

# Goodwill en impairment

K(r)anttekening

Drs. J.G. Groeneveld RA RV<sup>1</sup>

Schrijvend in Het Financieele Dagblad (HFD) van 4 augustus 2001 over de winstrecessie stelt Bruno de Haas vast dat Amerikaanse bedrijven dit jaar minder winst maken dan vorig jaar. "Het Amerikaanse winstprofiel oogt nog dramatischer als de eenmalige tegenvallers en afschrijvingen worden meegenomen ... Vooral in de glasvezel-sector ontstaan dan groteske bedrijfsresultaten. Nortel Networks, de grootste fabrikant van apparatuur om gegevens te verzenden, heeft in korte tijd \$ 14 mrd aan 'goodwill' afgeschreven die het betaalde bij de overname van vier bedrijven".

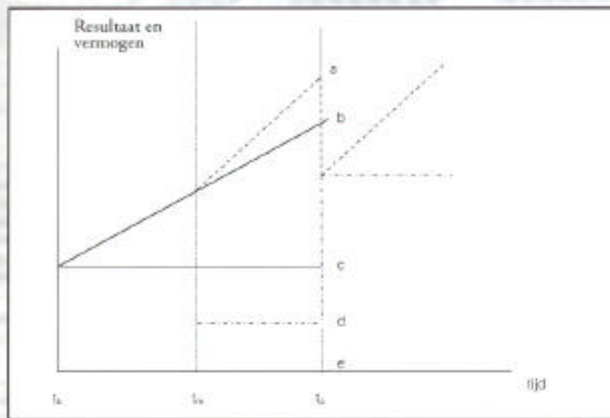
"Grotesk", dat wil zeggen: buitensporig, bespottelijk, een wonderlijke soms belachelijke indruk makend. Dat is nog eens iets anders dan duidelijk, systematisch en getrouw, zoals BW2 Titel 9 vereist. Is het dus bespottelijk om eenmalige tegenvallers in de bedrijfsresultaten mee te nemen en zou dat niet in overeenstemming zijn met de wettelijke vereisten? Of bedoelt de Haas onderscheid te maken tussen bedrijfsresultaat en ondernemingsresultaat? In dat geval zou het hem slechts gaan om de rubricering van de eenmalige tegenvallers en zou de bespottelijkheid zijn beperkt tot de lokalisering daarvan ergens in het bedrijfsresultaat. We zouden dan moeten gaan opletten welk resultaat met winst wordt bedoeld. Niet voor niets schrijft Bartjens (HFD, 7 augustus 2001) enigszins nostalgisch over vroeger toen winst nog winst was. Inderdaad worden de bedoelingen tegenwoordig vaak gespecificeerd aan de hand van ebit (earnings before interest and taxes) en ebitda

(earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation). Door al die bomen zou volgens Bartjens de belegger het bos niet meer zien. En – zo schrijft hij – "het is maar de vraag of weer nieuwe accountantsregels, zoals sommigen willen, een oplossing bieden".

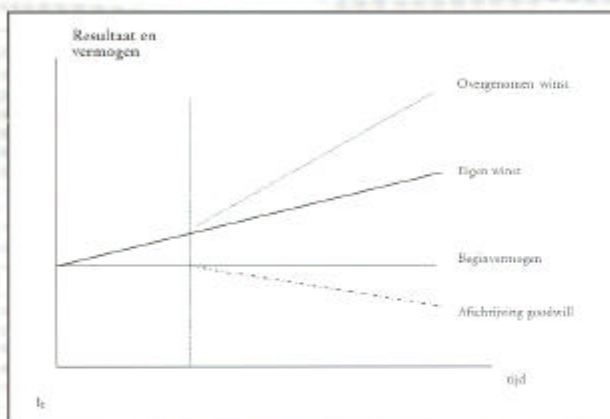
Winst kon winst zijn omdat buitengewone resultaten zich slechts incidenteel terzijde van het bedrijfsresultaat manifesteerden; omdat de ondernemingen vooral met eigen vermogen werden gefinancierd; omdat bedrijven in de familie bleven. Met op deze terreinen een toenemende dynamiek kon dat ene winstcijfer inderdaad zo complex worden dat die ene bottom-liner niet altijd meer voldeed. Juist in die situaties – waarvan met een gerust hart mag worden aangenomen dat zij tegenwoordig veelvuldig voorkomen – zou het "grotesk" kunnen zijn om aan de traditie vast te houden.

Met het recente voorschrift om betaalde goodwill te activeren en de afschrijvingen hierop vervolgens ten laste van de winst te brengen is het belang van het onderscheid tussen ebit en ebitda toegenomen, zeker voor de ondernemingen die met enige regelmaat relevante bedragen aan goodwill betalen. En dat relevante bedragen aan goodwill worden betaald – als aanvulling op wat de Haas noemt "de 'redelijke waarde' die het overgenomen bedrijf heeft op grond van zijn netto bezittingen" (een synoniem voor intrinsieke waarde?) – wordt vanzelfsprekender in een zich ontwikkelende diensten-economie waarin de netto-bezittingen van de ondernemingen naar de aard van het productieproces vaak een ondergeschikte plaats innemen.

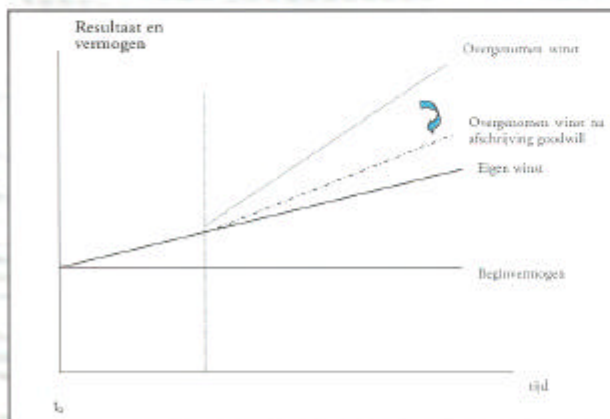
Figuur 1 maakt duidelijk hoe de financiële verslaggeving-praktijk er met betrekking tot goodwill gewoonlijk uitzag. Bij overneming van een onderneming op tijdstip  $tm$  (= in de loop van het jaar) werd goodwill betaald ten bedrage van het lijnstuk  $cd$ . Dit bedrag werd dan rechtsreeks ten laste van het al eerder gevormde eigen vermogen gebracht (in figuur 1 aangegeven als beginvermogen al aanwezig op tijdstip  $tb$ ). Vanaf het tijdstip  $tm$  kon de winst van de overgenomen onderneming – waarvoor de goodwill was betaald – aan het resultaat worden toegevoegd. De 'eigen' winst (lijnstuk  $bc$ ) kon zo met het lijnstuk  $ab$  worden verhoogd tot  $ac$ . Winst als verschil tussen



Figuur 1: Traditionele bepaling van vermogen en winst met betrekking tot goodwill



Figuur 2a: Geleidelijke afschrijving van goodwill ten laste van het vermogen



Figuur 2b: Geleidelijke afschrijving van goodwill ten laste van het resultaat

eindvermogen en beginvermogen zou suggereren dat op tijdstip te (= einde van het boekjaar) het eindvermogen een omvang  $ae$  zou hebben. In werkelijkheid bedroeg het vermogen op dat moment echter slechts  $ae - cd$ . Na winstverdeling zou - bij 100% ingehouden winst - het beginvermogen voor het volgende boekjaar op dat lagere niveau liggen. Was dat niet "grotesk"?

Figuur 2 laat de effecten van de nieuwe regeling zien. Vanaf het moment van overname wordt de betaalde goodwill geleidelijk afgeschreven. In figuur 2a nog ten laste van het eigen vermogen; in figuur 2b ten laste van het resultaat. Zichtbaar is dat naar verwachting de overgenomen winst voldoende ruimte biedt voor afschrijving van goodwill. Die ruimte heeft diverse oorzaken. In principe is de goodwill berekend inclusief een vergoeding voor risico en onzekerheid. Bovendien is de goodwill beperkt tot overwinst. Tenslotte zal de prijs (betaalde goodwill) lager zijn dan de waarde die de koper aan de door hem verwachte overwinst toekent. Hierbij is verondersteld dat de afschrijvingstermijn min of meer parallel loopt aan de prognoseperiode die bij de winstverwachting als uitgangspunt is genomen. Figuur 2 is hierop gebaseerd.

Uit figuur 2b blijkt ook dat met de recente regeling toch weer winstbepaling door vermogensvergelijking mogelijk is; deze vermogensmutatie is weer onder de winst gerubriceerd. Het beginvermogen blijft aanwezig omdat tegenover de betaling van de goodwill de activering daarvan het vermogen op het oude niveau laat. Het wil zeggen dat tegenover alle misnoegen over sterk aangetaste winsten een robuust eigen vermogen staat. In termen van rentabiliteitsratio's kan dit verveelend zijn. Maar in termen van zekerheid (bufferfunctie) mag dat niet over het hoofd worden gezien.

De Haas wijst op nog een bijkomend effect. US Gaap (Generally Accepted Accounting Principles) verplichten Amerikaanse ondernemingen "vanaf 2002 om de goodwill op hun balans af te schrijven als marktomstandigheden (zoals een recessie) of bedrijfsomstandigheden (zoals het sluiten van een bedrijfsonderdeel) daartoe aanleiding geven. Daarmee komt een einde aan het controversiële regime waarin bedrijven zulke goodwill over een periode van maximaal veertig jaar mochten afschrijven". Die laatste conclusie deel ik niet zonder meer. Wel kan geleidelijke afschrijving inderdaad door interne en externe ontwikkelingen worden afgebroken, namelijk op het moment dat moet worden verondersteld dat de investering niet zal worden terugverdiend. Maar dan gaat het om impairment-verhoudingen die niet exclusief voor goodwill gelden. Het zou vreemd zijn als hierop voor goodwill een uitzondering werd gemaakt.

Waar maken we ons druk over? Ook volgens de Haas "kijken analisten naar toekomstige kasstromen. Die veranderen geen jota door een pennenstreek in de balans". Dat ben ik met hem eens, maar het is geen reden tot relativering. Naast economie heeft accounting haar eigen verantwoordelijkheidsgebied. Dat economie om andere benaderingen vraagt, is geen reden om accountingbenaderingen niet zorgvuldig te kiezen. ●

## Noten

- 1 Directeur Wingman Business Valuators B.V. te Dordrecht/Leidschendam