolg_strategisch	0,076 608	0,024 506	0,017 401	0,033 587	0,045 487	0,074 513	0,039 514	0,640** 1112	0,680** 1119	1 1185			
11) Opvolg_operationeel	0,091* 710	0,045 593	0,037 478	0,083* 703	0,105* 580	0,091* 612	0,052 620	0,613** 1180	0,688** 1235	0,738** 1018	1 1353		
12) Grootte_bedrijf ^a	0,217** 861	0,200** 721	0,299** 569	0,078* 847	0,077* 691	0,063 722	0,062 742	-0,112* 1231	-0,046 1284	-0,044 904	-0,044 1121	1 1653	
13) Leeftijd_bedrijf ^a	-0,032 641	-0,061 550	-0,033 432	-0,013 642	-0,029 531	-0,034 566	0,036 561	-0,050 912	0,001 938	-0,035 662	-0,001 815	0,142** 1156	1 1267

**Significantieniveau onder 0.01; *Significantieniveau onder 0.05 level; ^aNatuurlijk logaritme; *Cursief voor steekproef (N); Vetgedrukt bij absolute correlatie > 0,5*

4.3. Meervoudige lineaire regressie

4.3.1. Bestuderen H1: de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties

Om de eerste hypothese te toetsen met betrekking tot de mate van opvolging van advies van de externe accountant en de bedrijfsprestaties, wordt er een meervoudige lineaire regressie uitgevoerd. Dit wordt enerzijds voor de gemiddelden van de bedrijfsprestaties en adviesopvolging gedaan en anderzijds per bedrijfsprestaties en adviesdienst apart.

Bedrijfsprestaties & opvolging van advies

Bij de eerste analyse wordt er voor de bedrijfsprestaties gekeken naar de gemiddelde bedrijfsprestaties en vervolgens naar iedere specifieke bedrijfsprestatie (omzetgroei, marktaandeel, personeel, winst, winstmarge, groei financiering en kaspositie) in een apart model. Daarnaast wordt voor de adviesopvolging eerst de gemiddelde adviesopvolging en daarna de verschillen tussen de adviesdiensten (financieel, juridisch, strategisch en operationeel) bestudeerd maar deze laatste wel slechts binnen één model.

In tabel 10 is een overzicht terug te vinden van de resultaten van bovenstaande meervoudige lineaire regressies. Om hieruit een conclusie te trekken is het belangrijk om naar de algemene trend van de coëfficiënten te kijken en niet zozeer naar de individuele bedrijfsprestaties apart. Dit om de reden dat de analyses meerdere malen worden herhaald en er dan altijd wel iets significant aan het licht komt (Jansen, 1994). Dit fenomeen wordt in de statistiek 'type-I-fout' of ook 'vals-positieve' conclusie genoemd. Wat opvalt in de resultaten is dat alle bedrijfsprestaties ongeveer dezelfde trend hebben, met uitzondering van omzetgroei. Meer bepaald waar globaal genomen juridische advies significant is, is bij omzetgroei strategisch advies significant. Modellen die als geheel niet significant zijn, mogen niet geïnterpreteerd worden, hetgeen een aantal keer het geval is in modellen waar juridisch advies significant is (winst, winstmarge en kaspositie). Echter zijn er ook modellen die als geheel wel significant zijn (gemiddelde bedrijfsprestaties, marktaandeel en groei financiering) waar juridisch advies ook significant is of waar strategisch advies significant is (omzetgroei). Hieruit kan dus geen eenduidig verband gevonden worden tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties. Toch wordt er een verband gevonden bij de helft van alle bedrijfsprestatie, wat weergeeft dat er mogelijk wel een link is. Dit kan verklaard worden door te kijken naar de periode waarin de vragenlijst afgenomen is. De gehele bedrijfswereld werd beïnvloed door een pandemie, wat vanzelfsprekend geen goede referentie is voor een onderzoek.

Alternatieve bedrijfsprestaties & opvolging van advies

Na bovenstaande conclusie wordt kritisch nagedacht en wordt de meting van de bedrijfsprestaties in vraag gesteld. Worden de bedrijfsprestaties wel objectief gemeten in de enquête? Kunnen de bedrijfsleiders hun onderneming tijdens deze bevraging correct inschatten ten opzichte van hun concurrenten? Zijn zij in staat om hun bedrijfsprestaties objectief te vergelijken met hun concurrenten en deze te beoordelen op een schaal van 1-3 (1 = slechter, 2 = hetzelfde of 3 = beter)? Indien de antwoorden hierop negatief zijn, is het logisch dat er geen globaal verband gevonden kan worden. Om deze reden wordt deze hypothese opnieuw geanalyseerd maar ditmaal met objectieve

cijfers uit de jaarrekening van de ondernemingen. Meer bepaald worden ROE en ROA extra opgenomen in de dataset, hiervan wordt het gemiddelde genomen van de voorbije drie jaar.

- ROE (*'Return on Equity'/Rendement op eigen vermogen*) = netto inkomen/eigen vermogen
- ROA (*'Return on Assets'/Rendement op activa*) = netto inkomen/totale activa

Als tweede analyse wordt er voor de bedrijfsprestaties gekeken naar deze alternatieve bedrijfsprestaties, namelijk ROE en ROA in een apart model. Daartegenover wordt voor de adviesopvolging eerst de gemiddelde adviesopvolging bestudeerd en daarna de verschillen tussen de adviesdiensten binnen één model.

Tabel 11 levert een overzicht van de resultaten van de meervoudige lineaire regressies, met de alternatieve bedrijfsprestaties als afhankelijke variabelen. Opmerkelijk zijn deze modellen niet significant en mag er bijgevolg geen conclusie gemaakt worden over de coëfficiënten zelf, noch over de sterkte of richting ervan. Hierdoor kan H_1 op basis van deze alternatieve bedrijfsprestaties ook niet bevestigd worden. Er is dus opnieuw geen verband gevonden tussen enerzijds bedrijfsprestaties en anderzijds de mate van opvolging van advies te concluderen. Echter moet er wel nagedacht worden over beide methodes van het meten van bedrijfsprestaties. Welke meetmethode is de beste? Waarom? Bij welke meetmethode verklaart de mate van opvolging van advies het meest de bedrijfsprestaties? Deze vragen roepen op om beide meetmethodes onderling te vergelijken.

Verskil bedrijfsprestaties & opvolging van advies

Bij de laatste analyse worden beide meetmethodes van bedrijfsprestaties vergeleken. Hierbij is het noodzakelijk om alle bedrijfsprestaties op eenzelfde schaal te zetten, dit wordt gedaan door te standaardiseren. Indien dit niet wordt gedaan, kan er nooit een conclusie worden gemaakt over beide meetmethodes. Dit komt vanwege de verschillende meetschalen: enerzijds een meetschaal van 1-3 en anderzijds een meetschaal van -oneindig tot +oneindig. Vervolgens wordt er dus gekeken of de gestandaardiseerde coëfficiënten enorm verschillen bij beide meetmethodes. Hiervoor worden beide afhankelijke variabelen gestandaardiseerd in SPSS en worden vervolgens de regressies opnieuw uitgevoerd op beide afhankelijke variabelen met dezelfde onafhankelijke variabelen. Op basis van voorgaande stappen worden beide meetmethodes vergeleken.

Deze vergelijking is terug te vinden in tabel 12, namelijk de gestandaardiseerde bedrijfsprestaties als afhankelijke variabelen. Hier zijn enkele modellen significant, meer bepaald die van de gemiddelde bedrijfsprestaties en omzetgroei. Vanwege het feit dat de alternatieve bedrijfsprestaties geen significante modellen weergeven, is er geen verband gevonden. Toch wordt de algemene trend uit pure interesse verder vergeleken om de verschillen te achterhalen. Opmerkelijk hebben beide meetmethodes toch andere resultaten, meer bepaald hebben de adviesdiensten onderling enorm veel verschillen. Dit wijst erop dat het categoriseren van adviesdiensten in financieel, juridisch, strategisch en operationeel misschien geen goed idee is.

Samengevat is er geen eenduidig verband gevonden tussen de mate van opvolging van advies en de bedrijfsprestaties, met gevolg dat H_1 niet bevestigd kan worden.

Tabel 10: Bedrijfsprestaties & opvolging van advies

	Gemiddelde bedrijfspr.	Gemiddelde bedrijfspr.	Omzetgroei	Markt- aandeel	Personeel	Winst	Winstmarge	Groei finan.	Kaspositie
Constante	2,146*** (0,110)	2,079*** (0,145)	2,130*** (0,196)	2,155*** (0,193)	1,623*** (0,210)	2,108*** (0,206)	1,991*** (0,211)	2,011*** (0,217)	2,029*** (0,224)
OPVOLGING VAN ADVIES									
Financieel advies		-0,055 (0,039)	-0,067 (0,053)	-0,087 (0,054)	-0,017 (0,056)	-0,057 (0,056)	-0,044 (0,061)	-0,069 (0,059)	-0,044 (0,059)
Juridisch advies	0,015 (0,022)	0,097*** (0,036)	0,053 (0,047)	0,087* (0,049)	0,019 (0,056)	0,095* (0,053)	0,135** (0,054)	0,109** (0,051)	0,132** (0,057)
Strategisch advies		0,007 (0,032)	0,070* (0,041)	-0,008 (0,044)	0,008 (0,044)	-0,030 (0,048)	-0,052 (0,050)	0,041 (0,048)	0,007 (0,049)
Operationeel advies		-0,011 (0,035)	-0,024 (0,046)	0,003 (0,049)	-0,013 (0,052)	0,033 (0,050)	0,034 (0,053)	0,016 (0,053)	-0,030 (0,055)
CONTROLEVARIABLEN									
Grootte^a	0,038** (0,016)	0,036* (0,020)	0,083*** (0,026)	0,076*** (0,027)	0,199*** (0,028)	0,020 (0,029)	-0,005 (0,030)	-0,012 (0,029)	-0,011 (0,030)
Leeftijd^a	-0,041* (0,024)	-0,040 (0,032)	-0,066 (0,042)	-0,058 (0,045)	-0,005 (0,047)	-0,054 (0,046)	-0,037 (0,049)	-0,032 (0,048)	-0,010 (0,051)
Industrie (t.o.v. diensten)	-0,012 (0,068)	0,000 (0,083)	0,034 (0,104)	0,053 (0,112)	-0,009 (0,117)	0,107 (0,113)	0,013 (0,113)	-0,042 (0,120)	-0,060 (0,124)
Dummy_Constructie	-0,065 (0,099)	-0,033 (0,146)	-0,133 (0,193)	-0,121 (0,188)	-0,050 (0,176)	0,038 (0,205)	0,056 (0,189)	0,095 (0,205)	-0,019 (0,219)
Dummy_Handel	-0,026 (0,097)	-0,074 (0,153)	0,252 (0,204)	-0,060 (0,214)	-0,127 (0,198)	0,046 (0,215)	-0,136 (0,201)	0,095 (0,232)	-0,170 (0,231)
Ondernemingsvorm									
Dummy_Eenmanszaak	-0,101** (0,050)	-0,111 (0,069)	-0,193** (0,091)	-0,153 (0,100)	0,061 (0,108)	-0,147 (0,099)	-0,195* (0,109)	-0,205* (0,106)	-0,115 (0,114)
Model F-statistiek	2,310**	2,016**	3,338***	1,985**	1,990**	1,077	1,572	1,720*	0,932
Gecorrigeerde R²	1,20%	2,50%	7,00%	3,50%	4,30%	0,20%	2,10%	2,50%	-0,20%

*, **, *** geeft het significantieniveau onder 0,10, 0,05 en 0,01 aan; ^a natuurlijk logaritme; standaardfouten tussen haken

Tabel 11: Alternatieve bedrijfsprestaties & opvolging van advies

	ROE	ROE	ROA	ROA
Constante	11,321 (20,210)	23,366 (24,433)	24,092** (11,023)	21,880 (14,512)
OPVOLGING VAN ADVIES				
Financieel advies		-3,985 (5,438)		-1,765 (3,238)
Juridisch advies	4,822	2,489 (5,997)	-0,845	4,017 (3,557)
Strategisch advies	(3,717)	12,226** (4,926)	(1,976)	3,838 (2,883)
Operationeel advies		-6,877 (5,718)		-5,814* (3,253)
CONTROLEVARIABLEN				
Grootte^a	2,245 (2,346)	2,256 (2,869)	-0,376 (1,247)	1,536 (1,692)
Leeftijd^a	-5,072 (5,357)	-8,360 (6,516)	-5,756** (2,878)	-8,418** (3,826)
Industrie (t.o.v. diensten)	-5,562 (11,137)	2,317 (13,505)	4,504 (5,906)	6,064 (7,872)
Dummy_Constructie	-33,806**	-14,281	-0,552	-1,561
Dummy_Handel	(15,861)	(21,524)	(7,518)	(12,228)
Dummy_Productie	0,403 (11,054)	-10,042 (20,105)	-2,652 (7,657)	2,681 (12,883)
Ondernemingsvorm				
Dummy_Eenmanszaak	-18,691 (14,915)	-13,546 (19,205)	-3,222 (8,042)	-2,339 (11,188)
Model F-statistiek	1,316	1,058	0,740	1,011
Gecorrigeerde R²	0,80%	0,40%	-0,60%	0,10%

*, **, *** geeft het significantieniveau onder 0,10, 0,05 en 0,01 aan; ^a natuurlijk logaritme; standaardfouten tussen haken

Tabel 12: Gestandaardiseerde bedrijfsprestaties & opvolging van advies

	Z-Gem. Bedrijfspr.	Z-Gem. Bedrijfspr.	Z- Omzetgroei	Z- Omzetgroei	Z-ROE	Z-ROE	Z-ROA	Z-ROA
Constante	0,040 (0,182)	-0,070 (0,241)	-0,016 (0,208)	-0,056 (0,287)	-0,093 (0,395)	0,143 (0,478)	0,548* (0,325)	0,482 (0,428)
OPVOLGING VAN ADVIES								
Financieel advies		-0,091 (0,064)		-0,098 (0,078)		-0,078 (0,106)		-0,052 (0,096)
Juridisch advies	0,025 (0,037)	0,161*** (0,060)	0,007 (0,042)	0,077 (0,068)	0,094 (0,073)	0,049 (0,117)	-0,025 (0,058)	0,119 (0,105)
Strategisch advies		0,012 (0,054)		0,103* (0,060)		0,239** (0,096)		0,113 (0,085)
Operationeel advies		-0,019 (0,058)		-0,035 (0,067)		-0,134 (0,112)		-0,172* (0,096)
CONTROLEVARIABLEN								
Grootte^a	0,063** (0,026)	0,059* (0,034)	0,124*** (0,029)	0,122*** (0,039)	0,044 (0,046)	0,044 (0,056)	-0,011 (0,037)	0,045 (0,050)
Leeftijd^a	-0,069* (0,040)	-0,067 (0,053)	-0,056 (0,046)	-0,096 (0,062)	-0,099 (0,105)	-0,163 (0,127)	-0,170** (0,085)	-0,248** (0,113)
Industrie (t.o.v. diensten)								
Dummy_Constructie	-0,019 (0,112)	-0,001 (0,138)	-0,024 (0,127)	0,049 (0,152)	-0,109 (0,218)	0,046 (0,264)	0,133 (0,174)	0,179 (0,232)
Dummy_Handel	-0,108 (0,163)	-0,054 (0,242)	0,049 (0,193)	-0,195 (0,283)	-0,661** (0,310)	-0,279 (0,421)	-0,016 (0,222)	-0,046 (0,361)
Dummy_Productie	-0,043 (0,160)	-0,123 (0,254)	-0,032 (0,188)	0,369 (0,299)	0,008 (0,275)	-0,196 (0,393)	-0,078 (0,226)	0,079 (0,380)
Ondernemingsvorm								
Dummy_Eenmanszaak	-0,168** (0,083)	-0,184 (0,114)	-0,258*** (0,097)	-0,282** (0,134)	-0,366 (0,292)	-0,265 (0,376)	-0,095 (0,237)	-0,069 (0,330)
Model F-statistiek	2,310**	2,016**	5,122***	3,338***	1,316	1,058	0,740	1,011
Gecorrigeerde R²	1,20%	2,50%	4,80%	7,00%	0,80%	0,40%	-0,60%	0,10%

*, **, *** geeft het significantieniveau onder 0,10, 0,05 en 0,01 aan; ^a natuurlijk logaritme; standaardfouten tussen haken

4.3.2. Bestuderen H2, H3 en H4: de invloed van familiebedrijven, financiële kennis en ouderdom van het bedrijf op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties

Om de volgende drie vooropgestelde hypothesen (H_2 , H_3 en H_4) na te gaan, wordt er gekeken wat de invloed van de moderatoren (familiebedrijf, financiële kennis en ouderdom) is tussen de mate van opvolging van advies van de externe accountant en de bedrijfsprestaties. Deze moderatoren worden afzonderlijk bestudeerd door middel van een meervoudige lineaire regressie. Dit doen we enerzijds voor de gemiddelden van de bedrijfsprestaties en adviesopvolging en anderzijds per bedrijfsprestaties apart. Echter zal dit enkel met de origineel bevraagde bedrijfsprestaties gebeuren en niet met de alternatieve bedrijfsprestaties omdat deze leiden tot niet significante modellen. Daarnaast houden we ook uitsluitend rekening met de gemiddelde waarden van opvolging van advies vanwege de tegengestelde resultaten die bij bovenstaande analyses werden ontdekt.

Invloed van een familiebedrijf op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties

Bij deze analyse wordt er gekeken naar de invloed van familiebedrijven op de relatie van bedrijfsprestaties en adviesopvolging. Hiervoor wordt er gekeken naar de algemene trend tussen de verschillende ondervraagde bedrijfsprestaties.

Tabel 13 biedt een overzicht van de resultaten van de meervoudige lineaire regressies met familiebedrijven als moderator. Er wordt geen significante invloed gedetecteerd, bijgevolg kan H_2 niet bevestigd worden. Op basis van niet significante resultaten mag er niks geconcludeerd worden. Enkel dat er geen bewijs is gevonden dat het al dan niet familiebedrijf zijn een invloed heeft op de relatie opvolging-bedrijfsprestaties.

Invloed van de financiële kennis op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties

Vervolgens wordt er gekeken of de financiële kennis van de bedrijfsleiders een invloed heeft op de relatie van bedrijfsprestaties en adviesopvolging. Ook hier wordt de algemene trend over de verschillende bedrijfsprestaties geanalyseerd.

Uit tabel 14 wordt een overzicht gegenereerd met de resultaten van de meervoudige lineaire regressies met financiële kennis als moderator. Hier wordt er een negatief significant resultaat bekomen, namelijk: "het effect van opvolging van advies op bedrijfsprestaties wordt verzwakt wanneer de financiële kennis van een bedrijfsleider stijgt". Hierbij kan H_3 worden verworpen, omwille van de significante negatieve resultaten. Dit kan verklaard worden omdat personen met veel financiële kennis wellicht al betere beslissingen nemen in bedrijven, waardoor het effect van opvolgen van advies voor hun bedrijf beperkter zal zijn. Aan de andere kant deden personen met weinig financiële kennis misschien heel wat zaken verkeerd, waardoor het opvolgen van advies van de accountant een veel groter effect kan hebben. Ten opzichte van de literatuur liggen deze resultaten in lijn met het werk van De Bruyckere et al. (2018), weliswaar over het gebruik van een accountant en niet over de opvolging van advies. Dit werk bewijst eerder dat hoe groter de financiële kennis, hoe kleiner het gebruik van een externe accountant.

Invloed van de ouderdom van het bedrijf op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties

Tot slot wordt er gekeken naar de invloed van de ouderdom van het bedrijf op de relatie van bedrijfsprestaties en adviesopvolging. Hiervoor wordt er gekeken naar de algemene trend tussen de verschillende ondervraagde bedrijfsprestaties.

In tabel 15 is een overzicht terug te vinden van de resultaten van de meervoudige lineaire regressies, met de ouderdom van het bedrijf als moderator. Deze resultaten vertonen geen significante invloed op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties. De bevindingen van de eerste groep sluiten dan ook aan bij de literatuur van Breen et al. (2004), Coad et al. (2013) en Afrifa en Padachi (2016) vanwege het positieve verband.

Tabel 13: Invloed van een familiebedrijf op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties

	Gemiddelde bedrijfspr.	Omzetgroei	Markt- aandeel	Personeel	Winst	Winstmarge	Groei finan.	Kaspositie
Constante	2,422*** (0,175)	2,402*** (0,224)	2,316*** (0,233)	1,954*** (0,246)	2,564*** (0,244)	2,393*** (0,250)	2,738*** (0,288)	2,217*** (0,269)
OPVOLGING VAN ADVIES								
Gemiddelde van advies	-0,045 (0,039)	-0,040 (0,050)	-0,037 (0,054)	-0,064 (0,057)	-0,072 (0,055)	-0,029 (0,057)	-0,093 (0,067)	0,002 (0,061)
MODERATOR								
Familiebedrijf	-0,118 (0,219)	-0,173 (0,280)	0,075 (0,288)	-0,443 (0,300)	-0,272 (0,299)	-0,064 (0,301)	-0,653* (0,345)	-0,008 (0,332)
Opvolging*Familiebedrijf	0,041 (0,054)	0,042 (0,069)	-0,003 (0,072)	0,099 (0,074)	0,093 (0,074)	0,037 (0,074)	0,182** (0,085)	0,020 (0,082)
CONTROLEVARIABLEN								
Grootte^a	0,038** (0,017)	0,092*** (0,022)	0,071*** (0,023)	0,132*** (0,022)	0,023 (0,023)	-0,001 (0,024)	0,006 (0,025)	0,001 (0,025)
Leeftijd^a	-0,069** (0,029)	-0,072* (0,037)	-0,089** (0,040)	-0,056 (0,039)	-0,082** (0,040)	-0,078* (0,041)	-0,072* (0,043)	-0,011 (0,044)
Industrie (t.o.v. diensten)								
Dummy_Constructie	-0,010 (0,076)	0,007 (0,099)	-0,071 (0,107)	-0,012 (0,101)	0,067 (0,103)	-0,001 (0,105)	-0,086 (0,116)	-0,105 (0,112)
Dummy_Handel	-0,079 (0,113)	-0,039 (0,145)	0,023 (0,148)	-0,221 (0,148)	-0,078 (0,168)	0,140 (0,141)	-0,149 (0,165)	0,004 (0,176)
Dummy_Productie	-0,102 (0,110)	-0,054 (0,143)	-0,148 (0,153)	-0,022 (0,142)	-0,076 (0,157)	-0,050 (0,158)	-0,028 (0,165)	-0,241 (0,165)
Ondernemingsvorm								
Dummy_Eenmanszaak	-0,429 (0,264)	-0,911** (0,389)	-0,556 (0,344)	0,031 (0,361)	-0,697* (0,364)	-0,253 (0,679)	-0,007 (0,441)	-0,217 (0,761)
Model F-statistiek	1,670*	2,903***	2,058**	4,430***	1,426	0,615	1,094	0,413
Gecorrigeerde R²	1,10%	4,00%	2,50%	9,00%	0,90%	-1,00%	2,00%	-1,40%

*, **, *** geeft het significantieniveau onder 0,10, 0,05 en 0,01 aan; ^a natuurlijk logaritme; standaardfouten tussen haken

Tabel 14: Invloed van de financiële kennis op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties

	Gemiddelde bedrijfspr.	Omzetgroei	Markt- aandeel	Personeel	Winst	Winstmarge	Groei finan.	Kaspositie
Constante	2,164*** (0,113)	2,180*** (0,147)	2,222*** (0,149)	1,650*** (0,164)	2,147*** (0,154)	2,175*** (0,166)	2,044*** (0,174)	1,950*** (0,175)
OPVOLGING VAN ADVIES								
Gemiddelde van advies	0,012 (0,023)	0,000 (0,030)	-0,027 (0,030)	-0,007 (0,033)	0,009 (0,031)	0,012 (0,033)	0,080** (0,036)	0,059* (0,036)
MODERATOR								
Financiële kennis	0,396** (0,153)	0,397* (0,211)	0,518** (0,201)	0,404* (0,215)	0,674*** (0,210)	0,584*** (0,210)	0,703*** (0,226)	0,411* (0,235)
Opvolging*Finan. kennis	-0,084** (0,038)	-0,098* (0,051)	-0,117** (0,050)	-0,108** (0,053)	-0,149*** (0,051)	-0,132** (0,051)	-0,152*** (0,056)	-0,067 (0,057)
CONTROLEVARIABLEN								
Grootte^a	0,036** (0,016)	0,079*** (0,021)	0,068*** (0,022)	0,132*** (0,021)	0,015 (0,022)	-0,007 (0,023)	0,015 (0,024)	-0,001 (0,023)
Leeftijd^a	-0,047* (0,025)	-0,041 (0,032)	-0,057* (0,035)	-0,040 (0,035)	-0,026 (0,035)	-0,035 (0,036)	-0,065* (0,038)	0,011 (0,039)
Industrie (t.o.v. diensten)								
Dummy_Constructie	0,014 (0,070)	0,003 (0,092)	0,024 (0,097)	0,030 (0,097)	0,139 (0,094)	0,038 (0,097)	-0,067 (0,107)	-0,023 (0,103)
Dummy_Handel	-0,063 (0,099)	0,062 (0,134)	0,058 (0,141)	-0,122 (0,133)	-0,045 (0,146)	0,108 (0,129)	-0,101 (0,148)	0,025 (0,154)
Dummy_Productie	-0,030 (0,099)	-0,018 (0,130)	-0,118 (0,144)	0,047 (0,143)	0,064 (0,135)	0,101 (0,134)	-0,010 (0,153)	-0,185 (0,144)
Ondernemingsvorm								
Dummy_Eenmanszaak	-0,089 (0,052)	-0,169** (0,069)	-0,131* (0,077)	0,045 (0,084)	-0,127* (0,073)	-0,253*** (0,080)	-0,100 (0,085)	-0,188 (0,086)
Model F-statistiek	2,756***	3,960***	3,135***	5,094***	2,279**	2,493***	2,718***	1,889*
Gecorrigeerde R²	2,20%	4,60%	4,00%	9,10%	2,00%	3,00%	3,10%	1,70%

*, **, *** geeft het significantieniveau onder 0,10, 0,05 en 0,01 aan; ^a natuurlijk logaritme; standaardfouten tussen haken

Tabel 15: Invloed van de ouderdom van het bedrijf op de relatie tussen adviesopvolging en bedrijfsprestaties

	Gemiddelde bedrijfspr.	Omzetgroei	Markt- aandeel	Personeel	Winst	Winstmarge	Groei finan.	Kaspositie
Constante	2,278*** (0,226)	2,539*** (0,288)	2,239*** (0,294)	2,226*** (0,333)	2,144*** (0,317)	2,102*** (0,341)	2,268*** (0,355)	1,769*** (0,362)
OPVOLGING VAN ADVIES								
Gemiddelde van advies	-0,019 (0,055)	-0,094 (0,070)	-0,030 (0,073)	-0,156* (0,082)	0,016 (0,078)	0,034 (0,084)	0,012 (0,088)	0,110 (0,088)
MODERATOR								
Ouderdom bedrijf	-0,105 (0,097)	-0,220* (0,123)	-0,070 (0,126)	-0,317** (0,141)	-0,016 (0,134)	-0,014 (0,139)	-0,162 (0,154)	0,121 (0,150)
Opvolging*Ouderdom bed.	0,016 (0,024)	0,047 (0,031)	0,004 (0,032)	0,073** (0,036)	-0,002 (0,034)	-0,007 (0,035)	0,032 (0,039)	-0,027 (0,037)
CONTROLEVARIABLEN								
Grootte^a	0,038** (0,016)	0,084*** (0,020)	0,074*** (0,021)	0,128*** (0,021)	0,018 (0,022)	0,002 (0,022)	0,012 (0,023)	0,002 (0,023)
Industrie (t.o.v. diensten)								
Dummy_Constructie	-0,013 (0,068)	-0,020 (0,087)	-0,027 (0,093)	-0,009 (0,092)	0,069 (0,091)	-0,010 (0,093)	-0,092 (0,103)	-0,071 (0,100)
Dummy_Handel	-0,064 (0,099)	0,035 (0,132)	0,040 (0,139)	-0,146 (0,130)	-0,023 (0,145)	0,130 (0,128)	-0,117 (0,147)	0,010 (0,153)
Dummy_Productie	-0,026 (0,097)	-0,021 (0,128)	-0,112 (0,143)	0,004 (0,137)	0,050 (0,134)	0,077 (0,132)	0,021 (0,152)	-0,173 (0,143)
Ondernemingsvorm								
Dummy_Eenmanszaak	-0,102** (0,050)	-0,181*** (0,066)	-0,142* (0,075)	0,037 (0,081)	-0,158** (0,071)	-0,243*** (0,078)	-0,126 (0,082)	-0,129 (0,084)
Model F-statistiek	2,075**	4,784***	2,832***	5,788***	1,073	1,693*	1,458	0,974
Gecorrigeerde R²	1,10%	5,00%	2,90%	9,00%	0,10%	1,20%	0,70%	0,00%

*, **, *** geeft het significantieniveau onder 0,10, 0,05 en 0,01 aan; ^a natuurlijk logaritme; standaardfouten tussen haken

5. Conclusie

Deze masterproef verricht onderzoek naar de mate waarin de opvolging van advies van de externe accountant invloed heeft op de bedrijfsprestaties van een onderneming. Het onderzoek, waarbij 5.310 ondernemers worden bevroegd, stelt dat er geen bewijs gevonden is dat er wel een invloed is. Hoewel het opvolgen van bepaalde types advies wel een significante invloed bleek te hebben op bepaalde prestatie maatstaven, waren de resultaten niet eenduidig, waardoor voorzichtigheid geboden blijft.

Vervolgens zijn de invloeden van de familiebedrijven, de financiële kennis van de bedrijfsleider en de ouderdom van het bedrijf geanalyseerd op bovenstaande relatie. Ten eerste wordt er geen bewijs gevonden of het al dan niet zijn van een familiebedrijf een invloed heeft op de relatie. Ondanks dat de resultaten een licht positieve invloed aantoonde, is het resultaat niet significant en mag de hypothese niet bevestigd worden. Vervolgens wordt er wel een significante verschil opgemerkt bij de financiële kennis van de bedrijfsleiders. Zo wordt het effect van opvolging van advies op bedrijfsprestaties zwakker wanneer de financiële kennis van een bedrijfsleider stijgt. Dit valt te verklaren want personen met veel financiële kennis nemen wellicht al betere beslissingen in bedrijven, waardoor het effect van opvolgen van advies voor hun bedrijf beperkter zal zijn. Voor personen met weinig financiële kennis kan de verklaring zijn dat zij misschien heel wat zaken verkeerd deden, waardoor het opvolgen van advies van de accountant een veel groter effect kan hebben. De derde en laatste invloed, de ouderdom van het bedrijf, wordt opnieuw niet bevestigd omwille van niet-significante resultaten.

De bedoeling van dit onderzoek is om zowel de wetenschappelijke als de maatschappelijke relevantie van dit onderwerp aan te kaarten bij bedrijfsleiders en externe accountants. In voorgaande studies werd steeds de vraag naar advies geanalyseerd, zonder aandachtig te bekijken wat er met dat advies gedaan werd. Vandaar dat in dit onderzoek voor het eerst bestudeerd wordt in welke mate advies wordt opgevolgd en de bedrijfsprestaties hierdoor verbeteren. Er zijn enkele significante resultaten gevonden, die een verband weergeven voor deze relatie. Echter kon er geen eenduidig verband gevonden worden over de verschillende bedrijfsprestaties. Dit kan verklaard worden aangezien dit onderzoek tijdens COVID-19 heeft plaatsgevonden. Toch geloof ik dat deze masterproef de aanzet kan zijn naar bijkomend en meer uitgebreid wetenschappelijk onderzoek. Door deze topics verder te onderzoeken in een economisch minder volatiel klimaat of op andere manieren de variabelen te meten, kunnen er meer inzichten verkregen worden in deze interessante materie. Deze inzichten zijn zowel voor bedrijfsleiders als voor externe accountant van belang, zodat het geven van advies tot optimale bedrijfsprestaties kan leiden.

Dit onderzoek heeft uiteraard ook enkele beperkingen die tegelijkertijd beschouwd kunnen worden als suggesties voor verder onderzoek.

Een eerste beperking, teruggekoppeld aan bovenstaande conclusies, is gelinkt aan de uiteenlopende resultaten over de verschillende adviesdiensten. Dit toont aan dat er nagedacht moet worden over het categoriseren van adviesdiensten. De groepering van adviesdiensten binnen de vier groepen (financieel, juridisch, strategisch en operationeel) komt voort uit het onderzoek van Neiryck

(2015). Echter worden binnen dit onderzoek, afhankelijk van de meting van de bedrijfsprestatie (bv. omzetgroei of winstgroei), andere resultaten bekomen met betrekking tot het type adviesopvolging. Zo vertoont het juridisch advies over de grote lijn een significant resultaat, maar toch blijkt voor de gemiddelde bedrijfsprestaties en de omzetgroei enkel het strategisch advies significant. Deze verschillen worden ook duidelijk bij de alternatieve bedrijfsprestaties: zo is bij de ROE het strategisch advies significant, terwijl bij de ROA het operationeel advies. Hierdoor is al snel duidelijk dat de categorisatie van adviesdiensten een beperking is voor de relatie tussen de adviesopvolging en de bedrijfsprestaties, alsook dit onderzoek in het algemeen. Bijgevolg wordt aangeraden om de verschillende adviesdiensten niet meer te categoriseren of in ieder geval op een andere manier, denkende aan de uitgebreide lijst die Everaert (2010) en Lybaert en Zeelmaekers (2016) ook hanteren. Hier kan vervolgens specifiek gezocht worden welke adviesopvolging leidt tot betere bedrijfsprestaties. Vaak blijkt immers uit de antwoorden dat de respondenten zowel financieel, juridisch, strategisch als operationeel advies eenzelfde score toekennen. Dit kan komen doordat de respondenten niet specifiek weten welke diensten eronder bedoeld worden.

Een volgende suggestie heeft te maken met de meetperiode van de bedrijfsprestaties. Wanneer kan je het best de invloed op de bedrijfsprestaties meten? Vermits er verschillende soorten advies bestaan, kan de invloed op de bedrijfsprestaties niet veralgemeend worden. Zo kan financieel advies mogelijk sneller een invloed leveren op de bedrijfsprestaties dan strategisch advies. Het opvolgen van strategisch advies kan direct plaatsvinden, maar het resultaat van deze strategische keuze kan enkele maanden of zelfs jaren op zich laten wachten. Is het dan correct om de invloed van verschillende soorten adviesopvolging op de bedrijfsprestaties te vergelijken over dezelfde looptijd? Dit is zeker iets dat best opgenomen kan worden in verder onderzoek. Daarnaast vindt dit onderzoek enkel in België plaats, wat een bijkomende beperking is.

Een laatste bemerking is dat de COVID-19 crisis al een tijd zijn stempel drukt op de gehele (bedrijfs)wereld. De vragenlijst is verzonden op 1 mei 2020 en liep tot 1 oktober 2020, middenin de pandemie. Het kan de inzichten, bedrijfsprestaties, adviesopvolging... beïnvloed hebben en zal mogelijks gevolgen hebben voor de verdere toekomstige resultaten. Dit lijkt een logische verklaring te zijn voor de niet significante resultaten bij de objectieve maatstaven. Tegelijkertijd is dit ook wel een argument om net wel die subjectieve maatstaf te gebruiken. Het feit is dat iedereen het slecht doet, maar een bepaald bedrijf het beter/slechter doet dan zijn concurrent, mogelijks dankzij het advies van zijn accountant. Toch zal deze pandemie ook op deze subjectieve maatstaf een negatieve invloed hebben gehad. Het feit dat er toch bepaalde positieve significante effecten gevonden zijn, toont mogelijks aan dat het opvolgen van advies wel een verband heeft met bedrijfsprestaties, maar dat deze invloed pas gezien kan worden in een economisch minder volatiel klimaat. Vandaar dat het ook interessant is om in de toekomst te onderzoeken of bedrijfsleiders meer of minder advies opvolgen van een externe accountant, en vervolgens te onderzoeken wat de invloed op de bedrijfsprestaties daarvan is.

6. Bibliografie

- Adomako, S., & Danso, A. (2014). Financial Literacy and Firm performance The moderating role of financial capital availability and resource flexibility. *International Journal of Management & Organizational Studies*, 3(4).
- Afrifa, G. A., & Padachi, K. (2016). Working capital level influence on SME profitability. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(1), 44-63. doi:10.1108/jsbed-01-2014-0014
- Agyapong, D., & Bampo, A. A. (2019). Effect of owner-manager's financial literacy on the performance of SMEs in the Cape Coast Metropolis in Ghana. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(1), 1-13. doi:http://dx.doi.org/10.1186/s40497-019-0191-1
- Barbera, F., & Hasso, T. (2013). Do we need to use an accountant? The sales growth and survival benefits to family SMEs. *Family Business Review*, 26(3), 271-292.
- Bennett, R. J., & Robson, P. J. A. (1999). The use of external business advice by SMEs in Britain. *Entrepreneurship & Regional Development*, 11(2), 155-180. doi:10.1080/089856299283245
- Berry Anthony, J., Sweeting, R., & Goto, J. (2006). The effect of business advisers on the performance of SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(1), 33-47. doi:10.1108/14626000610645298
- Blackburn, R., Carey, P., & Tanewski, G. (2014). Business advice by accountants to SMEs: relationship and trust. *27th Annual Small Enterprise Association of Australia and New Zealand (SEAANZ) Conference 2014*.
- Blackburn, R., Carey, P., & Tanewski, G. A. (2010). *Business advice to SMEs: professional competence, trust and ethics*: Association of Chartered Certified Accountants.
- Blackburn, R., & Jarvis, R. (2010). The role of small and medium practices in providing business support to small-and medium-sized enterprises. *International Federation of Accountants*.
- Breen, J., Sciulli, N., Calvert, C., School of, A., & Finance, V. U. o. T. (2004). The Role of the External Accountant in Small Firms. *Small enterprise research*, 12(1), 5-14. doi:10.5172/ser.12.1.5
- Carey, P. J. (2015). External accountants' business advice and SME performance. *Pacific Accounting Review*.
- Chepngetich, P. (2016). Effect of financial literacy and performance SMEs. Evidence from Kenya. *Evidence from Kenya*.
- De Bruyckere, S., Verplancke, F., Everaert, P., Sarens, G., & Coppens, C. (2017). The role of external accountants as service providers for Smes: a literature review. *Accountancy & Bedrijfskunde*, 4, 49-62.
- De Bruyckere, S., Verplancke, F., Everaert, P., Sarens, G., & Coppens, C. (2018). The Importance of Mutual Understanding Between External Accountants and Owner-Managers of SMEs. *Australian Accounting Review*, 30(1), 4-21. doi:10.1111/auar.12251
- Doving, E., & Gooderham, P. (2005). Small firm accountancy practices as business advisors: a dynamic capabilities view of the scope of their services (No. 65/05). *Norway: Institute for research in economics and business administration*.
- Døving, E., & Gooderham, P. N. (2008). Dynamic capabilities as antecedents of the scope of related diversification: the case of small firm accountancy practices. *Strategic management journal*, 29(8), 841-857. doi:10.1002/smj.683
- Everaert, P., Sarens, G., & Rommel, J. (2005). Uitbesteding van boekhoudkundige activiteiten bij Vlaamse KMOs. *ACCOUNTANCY & TAX (NEDERLANDSE ED.)*, 2005(4), 38-42.
- Everaert, P., Sarens, G., & Rommel, J. (2007). Sourcing strategy of Belgian SMEs: empirical evidence for the accounting services. *Production Planning and Control*, 18(8), 716-725.
- Gooderham, P. N., Tobiassen, A., Døving, E., & Nordhaug, O. (2004). Accountants as sources of business advice for small firms. *International small business journal*, 22(1), 5-22.

- Gudmundson, D., Hartman, E. A., & Tower, C. B. (2016). Strategic Orientation: Differences between Family and Nonfamily Firms. *Family Business Review*, 12(1), 27-39. doi:10.1111/j.1741-6248.1999.00027.x
- Halabi, A. K., Barrett, R., & Dyt, R. (2010). Understanding financial information used to assess small firm performance: An Australian qualitative study. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 7(2), 163-179. doi:http://dx.doi.org/10.1108/11766091011050840
- Hartstein, B. D. (2013). Certified Public Accountants as Future "Trusted Business Advisors"--And How to Engage Them. *Journal of Financial Service Professionals*, 67(6), 35-39. Retrieved from <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=91762074&site=ehost-live>
- Houts, C. R., & Knoll, M. A. Z. (2020). The Financial Knowledge Scale: New Analyses, Findings, and Development of a Short Form. *Journal of Consumer Affairs*, 54(2), 775-800. doi:https://doi.org/10.1111/joca.12288
- Jansen, R. C. (1994). Controlling the type I and type II errors in mapping quantitative trait loci. *Genetics*, 138(3), 871. Retrieved from <http://www.genetics.org/content/138/3/871.abstract>
- Jones, M. (2002). *Accounting for Non-Specialists*: John Wiley & Sons.
- Kamyabi, Y., & Devi, S. (2012). The impact of advisory services on Iranian SME performance: An empirical investigation of the role of professional accountants. *South African journal of business management*, 43(2), 61-72. doi:10.4102/sajbm.v43i2.184
- Keasey, K. S., H. (1990). "The accounting burdens facing small firms: an empirical research note". *Accounting and Business Research*, 307-311.
- Kellermanns, F. W., & Eddleston, K. A. (2007). A family perspective on when conflict benefits family firm performance. *Journal of Business Research*, 60(10), 1048-1057. doi:https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2006.12.018
- Kirby, D. A., & King, S. H. (1997). Accountants and small firm development: Filling the expectation gap. *The Service Industries Journal*, 17(2), 294-304. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/203353935?accountid=27889>
- Lybaert, N., & Zeelmaekers, N. (2016). De rol van de externe accountant binnen de Vlaamse micro-onderneming. *Accountancy & Bedrijfskunde* 1, 38.
- Marriott, N., & Marriott, P. (2000). Professional accountants and the development of a management accounting service for the small firm: barriers and possibilities. *Management accounting research*, 11(4), 475-492.
- Mole, K. (2002). Business advisers' impact on SMEs: an agency theory approach. *International small business journal*, 20(2), 139-162.
- Neiryneck, B. (2015). Onderzoek naar het vertrouwen tussen de bedrijfsleider en de accountant.
- Sneekes, A. (2018). De toekomst van het accountantsberoep: bedreigingen en kansen. *Maandblad Voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 92, 63.
- Wren, C., & Storey, D. J. (2002). Evaluating the Effect of Soft Business Support upon Small Firm Performance. *Oxford Economic Papers*, 54(2), 334-365. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/3488783>