

Ontastbaar dus onzichtbaar?



Immateriële activa bepalen het leeuwendeel van de waarde van veel ondernemingen. Toch zijn ze in de jaarrekening niet terug te vinden. Voor aandeelhouders een groot probleem, dus ook voor accountants? De discussie over *intangibles* hangt deels samen met het tijdgebonden perspectief van de belangrijkste jaarrekeninggebruiker: nu de op groei gerichte aandeelhouders, straks misschien weer de faillissement vrezende banken. Welke informatie moeten accountants bieden? En wat is er wel en niet mogelijk?

BERT BAKKER

Niemand zal het ontkennen: in een moderne, postindustriële kenniseconomie heeft de opgetelde waarde van de gebouwen, inventaris en eventuele apparatuur die een bedrijf gebruikt vaak niets te maken met de economische waarde van de onderneming. Toch wordt ook bij die moderne bedrijven de 'boekwaarde' vooral bepaald door die ouderwetse vaste activa, en niet door wat de echte 'kapitaalgoederen' van die bedrijven zijn: goodwill of intellectual capital. Dat maakt de balans tot een raar ding. Als een aandeelhouder, een fusiekandidaat of een strategische koper de balans bekijkt van een softwarebedrijf, of een uitzendorganisatie, een reclamebureau, of zelfs een supermarktketen (die zijn verkooplocaties vaak huurt, of met franchisecontracten werkt) en daarop slechts wat inventaris en een paar computers aantreft, wat is dan de informatieve waarde van zo'n stuk? De 'value gap', het verschil tussen boek- en marktwaarde, is enorm. Het is niet vreemd dat de belangrijkste groep van gebruikers van jaarrekeningen, (potentiële) aandeelhouders of analisten, de balans steeds meer zien als een irrelevant document. Althans een document dat zeer gebruikersvriendelijk is. Want belangrijke informatie zit vaak diep weggestopt. Wie bijvoorbeeld inzicht wenst in wat er in het verleden bij overnames is uitgegeven aan goodwill of aan onderzoeksen ontwikkelingskosten, die zal zelf een meejarenoverzicht moeten construeren. De gewoonte om periodiek af te schrijven, of af te schrijven zodra de marktwaarde onder de

boekwaarde daalt, kan het financiële beeld ernstig vertroebelen en daarmee de beoordeling van het functioneren van het management erg lastig maken. Een indicatie van de actuele waarde van die veelal cruciale bedrijfsactiva wordt in de jaarrekening niet gegeven. Aandeelhouders ervaren dit als een groot probleem. En vandaag de dag is een probleem voor aandeelhouders ook een probleem voor externe accountants. Want als die in een jaarrekening schrijven dat dat document, inclusief de balans dus, 'een getrouw beeld geeft van grootte en samenstelling van het vermogen', terwijl de gebruiker vergeefs naar dat beeld zoekt (tenzij hij misschien de hulp van andere accountants inroept) dan komen er grote vraagtekens te staan bij de toegevoegde waarde van de handtekening. Aandeelhouders vragen zich af waarom ze voor zulke 'assurance' nog zouden betalen. Nu de technologiehype al weer twee jaar achter ons ligt, en de discussie over hoe de boekhouding van nieuwe-economie-ondernemingen er uit moet zien een gepasseerd

station lijkt, is het gevoel van urgentie bij het onderwerp 'waardering immateriële activa' verdwenen. Kwesties als de affaire Enron/Andersen trekken nu veel meer de aandacht. Maar het ligt niet voor de hand dat de discussie over de toegevoegde waarde van de accountant snel van de agenda zal verdwijnen. Ook bij de failliete Amerikaanse energiehandelaar speelde de waarde van 'intellectueel kapitaal' overigens een rol, getuige een zinsnede uit Business Week van december 2002. Daarin zegt een oud-werknemer over Enrons topman Skillings: "Jeff's theory was assets were bad, intellectual capital was good. Employees embraced the rhetoric but didn't understand how it was funded."

Amerika

Wat immaterieel actief betreft: de manier waarop dat nu in de boeken wordt weergegeven, verschilt in de eerste plaats per land. In Amerika gaat men tot nu toe het verst in pogingen om de value gap te verkleinen. Maar dat land kent dan ook relatief veel (beursgeno-

Accountants moeten zorgen dat zowel pessimisten als optimisten de informatie uit de balans kunnen halen die ze nodig hebben.



teerde) bedrijven die hun waarde ontleen aan immateriële activa en specifieke know how. Denk aan sectoren als software, farmacie en biotechnologie, consumentenproducten met hun zo belangrijke marketing en branding, en de entertainmentindustrie met zijn uitgaven en uitzendrechten. De zeer gedetailleerde Amerikaanse 'spelregels' zijn neergeslagen in US GAAP. Hetgeen recentelijk geregeld is in FAS 141 en 142 over immateriële activa en goodwill, weerspiegelt de Amerikaanse trend om boek- en marktwaarde bij elkaar te brengen wellicht het best.

Europeanen zijn gemiddeld terughoudender in het dichtn van de waarde kloof, maar kennen als het gaat om het tegemoet komen aan de behoefte van de gebruikers van de jaarrekening wel de regel dat als de voorschriften ertoe leiden dat het totale financiële beeld er niet duidelijker door wordt, de onderneming aanvullende informatie moet verstrekken. Op grond van het zogenaamde 'overriding principle'. Natuurlijk wordt er binnen de diverse landen wel heftig gediscussieerd over welke kant het op moet met de behandeling van immateriële activa. Ook in Nederland.

'Idealisten' en 'realos'

Hier profileren diverse accountants zich als pleitbezorgers van een balans waarin de boekwaarde zoveel mogelijk de economische waarde van de activa benadert. Auke de Bos, hoogleraar in Rotterdam en manager vaktechniek bij Ernst & Young schreef samen met AREP-accountant Gert-Jan Jordaan een artikel over het onderwerp. Zij krijgen steun van onder meer de Amsterdamse professor Martin Hoogendoorn, partner bij hetzelfde Ernst & Young en voorzitter van de Raad voor de Jaarverslaggeving, en van Fred Versteeg, werkzaam bij KPMG's afdeling vaktechniek. Deze 'idealisten' staan tegenover 'realos' als Ruud Vergoossen, hoogleraar in Maastricht en tevens adjunct-directeur bij het Koninklijk NIVRA, en Kees Cools, hoogleraar corporate finance in Groningen en partner bij The Boston Consulting Group uit Baarn. ▶

FOTO: SIMONE VAN ES EN HANDBOEK GASTRONOMIE

Ook bij moderne bedrijven wordt de 'boekwaarde' vooral bepaald door de ouderwetse vaste activa en niet door de echte 'kapitaalgoederen'.



Vergoossen en Cools vinden de huidige boekhoudpraktijk ook onbevredigend maar zien meer in een pragmatische aanpak. Zij denken dat het voor het management zinloos en praktisch ondoenlijk zal blijken elk jaar of halfjaar opnieuw taxaties af te geven voor de immateriële maar ook van vaste activa, zoals bedrijfsgebouwen. (Daarvan schommelt de waarde immers ook.) Bovendien, omdat gebruikers die schattingen altijd veel later onder ogen krijgen, zou de informatie per definitie verouderd zijn. Ze vinden wel dat ondernemingen - meer dan nu - zich moeten verantwoorden omtrent uitgaven, zowel aan overnames als aan kennisontwikkeling. Misschien wel bij voorkeur buiten de balans om. Maar het waarderen zelf vinden zij iets dat de markt - lees: aandeelhouders of potentiële fusie- en overnamekandidaten - alleen zelf kan doen.

De 'realisten' ontkennen dus niet dat intellectueel capital en andere intangibles veelal het leeuwendeel van de waarde van bedrijven uitmaken. En ook hebben zowel 'idealisten' als 'realisten' kritiek op de huidige gewoonte om een immateriële post als goodwill te activeren, en dan in porties af te schrijven, ook als die goodwill niet in waarde terugloopt; net zoals iedereen het onlogisch vindt dat bedrijfsonroerend goed naar nul kan worden afgeschreven. Daarover gaat het meningsverschil niet. Het gaat wel over de uitvoerbaarheid en het nut van het benaderen van marktwaardes. Opvallend is dat de partijen er weinig bij stil lijken te staan dat er een sterk element van 'waan van de dag' in de discussie zit die nu zo verhit wordt gevoerd. Men wijst er wel op dat materiële activa in de moderne, sterk groeiende dienstensector steeds minder een rol spelen - en zeker het kamp van de 'realisten' wijst er op dat elke gebruiker andere dingen in een balans wil zien - maar dat juist verandering in het gebruikersperspectief tijdsgebonden is en misschien zelfs wel conjunctureel bepaald lijkt niet zo te worden beseft.

Neutronenbomscenario

Twintig, dertig jaar geleden, toen het economisch slecht ging, waren het vooral bankiers die naar jaarrekeningen keken. Maar tegen-

Andersen als 'case'

Kunnen immateriële activa als het erop aan komt te gelde worden gemaakt zoals materiële activa? Op dit moment speelt de zaak Andersen. Het Amerikaanse accountantskantoor kan na de Enron-affaire niet zelfstandig verder en het hoofdkantoor probeert de firma nu in delen te verkopen, maar het blijkt erg lastig te onderhandelen over verkoop van 'activa' die zich niet als bezittingen wensen te gedragen. Niet alleen klanten maar ook personeelsleden stappen op. Zelfs hele afdelingen - met name Europese - maken zich los van de moederorganisatie. Toont dit niet dat productiefactoren die gebonden zijn aan mensen met een vrije wil niet op een balans horen?

Auke de Bos, pleitbezorger van het activeren van intellectual capital, zegt geen wezenlijk verschil te zien tussen deze casus en die van een farmaceutisch bedrijf dat een medicijn maakt dat als bijwerking hartaanvallen blijkt te veroorzaken. "Als zo'n product verboden wordt, zijn merknaam en patent meteen waardeloos. Evenals de specifieke apparatuur (de materiële activa) om dat medicijn te maken. Andersen is een extreem geval. De *brandname* is onverkooptbaar geworden en heeft mogelijk een negatieve waarde. De waarde van neergeslagen kennis, zoals databases met kennis, informatiesystemen en software, heeft nog steeds zijn waarde en is afzonderlijk verhandelbaar. Afhankelijk van de contracten zal intellectueel capital, zoals klantenbestanden en personeel, mogelijk vluchtig zijn. Maar ik vraag nogmaals: wat is het verschil met materiële activa?"

woordig zijn aandeelhouders de belangrijkste categorie van jaarverslaggebruikers. Dat heeft alles te maken met de opkomst van het beleggen in aandelen vanaf begin jaren tachtig. Aandeelhouders en bankiers hebben een heel verschillende relatie met een onderneming en zijn in verschillende dingen geïnteresseerd. De eersten willen weten wat de going concern-waarde (desnoods de break up-waarde) van een bedrijf is want ze delen in de winst. Bankiers verstrekken vreemd vermogen, en delen niet in groei en winst. Zij verstrekken hun leningen dus bij voorkeur op basis van onderpand. Een prudent bankier moet haast wel met een pessimistische bril naar een bedrijf kijken. Hij denkt aan een neutronenbomscenario: wat blijft er van een bedrijf over als er geen mensen meer zijn? Het enige wat in dat scenario nog te gelde gemaakt kan worden, zijn de gebouwen (als die eigendom zijn) en een beetje inventaris. Banken die tijdens de IT-hype bedrijven

financierden die het puur van hun intellectueel kapitaal en groeiverwachtingen moesten hebben, maar uiteindelijk failliet gingen, zullen dan ook weinig van hun leningen terugzien. Zelfs als ze alle immateriële activa, van goodwill en klantenbestanden tot de domeinen en merknamen inclusief groeipotentieel als onderpand hadden gekregen. Mocht de economie dus weer eens in een langdurige recessie terecht komen, een tijd waarin bijna niemand meer gelooft in groei en stijgende aandelenkoersen, maar eerder faillissementen en 'sterfhuisconstructies' aan de orde zijn, dan zullen de wensen van jaarrekeninggebruikers met de situatie meeveranderen. Als accountants willen voorkomen dat hen over een paar jaar wordt verweten dat ze zich lieten meeslepen door een trend, dan doen ze er verstandig aan te zorgen dat zowel pessimisten als de optimisten de informatie uit een balans kunnen halen die ze nodig hebben. ■

MKBalans: immateriële activa in het MKB

Het belang van immateriële activa beperkt zich niet tot beursgenoteerde ondernemingen. In dat verband is vorig jaar in de serie Praktijkhandreikingen de MKBalans gepubliceerd. Met dit diagnose-instrument kan de accountant samen met zijn cliënt in het MKB meer inzicht verkrijgen in de immateriële bedrijfsaspecten. Dit kan onder andere van belang zijn in het kader van financiering. Naast de papieren versie van MKBalans bestaat er een online versie, waarmee ondernemers hun eigen situatie kunnen benchmarken. Het adres: www.mkbalans.ez.nl.

Te bestellen: bij de NIVRA-bibliotheek door overmaking van € 6,81 op Postbank-nummer 62915 of via de ABN AMRO Bank op rekeningnummer 54.93.10.819 onder vermelding van 'bestelnummer 306'.



'Waardekloof moet dicht'



De waardeklouf kan en moet kleiner, vinden de 'idealisten'. Er moet geen onderscheid zijn tussen gekochte en zelfopgebouwde immateriële activa. Sommigen waarschuwen wel voor 'schijnexactheid'. Is het aangeven van de mate van onzekerheid een oplossing?

BERT BAKKER

De resultaten van een enquête die vorig jaar werd gehouden op initiatief van professor Auke de Bos, manager vaktechniek bij Ernst & Young, en Gert-Jan Jordaan, accountant bij AREP te Nieuwegein, onder ruim negentig aandelenanalisten, spreken duidelijke taal.

Wanneer het jaarverslag als informatiebron bij die groep pas op de zevende (!) plaats komt, ná onder meer berichten in kranten en vaktijdschriften, en publicaties van andere analisten, dan is er toch reden om nog eens na te denken over de informatieve waarde van dat jaarverslag.

De Bos en Jordaan stellen voor om de jaarrekening, hét controle-object van de accountant, op een totaal andere leest te schoeien. De Bos: "In de balans van ondernemingen staat vrijwel geen informatie over de reële, economische waarde van de verschillende activaposten, terwijl gebruikers daarnaar juist op zoek zijn." Wil men dat de bedrijfsbalans weer een relevant verantwoordings- en beslissingsdocument wordt, dan zou het management een serieuze poging moeten doen de marktwaarde van activaposten wél te schatten, vindt hij. "Anders blijf je zitten met een value gap die alleen maar groter wordt, nu intellectual capital steeds belangrijker wordt."

Contra-expert

De Bos realiseert zich dat dit geen eenvoudige opgave is. "Ik denk dat directies externe experts moeten inschakelen om die waardes te bepalen. De rol van de accountant zou dan die van een soort contra-expert zijn. Of in elk

geval zou hij moeten kunnen zeggen dat de manier waarop waardes geschat zijn juist is geweest." Collega-onderzoeker Jordaan denkt dat de accountant daarmee ook zijn toegevoegde waarde beter dan nu zou bewijzen.

Jordaan vindt sowieso dat zijn beroepsgenoten te bescheiden zijn: "Accountants moeten meer dúrven controleren. En bijvoorbeeld ook iets zeggen over het realiteitsgehalte van uitspraken van directies over de toekomst."

De Bos en Jordaan willen dat een balans veel meer activaposten toont dan nu het geval is. Jordaan: "Goodwill, voorzover gekocht bij overnames van andere bedrijven, staat nu op de balans, maar waarom niet het zelfgecreëerde intellectual capital dat verbonden is met eigen merknamen of klantenbestanden? Merken en klantenrelaties, maar ook de know how van personeelsleden kosten geld om op te bouwen en ze vertegenwoordigen ook waarde voor concurrenten."

De Bos en Jordaan vinden dat kennis die al is



FOTO: SIMONE VAN ES

Auke de Bos (rechts) en Gert-Jan Jordaan verwerpen het onderscheid tussen gekochte en zelfopgebouwde immateriële activa.

neergeslagen in auteursrechten, patenten of octrooien op de balans horen, maar ook investeringen in onderzoek en ontwikkeling, zeker zodra de resultaten wat concreter worden. Ze verwerpen het onderscheid tussen gekochte en zelfopgebouwde immateriële activa. Zelf ontwikkelen of kopen is vanuit de ondernemingsleiding gezien immers een gewone 'make or buy'-beslissing. Dan is het dus arbitrair om de ene vorm van investeren op de balans te behandelen anders dan andere.

IT is productiefactor

Overigens, dat dit onderscheid wordt gemaakt, komt wellicht doordat ondernemingsleidingen investeringen in immateriële activa meer zien als kosten, die via de resultatenrekening moeten worden verwerkt. Dat laatste is ook de ervaring van Chris Verhoef, hoogleraar informatica aan de Vrije Universiteit in Amsterdam. Hij houdt zich bezig met nut en waarde van IT-systemen. Verhoef: "Ik word wel eens ingeschakeld als bedrijven willen fuseren en dan onder meer moeten weten wat de waarde is van IT-systemen van de fusiepartners." Verhoef merkt vaak dat directies daar geen idee van hebben.

"Als men al aan waarde denkt dan is het vervangingswaarde. Maar goede investeringen in hard- en software gaan vaak vijftien jaar of langer mee, ze kunnen voor fusiepartners ook een grote strategische waarde vertegenwoordigen. Nog los van eventuele databestanden. IT is een productiefactor, net als een machine."

Roependen in de woestijn

Aan bedrijfseconomische argumenten ontbreekt het dus niet in het balansmodel zoals De Bos en Jordaan het voorstaan. Maar wie hoopt dat wanneer dat model wordt toegepast de gebruiker ook fluks de marktwaarde - en 'juiste' aandelenkoers - van een onderneming kan bepalen (balanstotaal min vreemd vermogen) vergist zich. De Bos: "De onderneming moet schatten wat gemiddeld de marktwaarde van elke activapost bij geïsoleerde verkoop zou zijn. Voor veel immateriële activaposten is dat moeilijk omdat ze uniek zijn en er geen courante markt voor bestaat. Dan zul je het indirect rendement moeten schatten."

Bij De Bos en Jordaan geeft het balanstotaal op z'n best een soort break up value. Het extra winstpotentieel als gevolg van de combinatie van al die activaposten bij elkaar, zit daar niet

in. De Bos: "Die restpost is dan de echte eigen goodwill van de onderneming. Die taxatie is niet aan het management, maar aan de markt, lees de aandeelhouders en fusie- of overnamekandidaten."

Zulke opvattingen mogen revolutionair lijken, maar De Bos en Jordaan zijn geen roependen in de woestijn. Internationaal gaan de regels al steeds meer in de richting van een streven naar 'fair value' op de balans. En ook in Nederland denkt menigeen dat het die kant op moet. Fred Versteeg bijvoorbeeld, manager bij het bureau vaktechniek van KPMG zegt - op persoonlijke titel - dat van directies op zijn minst verlangd zou mogen worden dat ze een 'voorzet' geven, om immateriële activa te kunnen taxeren. Versteeg: "Het doel van een balans is dat je kunt zien waarmee een onderneming zijn productie maakt. Dus ook van intellectual capital moet je laten zien hoeveel je erin hebt geïnvesteerd én hoeveel je denkt dat de actuele marktwaarde is." In het kader van een doctoraalscriptie deed Versteeg ooit onderzoek naar de waarde van 'intellectual capital' en hij gelooft niet dat taxeren noodzakelijkerwijs op natte vingerwerk uitdraait, zoals critici beweren.



FOTO: SIMONE VAN ES

Martin Hoogendoorn: 'Is het niet een teken van kracht als een bedrijf transparant durft te zijn?'

Transparantie

Maar het noemen van exacte bedragen gaat nog een stap verder dan taxeren. Het suggereren van exactheid - bij immateriële, maar ook voor materiële activa - is waarmee Martin Hoogendoorn het meest moeite heeft. Hij is niet alleen partner bij Ernst & Young en hoogleraar in Amsterdam, maar ook voorzitter van de Raad voor de Jaarverslaggeving. Hoogendoorn meent - nog niet als RJ-voorzitter maar wel als individu - dat je zou kunnen proberen tegelijkertijd iets te zeggen over waarde én over risico. Een specifiek bedrag achter een balanspost zetten is een puntschatting. "Maar iedereen weet dat daarachter altijd een mate van onzekerheid schuilt. De post 'Liquiditeiten' is zekerder dan 'Debiteuren' en die zijn weer zekerder dan de waarde van een merk." Hoogendoorn pleit dus voor intervallschattingen in de toelichting: hoe zekerder, hoe kleiner het interval. Daarmee zou ondervangen worden dat er oeverloze discussies over waarderingen ontstaan. En de directie zou toch extra informatie geven. Hoogendoorn beseft dat het management zich hiermee kwetsbaar zou maken. "Het gaat in wezen om transparantie. Maar is het niet een teken van kracht als een bedrijf transparant durft te zijn?" ■

'Dichten waarde kloof is een illusie'



Dichten van de waarde kloof is onbegonnen werk, vinden de 'realos' Kees Cools en Ruud Vergoossen. Men zal altijd achter feiten blijven aanlopen. Bovendien is het onnodig: 'Het doel van de jaarrekening is niet het bepalen van de waarde van een onderneming.'

BERT BAKKER

"Tien jaar geleden beweerde ik al dat gebruikers van jaarrekeningen weinig aan een balans hebben omdat de opgevoerde boekwaardes niets zeggen over de economische waarde. Dat vind ik nog. Toch pleit ik er niet voor dat bedrijven de waarde van al hun bezittingen gaan schatten. Want die hangt af van groeiverwachtingen en - steeds meer - van immateriële activa. Men zou

duis altijd achter de feiten blijven aanlopen." Deze stelling van Kees Cools, partner bij The Boston Consulting Group in Baarn en deeltijd-hoogleraar corporate finance in Groningen maar ooit opgeleid als registeraccountant, impliceert stevige kritiek op accountants die denken dat de waarde kloof tussen markt- en boekwaarde moet worden gedicht. Cools zegt niet alleen dat dit

nooit zal lukken, maar ook dat het onzinnig is om er naar te streven. "Accountants die de balans willen verbeteren zijn als mensen die de typemachine willen perfectioneren terwijl er allang tekstverwerkers zijn. Want hoe je een balans ook opstelt, opgevoerde bedragen zullen altijd verouderd zijn en elke gebruiker streept toch weg, of voegt toe, naar eigen behoefte."



FOTO: SIMONE VAN ES

Kees Cools: 'Accountants die de balans willen verbeteren zijn als mensen die de typemachine willen perfectioneren terwijl er allang tekstverwerkers zijn.'

Uitgevers

Om de onzinnigheid te onderstrepen noemt Cools het voorbeeld van de Nederlandse uitgever Wolters Kluwer en Elsevier. Deze bedrijven hebben er jaren geleden voor moeten pleiten om uitgaverechten als immaterieel actief te mogen opvoeren. De balans van deze - solide - ondernemingen dreigde namelijk door goodwill-betalingen een negatief eigen vermogen te gaan vertonen. Beursautoriteiten hadden daar problemen mee. Cools: "Men kreeg tenslotte toestemming voor gedeeltelijk activering. Maar maakte het iets uit voor de mogelijkheid van die bedrijven financiering van banken te krijgen? Of voor de beurskoers? Neel!"

Als het activeren van immateriële bezittingen zoals intellectual capital tot een groter eigen vermogen zou leiden, zouden ook alle financiële ratio's veranderen. Op papier zou de solvabiliteit ineens fors stijgen terwijl de rendementen op eigen vermogen juist scherp zouden dalen. Dat zou inderdaad vreemd zijn als er feitelijk niets verandert. Cools: "De kapitaalmarkten kijken doorgaans dan ook door zulke aangepaste balansen heen."

Krampachtig

Ruud Vergoossen, hoogleraar international financial accounting in Maastricht en tevens adjunct-directeur van het Koninklijk NIVRA zegt - sprekend op eigen conto - dat het onrealistisch is om alle immateriële activa koste wat het kost tegen marktwaarde op de balans te zetten. "We moeten ons erbij neerleggen dat de balans voor bedrijven waarvan de waarde gedeels in immateriële zaken als intellectueel kapitaal zit, geen belangrijke informatiebron kan zijn." Hij noemt het 'krampachtig' om kennis van het personeel of het innovatieve vermogen, waarvan niemand bij benadering weet wat ze waard zijn, toch met een specifiek bedrag op de balans te zetten. Hij denkt dat informatie daarover beter in een appendix kan worden gegeven. Vergoossen wijst er nog eens op dat aan een jaarrekening de eis wordt gesteld dat de verstrekte informatie relevant én betrouwbaar is. "Maar dat is een trade-off. Misschien is het relevant te weten wat de waarde van je kennis en kunde is, maar hoe betrouwbaar kan het genoemde bedrag zijn?" Zo verzet Vergoossen zich ook tegen het activeren van opleidingskosten, of - nog een stapje

verder - van werknemers. "Een onderneming is toch niet de eigenaar van die mensen?" Overigens vindt de Maastrichtse hoogleraar dat als immateriële zaken wél min of meer objectief kunnen worden gewaardeerd, bijvoorbeeld omdat er een actieve markt bestaat, of als de contante waarde van kasstromen is te berekenen, die activa wel degelijk op de balans moeten. "De wat 'hardere' intangibles zoals patenten, uitgaverechten en merken zouden wat mij betreft tegen fair value moeten worden gewaardeerd, ongeacht of ze gekocht of zelfontwikkeld zijn." De steeds terugkerende discussies over wat wél en wat níet activeren doet de Maastrichtse hoogleraar verzuchten dat we heel die balans misschien maar moesten afschaffen. "Het doel van de jaarrekening is niet het bepalen van de waarde van de onderneming; die is immers niet voor iedereen en onder alle omstandigheden gelijk. Het best haalbare is het verkleinen van de waardeklouf." Essentieel vindt Vergoossen dat alle belanghebbenden beschikken over de informatie die nodig is voor hun eigen oordeels- en besluitvorming. "Feit is dat het daaraan nu nogal eens ontbreekt." ■



FOTO: MARIA BROUWER

Ruud Vergoossen:
'Misschien moesten we heel die balans maar afschaffen.'