

Creatief boekhouden: het **EPO** van de ICT-sector

Guido Nelissen

Bedrijven zijn altijd al creatief omgegaan met hun boekhouding als het erop aankomt winsten te verminderen of verliezen te verdoezelen. Meestal werd dit met een knipoog door de beugel gezien, zeker als het gebeurt met respect voor de elementaire boekhoudkundige principes. Maar dit soort praktijken kun je niet lang volhouden. Vroeg of laat moet je toch de werkelijkheid tonen. En hier is het de voorbije jaren in de ICT-sector (informatie- en communicatietechnologieën) misgelopen.

Om 'bestwil' werden de tegenvallende resultaten 'een beetje' verdoezeld vanuit de redenering dat de economische problemen slechts tijdelijk waren. Naarmate de sector evenwel dieper in het moeras wegzank, onttaarde het interpreteren van boekhoudkundige cijfers in ontoelaatbare manipulaties en fraude. Hierbij gingen ook de toezichters niet vrijuit. In het geval van de energietrader Enron leidde dit zelfs tot de ontmanteling van A. Andersen, één van de voormalige *big six* in de auditbusiness. Maar nog andere factoren spelen mee in de vele bedrijfsschandalen van de voorbije periode:

- het manipuleren van de beurskoers. De onrealistische verwachtingen inzake het technologisch potentieel van de ICT-sector hadden geleid tot een enorme zeepbel op de beurzen. Toen bleek dat nieuwe technologieën niet per se synoniem zijn voor torenhoge winsten, liepen de investeerders weg en stortten de koersen in. In een wanhoopspoging om de onvermijdelijke correctie te keren,

probeerden bedrijven hun omzet kunstmatig op te peppen en hun zware verliezen te camoufleren. Uiteindelijk had het uitlekken van de fraudepraktijken verdere klappen op de beurs voor gevolg;

- het belonen van management en kaderpersoneel met opties leidde er toe dat bedrijfsdirecties er niet voor terugdeinsden de puurste fraudetechnieken toe te passen opdat de koers toch maar niet zou dalen, waardoor de opties waardeloos zouden worden. Op die manier hebben managers miljarden opgestreken op een ogenblik dat hun bedrijf in zware



Guido Nelissen werkt op de studiedienst van ACV-Metaal.

problemen verkeerde. De *Financial Times* rekende bijvoorbeeld uit dat de managers van de 25 grootste faillissementen in de VS sinds januari 2001 in totaal 3,3 miljard dollar opstrekten uit bonussen en aandelenverkoppen;

- de averechtse effecten van meer doorzichtigheid. In steeds meer landen worden bedrijven gedwongen kwartaalresultaten te publiceren. Dit leidt niet alleen tot een overdreven aandacht voor kortetermijnresultaten (dit ten koste van de strategie op lange termijn), maar dwingt ondernemingen elk kwartaal opnieuw tot 'mooiweerpresentaties' om het beleggersvertrouwen niet te schokken;
- steeds vaker werden transacties en acquisities betaald met aandelen. Als bedrijf komt het er dan ook op aan er voor te zorgen dat je aandeel zo hoog mogelijk gewaardeerd staat. Dit laat immers toe om je verdere expansie goedkoop te financieren.

WIJZE VAN VOORSTELLING RESULTATEN: PEPTALK HELPT

Steeds vaker geven bedrijven aan hun cijfers een eigen interpretatie. Zij stellen zelf een *pro forma* resultatenrekening op, waar alle uitzonderlijke elementen (al het slechte nieuws) uit verwijderd zijn. Deze evolutie wordt in de hand gewerkt door de overgang in Europa (tenminste voor beursgenoteerde bedrijven) naar de nieuwe IAS-normen (*International Accounting Standards*), de boekhoudkundige regels waaraan ondernemingen onderworpen zijn. Volgens deze nieuwe standaard zijn er nauwelijks nog uitzonderlijke kosten en opbrengsten en dienen de meeste uitzonderlijke gebeurtenissen ten laste gelegd van het bedrijfsresultaat. Dit zet ondernemingen ertoe aan zelf hun resultaat weder samen te

stellen en te interpreteren. Door in de communicatie naar de buitenwereld vooral dáárop de klemtoon te leggen, veeleer dan op de boekhoudkundig consistente cijfers, verdoezel je de echte bedrijfsrealiteit.

Een andere groeiende praktijk is het publiceren van resultaten vóór afschrijvingen van

goodwill. Laatstgenoemd begrip slaat op de meerprijs die bedrijven betalen bij overname van een andere onderneming bovenop de boekhoudkundige waarde ervan. Men koopt immers de verworven positie van dat bedrijf,

zijn status en cliëntèle mee over. De betaalde meerprijs wordt verantwoord door de extrarentabiliteit die de overnemer verwacht, omwille van synergieën en schaalvoordelen.

OMZET: BEETJE MAKE-UP DOET WONDEREN

In bijvoorbeeld de telecom gebeurt het vaak dat de leveranciers van uitrusting aan hun klanten (de operatoren) leningen verstrekken om hun aankopen te financieren. De vraag die je je hierbij kunt stellen, is of deze omzet wel reëel is, want uiteindelijk betaalt de producent zijn eigen verkoop. De boekhoudkundige voorschriften zijn alvast op dit vlak niet erg duidelijk.

Bij financiering van klanten zou minstens een voorziening moeten aangelegd worden om het risico van failliet van hunnentwege in te dekken. Een klant zonder geld is *sowieso* een dubieuze klant. In de praktijk gebeurde dit evenwel niet en worden de niet-terugbetaalde leningen (in de telecom sneuvelde de operatoren de voorbije jaren bij bosjes) uiteindelijk geboekt als 'uitzonderlijke kosten'.

Guido Nelissen

De praktijk om omzet vooruit te boeken, ontaarde uiteindelijk in fraude.

”

Hierdoor kan men nog steeds een redelijk bedrijfsresultaat voorleggen (terwijl het financieren van klanten eigenlijk een dagelijkse praktijk is). Er zijn geen duidelijke boekhoudkundige regels om te bepalen wat omzet is en wat niet; ondernemingen hebben hier een zeer ruime interpretatiemarge.

Men kan de omzet opblazen door de kortingen aan klanten niet in mindering te brengen. Dit heeft evenwel geen direct effect op het eindresultaat vermits dit elders in de resultatenrekening ten laste dient genomen (doorgaans in de financiële kosten). Maar je kunt de markten aantonen dat je bedrijf op het vooropgestelde (liefst *double digit*) groeipad blijft.

Het nu reeds boeken van toekomstige omzet is een andere techniek om de omzet (tijdelijk) te verhogen. Zo worden langetermijnleveringscontracten, *leasing*overeenkomsten, service- en ontwikkelingscontracten of licenties onmiddellijk voor de volle waarde geboekt (ondermeer bij Xerox). Bij Enron - dat zelf geen elektriciteit produceert, maar enkel een handige *broker* is die dankzij ICT op de kleinste prijsverschillen speelt - werden de langetermijnaankoopcontracten van deze elektriciteit daarenboven *pro rata* geboekt. De ICT-sector leent zich makkelijk tot dit soort praktijken omdat aan de verkoop van *soft-* en *hardware* vaak ook *updates* en onderhoudscontracten verbonden zijn. Met andere woorden, aan de verkoop van een product hangen nog jarenlang kosten vast, waarvan de overeenstemmende opbrengst evenwel al onmiddellijk geboekt wordt. Onnodig te zeggen dat het vooruitboeken van omzet zelden lang kan volgehouden worden.

Deze praktijk ontaardde uiteindelijk in fraude. Bij Lernout & Hauspie (L&H) werden contracten zelfs geantidateerd om toch maar voldoende omzet in de jaarrekening te laten verschijnen. En bij Enron werden nepcontracten opgemaakt voor de levering van elektriciteit uit centrales die nog gebouwd moesten worden. Ook deze langetermijncontracten werden onmiddellijk als omzet geboekt. Achteraf, na het verstrijken van het boekjaar, werden ze opnieuw geannuleerd. Vlak voordien lichtte het management zijn aandelenopties en verzilverde de aandelen aan de overgewaardeerde

beurskoers van dat ogenblik. Bijzonder kwalijk is dat zakenbank Merrill Lynch zich tot deze transactie leende (ze heeft zelf een afdeling energiehandel die onder één hoedje speelde met Enron).

ACTIVEREN VAN KOSTEN: SIMPEL EN EFFICIENT

Kosten activeren is eveneens een erg populaire truc: onderhoudskosten en reserveonderdelen voor machines worden geboekt als investeringen. Hierdoor verdwijnen ze uit de kosten en verschijnen ze aan de actiefzijde van de balans.

Een veel voorkomende praktijk (ondermeer toegepast door Real Software naar aanleiding van de zware herstructurering bij zijn Amerikaanse dochter Tava) is ook het boeken als bijkomende *goodwill* van de herstructureringskosten die volgen na een overname. Hetzelfde gebeurt trouwens ook met de aan de acquisitie verbonden kosten.

Goodwill wordt volgens de Belgische boek-

Guido Nelissen

Steeds vaker geven bedrijven aan hun cijfers een eigen interpretatie.

”

houdwet best afgeschreven over een tijdspanne van vijf jaar. IAS laat hier evenwel een erg brede interpretatiemarge toe. De termijn bedraagt maximaal twintig jaar. Is de winst onvoldoende en blijkt de waardering van de *goodwill* niet meer te kloppen, dan moet die tot zijn juiste waarde afgeschreven worden. Maar dit verzuimt men al wel eens...

Ruilhandel is ook een mooi instrument om de boekhouding te manipuleren. Zo verhuurde Global Crossing zijn netwerken aan andere telecomgroepen en huurde zelf installaties van hen. Het eerste huurcontract werd geboekt als omzet, het tweede als een af te schrijven investering. Anders gezegd, het principe dat kosten betrekking moeten hebben op de daarmee overeenstemmende opbrengsten werd hier met de voeten getreden.

KOSTEN WORDEN OPBRENGSTEN: STRAFFE KOST UIT VLAANDEREN

Helemaal te gek is het als je kosten kunt omtoveren tot opbrengsten. Een *contradictio in terminis* zou je zeggen. Niet bij L&H waar ze van (boekhoudkundige) spraakverwarring een stiel gemaakt hadden. Zo richtte L&H in 1998 een serie taalontwikkelingsbedrijven op: *Language Development Centers* (LDC's), niet geconsolideerde franchisenemers voor de verdere commercialisering en ontwikkeling van de L&H-spraaktechnologie. Externe investeerders zouden moeten zorgen voor de nodige fondsen, maar uiteindelijk waren het aandeelhouders en kringen rond het management die de LDC-structuur financierden. Via deze investeringscarrousel realiseerde L&H tot 80% interne omzet. Vooreerst namen de LDC's licenties op de

L&H-basistechnologie. De eenmalige *license fees* verschenen bijgevolg bij L&H als omzet. Vervolgens gaven de LDC's aan L&H de opdracht om dicteersoftware te ontwikkelen. Hierdoor ontving L&H nogmaals opbrengsten, terwijl de LDC's uiteindelijk alleen maar de eigen *research* van L&H financierden.

Nog bij L&H werden in 1998 afgeboekte en verouderde voorraden in 1999 plots gehervardeerd. Wat eerder als een kost geboekt werd, was een jaar later een opbrengst. Dit gebeurde overigens tegen het advies in van auditor KPMG. Toch keurde die de jaarrekeningen goed.

DECONSOLIDATIE: ILLUSIE VAN DE GROTE VERDWIJNTRUC

Guido Nelissen

Helemaal te gek is het als je kosten kunt omtoveren tot opbrengsten.

”

Door allerlei entiteiten op te richten die niet geconsolideerd worden, kan men verliezen buiten de balans houden. Hetzelfde gebeurt met activa en passiva waardoor de schuldenlast kan verdoezeld of het rendement op het geïnvesteerd vermogen kan verhoogd worden. Ook kan men op die manier dochterondernemingen doorverkopen aan externe stromanbedrijven. Hierdoor ontstaan er in de boekhouding plots meerwaarden en dus winsten.

Niet-geconsolideerde ondernemingen kunnen allerlei vormen aannemen. Belangrijk is wel dat er geen directe aandeelhoudersband mag zijn. Mogelijkheden zijn bijvoorbeeld het oprichten van vennootschappen door de eigenaars zelf of het samenwerken met zakenpartners waarvan het risico afgedekt wordt of die een gegarandeerde opbrengst krijgen.

Zo was durfkapitaalverschaffer FLV Fund juridisch en financieel onafhankelijk van L&H. Beide hadden wel dezelfde aandeelhouders (waaronder de Gewestelijke Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen en de Vlaamse zakenbank Lessius). Dit verklaart dan ook waarom FLV Fund diverse bedrijven waarmee L&H licentiecontracten afgesloten had, financierde en aldus bijdroeg tot het kunstmatig creëren van omzet.

Ondanks de belangenverstremming zijn deze constructies volledig conform aan de boekhoudkundige voorschriften. Niettemin schen-

Guido Nelissen

Ruilhandel is ook een mooi instrument om de boekhouding te manipuleren.

”

den zij het getrouwe beeld van de jaarrekening.

GEVRAAGD: KLARE (FINANCIELE) TAAL

De boekhoudschandalen van de voorbije jaren tonen duidelijk aan dat er op vlak van onafhankelijke controle, doorzichtigheid, *corporate governance* (deugdelijk bestuur van vennootschappen) en sociaal verantwoord ondernemen (*corporate social responsibility* ten aanzien van alle belanghebbende partijen) nog een hele weg af te leggen is en dat overheden hier hun verantwoordelijkheid moeten opnemen.