

Goodwill, Eigen vermogen en Resultaat

Prof. Dr. J. Klaassen en Drs. E. Eeftink

1 Inleiding

In de theorie van de financiële verslaggeving is goodwill reeds lang een veelbesproken onderwerp. De discussies die hierover plaatsvinden hebben met name betrekking op de wijze waarop betaalde goodwill zou moeten worden verwerkt: activeren en gedurende een bepaalde periode afschrijven ten laste van het resultaat, dan wel rechtstreeks afboeken ten laste van het eigen vermogen. De verschillende inzichten die er op dit punt bestaan zijn onder meer terug te voeren op de verschillende visies die men kan hebben omtrent de aard van het enigszins ongrijpbare begrip goodwill. De belangrijke plaats die dit onderwerp inneemt in de theorie is mede ingegeven door het grote praktische belang van goodwill in de financiële verslaggeving van ondernemingen. Dit belang wordt verklaard doordat acquisities veelal gepaard gaan met grote sommen geld, waardoor de wijze van verslaggeving over deze acquisities grote effecten kan hebben op de omvang van het gepresenteerde resultaat en eigen vermogen over een reeks van jaren.

In dit artikel gaan wij met name in op enkele praktische aspecten van goodwill, waarbij kort zal worden ingegaan op de belangrijkste effecten van de keuze tussen het activeren en afschrijven en het rechtstreeks afboeken van het eigen vermogen. Er zijn bij goodwill echter meerdere aspecten te onderkennen; deze blijven veelal in de schaduw staan van de discussies over de te hanteren verwerkingsmethode. In het onderstaande zullen wij wat uit-

gebreider ingaan op enkele van deze bijkomende aspecten.

2 Goodwill en de waarde van de onderneming

Het begrip goodwill kan vanuit verschillende invalshoeken worden gedefinieerd. Vanuit de invalshoek van de waarde van de onderneming wordt goodwill wel omschreven als dat deel van de economische waarde van een onderneming dat niet is toegerekend aan afzonderlijke vermogensbestanddelen die zich lenen voor boekhoudkundige waardering (activering en passivering). In wiskundige termen zou goodwill dus kunnen worden gedefinieerd als $G = W - (A - V)$, waarbij W is economische waarde, A is activa en V is verplichtingen. $A - V$ is dan gelijk aan het boekhoudkundige eigen vermogen (EV). Wij gaan er hierbij van uit dat goodwill niet op de balans van de onderneming staat; goodwill is in die opvatting het verschil tussen de economische waarde W en de boekhoudkundige waarde EV.¹

Zou men goodwill op de balans van de onderneming zelf tot waardering brengen, dan zou het eigen vermogen volgens de balans de economische waarde van de onderneming (W) aangeven. Reeds vele jaren geleden is over

Prof. Dr. J. Klaassen is vennoot van KPMG Klijnveld en hoogleraar Externe Verslaggeving aan de Vrije Universiteit te Amsterdam.

Drs. E. Eeftink studeerde bedrijfseconomie en accountancy aan de Vrije Universiteit te Amsterdam. Hij is als registeraccountant werkzaam bij KPMG Klijnveld Accountants.

de pro's en contra's daarvan gediscussieerd. Een discussie, waaruit regelgevers hebben geconcludeerd dat men niet zou moeten nastreven de economische waarde van de onderneming in de financiële rapportage te benaderen.² Zij vonden dat verslaggeving het beste zou kunnen werken met een vermogensbegrip gebaseerd op waardering van bezittingen en schulden volgens boekhoudkundige regels. Zowel ondernemers als gebruikers van jaarrekeningen bleven echter steeds de economische waarde van de onderneming belangrijk vinden, ook als vermogensbegrip! Ondernemers en gebruikers van jaarrekeningen vinden het vanuit die optiek hinderlijk dat de boekhoudkundige waarde en de economische waarde van de onderneming op een bepaald moment sterk uiteenlopen.

De verklaring van het bestaan van goodwill als waarde-element boven hetgeen de onderneming aan activa en passiva heeft, schuilt uiteraard in de verklaring van de waardebepalende factoren van de onderneming zelf. De waarde van de onderneming is de opbrengstwaarde, waarbij in theorie de directe opbrengstwaarde gelijk is aan de indirecte opbrengstwaarde.

Het verschil tussen de waarde van de onderneming op een bepaald moment en de op de balans op te nemen activa en passiva op datzelfde moment is in abstracto verklaarbaar. Ten eerste zijn de activa weliswaar hulpbronnen voor toekomstige winstgevendheid, maar niet alle hulpbronnen staan op de balans. Zo is bijvoorbeeld personeel een belangrijke hulpbron die volgens bestaande conventies niet in de balans wordt opgenomen. Verder moet worden bedacht dat de meeste activa niet zelfstandig opbrengsten genereren, maar slechts in onderlinge combinatie met andere productiefactoren. De wijze waarop productiefactoren worden gecoördineerd tot winstgevendende producten heeft geen effect op het boekhoudkundige eigen vermogen, maar wel op de waarde van de onderneming. Ook activa die wel zelfstandig opbrengsten genereren

worden, evenals verplichtingen, in veel gevallen niet tegen hun economische waarde opgenomen.

De waarde van de onderneming, opgevat als de contante waarde van de verwachte toekomstige cash flows voor de eigenaar stijgt/daalt voorts door wijzigingen in:

- verwachtingen omtrent de omvang en timing van de toekomstige cash flow/winst;
- de rendementseis van de eigenaar.

Dergelijke wijzigingen hebben op zich geen invloed op de omvang van het getoonde eigen vermogen, dus zal de goodwill muteren bij het optreden van deze wijzigingen.

Indien men zou pogen de goodwill van een onderneming op de balans tot uitdrukking te brengen, zouden alle problemen die zich voordoen bij de bepaling van de waarde van de onderneming zich eveneens voordoen bij de bepaling van de goodwill. De belangrijkste reden om daarvan af te zien betreft de onzekerheid omtrent de verwachte toekomstige cash flow/winst en daarmee het subjectieve en manipuleerbare karakter van informatie daarover.

De eigenaren van de onderneming vinden de waarde van de onderneming en de ontwikkeling daarvan van groot belang, ondanks de hierboven geopperde bezwaren. Financiële verslaggeving zou dan als 'second best' kunnen proberen feiten te rapporteren op grond waarvan belanghebbenden (en hun adviseurs) voor eigen verantwoordelijkheid schattingen van die waarde kunnen maken.

3 Betaalde goodwill en de waardering van een gekochte onderneming

Eigen goodwill en betaalde goodwill

Wanneer de onderneming of een deel ervan wordt verkocht, wordt de waarde van de onderneming gebruikt als basis voor de transactieprijs. De koper en de verkoper hebben uiteraard ieder hun eigen oordeel over de waar-

de, maar voor de koper zal de waarde van de onderneming hoger zijn dan de overeengekomen prijs, anders zou hij niet bereid zijn die prijs te betalen. De reden waarom de koper bereid is de prijs te betalen kan mede gelegen zijn in zijn positie waardoor hij wellicht beter dan anderen de waarde van de onderneming in de vorm van toekomstige opbrengsten of kostenbesparingen kan realiseren. Het kan dus zijn dat de prijs van de gekochte onderneming mede toe te schrijven is aan factoren die de koper van buiten de gekochte onderneming kan inbrengen om die waarde te realiseren (bijvoorbeeld indien de gekochte onderneming dankzij samenwerking met andere ondernemingen van de koper bepaalde afzetkanalen kan gaan gebruiken).

Algemeen wordt aangenomen dat de betaalde prijs voor een goed een benadering is van de waarde, omdat deze zal liggen tussen de subjectieve waarde-oordelen die koper en verkoper over het goed hebben. De koper zal de gehele aankoopprijs, en daarmee de benaderde waarde van de gekochte onderneming, in zijn balans moeten verwerken.

De aankoopprijs ligt vaak hoger dan de waarde van de activa en passiva, omdat tevens en vooral voor de winstcapaciteit wordt betaald. Men zou dan kunnen stellen dat door de verkoop is bewezen dat de onderneming eigen goodwill heeft, die kan worden benaderd met behulp van de aankoopprijs. Op deze wijze beschouwd zou het onderscheid tussen eigen goodwill en betaalde goodwill een kwestie van optiek zijn. Bij de koper wordt het verschil tussen de prijs en de boekhoudkundige waarde aangemerkt als betaalde goodwill en komt in de balans tot uitdrukking doordat het wordt geactiveerd of ten laste van het vermogen wordt gebracht. Waarom zou ditzelfde verschil dan niet als eigen goodwill in de balans van de verkochte onderneming kunnen worden opgenomen?

De verkoop van de onderneming is echter geen reden om de prijs van die onderneming in haar eigen financiële verslaggeving tot uit-

drukking te brengen. De verkoop is immers een transactie die zich afspeelt tussen de oude en de nieuwe aandeelhouders en gaat als zodanig buiten de onderneming als object van verkoop om. Het eigen vermogen van de verkochte onderneming zelf wordt als gevolg van die transactie niet hoger of lager. Daarnaast moet worden bedacht dat de aankoopprijs niet per se een goede basis hoeft te zijn om de eigen goodwill te benaderen, bijvoorbeeld omdat de prijs mede beïnvloed kan zijn door waardefactoren buiten de verkochte onderneming.

Verwerkingsmethoden van betaalde goodwill

De verwerking van betaalde goodwill hangt af van de wijze waarop de koper de gekochte onderneming bij aankoop boekhoudkundig waardeert. Hiertoe bestaan in principe de volgende mogelijkheden:

- a de gekochte onderneming wordt gewaardeerd tegen de aankoopprijs, of
- b de koper beschouwt de gekochte onderneming als een reeks van activa en passiva, waarbij waardering plaatsvindt tegen de boekwaarde van die activa en passiva.

In geval a heeft de aankooptransactie waarbij de onderneming werd gekocht geen onmiddellijke invloed op het eigen vermogen. In de enkelvoudige jaarrekening gebeurt dit door waardering van de deelneming tegen kostprijs. Geconsolideerd bezien leidt deze methode tot activering van positieve goodwill en bij negatieve goodwill tot afwaardering van activa en/of het treffen van voorzieningen. Overigens is deze waardering wettelijk voor geconsolideerde deelnemingen niet toegestaan, en wordt methode b voor deze deelnemingen vrijwel altijd gehanteerd.

De waardering van de onder methode a geactiveerde goodwill zal ook in de perioden na de aankoop moeten worden bezien. Naast een reguliere afschrijving over een vooraf vastgestelde periode kan het voorkomen dat op enig moment een extra afboeking moet plaatsvin-

den, omdat de werkelijke waarde lager ligt dan de boekwaarde. In paragraaf 5 gaan wij nader in op enkele aspecten van de waardering van goodwill in de jaren na de aankoop.

Bij methode b ontstaat door de transactie bij positieve goodwill een vermogensdaling die men via het resultaat kan laten lopen of rechtstreeks van het eigen vermogen kan afboeken. Indien de koopprijs lager is dan de waarde van de activa en passiva (negatieve goodwill), ontstaat in deze benadering een vermogensstijging. Wel moet worden bedacht dat er ingeval van een lage koopprijs veelal ook reden is voor het treffen van reorganisatievoorzieningen, en voor afwaardering van vaste activa. De wettelijke bepalingen in Nederland schrijven voor dat een dergelijke vermogensstijging als herwaardering buiten het resultaat om ten gunste van het eigen vermogen van de koper wordt gebracht. Pas bij realisatie (verkoop van de deelneming) mag de negatieve goodwill ten gunste van het resultaat komen. Volgens de RJ kan een dergelijke herwaarderingsreserve onder voorwaarden ook geleidelijk ten gunste van het resultaat worden gebracht.³ Kennelijk vindt de RJ dat realisatie van deze waardestijging ook kan plaatsvinden doordat de waarde van activa in de deelneming wordt gerealiseerd, ook al wordt de deelneming niet verkocht.

Invloed van de verwerkingsmethoden op vermogen en resultaat

De genoemde mogelijkheden maken duidelijk dat, afhankelijk van de gekozen methodiek, het eigen vermogen hoger of lager kan worden gepresenteerd als gevolg van de aankoop van ondernemingen. Daarnaast kan de gekozen verwerkingsmethode van goodwill een aanzienlijke invloed hebben op de omvang van de gepresenteerde resultaten.

Voor de verslaggevende onderneming heeft het activeren van goodwill het belangrijke nadeel dat het resultaat over een aantal jaren nadelig wordt beïnvloed door de goodwill-af-

schrijving. Dit nadeel weegt minder zwaar naarmate de afschrijvingstermijn langer mag zijn. In diverse landen schrijven regelgevende instanties op het gebied van de verslaggeving voor dat geactiveerde goodwill moet worden afgeschreven over de economische levensduur, waarbij de toegestane afschrijvingstermijn echter steeds beperkt is tot een maximum aantal jaren. Aangezien de toegestane maximale afschrijvingstermijnen in diverse landen sterk uiteenlopen, kunnen hierdoor internationaal grote verschillen ontstaan in de gepresenteerde resultaten van ondernemingen.

Het rechtstreeks van het eigen vermogen afboeken van goodwill heeft tot gevolg dat de rentabiliteit van de koper een positiever beeld toont, enerzijds door het achterwege blijven van afschrijvingslasten in het resultaat en anderzijds door de direct lagere vermogensbasis. Het kopen van winstgevende ondernemingen heeft dan tot gevolg dat de geconsolideerde resultaten ten opzichte van voorgaande perioden kunnen verbeteren of op peil kunnen blijven. Na de overname komt de winst van de gekochte onderneming immers geheel tot uitdrukking in het geconsolideerde resultaat van het concern, zonder dat tegenover deze winstbijdrage de extra kosten van goodwill-afschrijving staan. Bij deze methode is de uit de balans blijvende solvabiliteit echter slechter dan bij activering van goodwill het geval zou zijn.

Dat deze methode niet alleen in Nederland en Engeland toepassing vindt blijkt uit een onderzoek van de FEE (Fédération des Experts Comptables Européens) naar de jaarrekeningen van 441 Europese ondernemingen.⁴ In 162 van de onderzochte jaarrekeningen werd informatie aangetroffen over de verwerkingswijze van goodwill, waarbij in 78 gevallen (48%) goodwill rechtstreeks ten laste van het vermogen wordt gebracht. Nadere analyse in het onderzoek geeft aan dat deze methode, naast Nederland en Engeland, ook ruime toepassing vindt in Denemarken, Duitsland en Ierland.

Als laatste methode kan worden genoemd het

ineens ten laste van het resultaat afboeken van goodwill. Deze verwerkingswijze drukt het resultaat in het jaar van ontstaan en kan daardoor een sterk negatieve invloed hebben op de getoonde rentabiliteit van het eigen vermogen. De getoonde solvabiliteit wordt op dezelfde wijze nadelig beïnvloed als rechtstreekse afboeking van het eigen vermogen. Deze presentatie-effecten zijn er waarschijnlijk de oorzaak van dat deze methode slechts sporadisch wordt toegepast.⁵

Het solvabiliteitseffect kan een kopende onderneming ervan weerhouden om te kiezen voor het ineens afboeken van goodwill (al dan niet via het resultaat). Immers, om goodwill ineens te kunnen afboeken moet er voldoende eigen vermogen zijn. Met name bij ondernemingen die reeds zware acquisities hebben gepleegd of ondernemingen die vooral een 'peoples business' zijn, zoals reclamebureaus, kan het solvabiliteitsnadeel knellen. In dergelijke gevallen kan de koper zich genoodzaakt zien om een overname te financieren door een emissie, waarbij de vermogenstoename weer ruimte creëert voor het afboeken van goodwill, of naar andere uitwegen te zoeken om het getoonde eigen vermogen positief te houden.

Economische effecten van de gekozen verwerkingsmethode

De bij een overname te betalen prijs wordt in het algemeen bepaald door de economische waarde die de koper aan de over te nemen onderneming toekent, eventueel bijgesteld voor marktfactoren. De economische waarde hebben wij eerder gekarakteriseerd als de contante waarde van de toekomstige netto-opbrengsten die de onderneming naar verwachting voor de eigenaar oplevert. De boekhoudkundige wijze waarop betaalde goodwill wordt verwerkt heeft geen invloed op de verwachte toekomstige kasstromen en de rendementseis van de koper en zou derhalve evenmin invloed moeten hebben op de bij een overname te betalen prijs. Wij hebben echter gezien dat de wijze waar-

op betaalde goodwill in de verslaggeving wordt verwerkt van grote invloed kan zijn op zowel het gepresenteerde resultaat als vermogen. Als een koper bij een acquisitie reeds rekening houdt met het effect dat de acquisitie zal hebben op de ontwikkeling van zijn vermogen en resultaat, is het niet ondenkbaar dat de maximale prijs die hij bereid is te betalen mede afhangt van de mogelijke verwerkingswijze van goodwill.

Deze gedachte is enige tijd geleden getoetst door Choi en Lee.⁶ Bij een aantal acquisities van Amerikaanse ondernemingen zijn de onderzoekers nagegaan of Engelse kopers daarbij hogere premies betalen dan Amerikaanse kopers. Zoals bekend is het in Engeland (nog) gebruikelijk om betaalde goodwill rechtstreeks van het vermogen af te boeken, terwijl in de Verenigde Staten is voorgeschreven dat betaalde goodwill wordt geactiveerd en (over maximaal 40 jaar) wordt afgeschreven. Naast de constatering dat Engelse kopers inderdaad hogere premies hebben betaald bij overnames, concluderen de onderzoekers dat deze hogere premies verband houden met de wijze van verwerking van goodwill, namelijk het rechtstreeks afboeken van het vermogen. Hoewel de boekhoudkundige verwerking van goodwill geen rechtstreekse invloed heeft op de economische waarde (toekomstige cash flows) van een onderneming, zijn kopers kennelijk wel bereid een hogere prijs te betalen indien de premie op resultaatvriendelijke wijze kan worden verwerkt! De redenen daarvoor zijn niet bekend.

4 Bepaling van de omvang van betaalde goodwill

Tot nu toe zijn wij ervan uitgegaan dat de goodwill/badwill die bij een transactie is betaald eenduidig zou zijn vast te stellen. Immers, goodwill is het verschil tussen betaalde prijs en het eigen vermogen van de onderneming die is overgenomen. De omvang van de goodwill is dus mede afhankelijk van de kwantifice-

ring van het eigen vermogen van de onderneming die wordt overgenomen. Deze kwantificering vindt plaats vanuit de optiek van de overnemende onderneming. Hierbij doen zich de volgende vragen voor:

- per welke datum wordt het eigen vermogen bepaald?
- hoe worden de diverse activa en passiva gewaardeerd?
- welke rol spelen immateriële activa bij deze waardering?
- indien later uit nieuwe informatie blijkt dat pre-acquisitie risico's bij de goodwill-bepaling tot een te hoog of te laag bedrag zijn meegenomen, kan dan achteraf nog correctie van de goodwill plaatsvinden?

De omvang van de goodwill is uiteraard eveneens afhankelijk van de hoogte van de koopprijs. In veel gevallen zal hierover geen discussie ontstaan, maar er zijn situaties denkbaar waarbij zich ook op dit punt vragen kunnen voordoen:

- op welke wijze moet rekening worden gehouden met betalingen in de toekomst die (mede) afhankelijk zijn van de toekomstige winstontwikkeling (earn out bepalingen)?
- hoe moeten winstgaranties worden behandeld?

De overnamedatum

Goodwill-bepaling vindt plaats door de overnemende onderneming. De overnamedatum zou logischerwijze de datum zijn per wanneer wordt bepaald welke activa en passiva tot de overgenomen onderneming behoren en hoe deze moeten worden gewaardeerd. De onderneming die wordt overgenomen is meestal echter als een rijdende trein. Slechts als rond de overnamedatum voldoende diepgaand wordt onderzocht welke activa en passiva er zijn, kan waardering plaatsvinden naar de stand per de overnamedatum. Om praktische redenen wordt soms uitgeweken naar de voorlaatste balansdatum.

Ook is niet altijd duidelijk wat de feitelijke over-

namedatum is. Gewoonlijk wordt een overnamedatum genoemd in het contract, waarbij die datum soms ligt voor de datum van het contract zelf. Er wordt dan als het ware iets overgenomen met terugwerkende kracht. Het is echter de vraag of dit ertoe zou moeten leiden dat de goodwill wordt bepaald naar deze eerdere datum. Immers, op het moment van contractsluiting koopt men iets in de staat waarin het zich per die datum bevindt. Heeft de onderneming tussen de in het contract genoemde overnamedatum (bijvoorbeeld 1 januari 1993) en de contractdatum (bijvoorbeeld 1 augustus 1993) winst gemaakt, dan was die winst reeds gemaakt op het overnamemoment. Het zou in dat geval minder juist zijn om die winst bij de koper als winst na de overname te doen verantwoorden.

Zijn er criteria voor het overnamemoment? Dat wil zeggen: het moment per wanneer de goodwill moet worden bepaald. Soms is een intentieverklaring getekend of een principecontract met een aantal ontbindende voorwaarden. Vanaf dat moment kan de verkoper soms zonder overleg bepaalde belangrijke beslissingen ten aanzien van de te verkopen onderneming niet meer zelfstandig nemen. Is het overnamemoment de datum van de intentieverklaring of de datum waarop de aandeelhoudersbevoegdheden overgaan? Of moet wellicht worden gekeken naar het moment van betaling, of het moment waarop de koper 'control' over de verkregen onderneming krijgt? Het meest logische antwoord lijkt te zijn het moment waarop de verkrijgende onderneming de koopsom moet betalen. Op dat moment wordt geïnvesteerd, en vanaf dat moment zal de koper ook veelal 'control' over zijn investering willen hebben.

Bedacht dient te worden dat de keuze van een andere datum dan de datum waarop de overgenomen onderneming haar resultaat bepaalt een extra afsluiting van de boeken nodig maakt. Omdat een extra tussentijdse balans kostbaar kan zijn, is het logisch om bij een overname vroeg in het jaar of in het derde kwar-

taal uit te gaan van respectievelijk de jaarcijfers of de halfjaarcijfers. Ook is het mogelijk om het eigen vermogen van de overgenomen onderneming per de laatste balansdatum te corrigeren voor het behaalde resultaat zoals dat (hopelijk) blijkt uit intern opgestelde maandcijfers. Indien een overname op grond van praktische overwegingen toch wordt verwerkt naar een eerder tijdstip, kan een eventueel resultaat-effect worden gecompenseerd door rente toe te rekenen aan de periode vanaf de verwerkingsdatum tot aan het eigenlijke overnamemoment (bijvoorbeeld het moment van betaling). Zonder toerekening van rente zou over deze periode immers sprake kunnen zijn van 'dubbeltellen' van resultaat, doordat de koper zowel resultaat van de gekochte onderneming meeneemt als het voordeel geniet over de nog niet betaalde koopsom.

Waardering activa en passiva bij overname

De waardering van de diverse activa en passiva ten behoeve van de goodwill-bepaling is een onderwerp dat zich zou lenen voor een afzonderlijk artikel. In het navolgende gaan wij dan ook slechts in op enkele hoofdlijnen. Activa en passiva van een gekochte onderneming kunnen ten behoeve van de goodwill-bepaling volgens drie benaderingen worden gewaardeerd, namelijk:

- 1 waardering conform regels die bij de overgenomen onderneming werden gevolgd;
- 2 waardering conform regels die bij de overnemende onderneming worden gevolgd;
- 3 waardering op basis van 'fair values' van de activa en passiva van de overgenomen onderneming.

Methode 1 gaat ervan uit dat de overgenomen onderneming haar waardering ongewijzigd laat en dat die waardering ook door de overnemer wordt gevolgd. Deze benadering negeert dat de overnemer zijn eigen, afwijkende waarderingsgrondslagen kan hebben. Slechts ingeval van verkrijging van een minderheidsbelang in een andere onderneming is deze optie voor de hand liggend, namelijk

indien de verkrijgende onderneming onvoldoende informatie kan krijgen om op basis daarvan de waarde van de individuele activa en passiva te beoordelen. Deze situatie leidt ertoe dat ingeval van minderheidsdeelnemingen de vermogensmutatiemethode wordt gehanteerd uitgaande van het zichtbaar eigen vermogen van de deelneming. Is er wel voldoende informatie beschikbaar om methoden 2 of 3 toe te passen, dan zal methode 1 beter niet kunnen worden gehanteerd. Indien een zodanig belang is verkregen dat de deelneming in de consolidatie moet worden opgenomen, dan zijn de waarderingsgrondslagen van de koper relevant.

Consolidatie en het opstellen van managementinformatie zullen dan plaatsvinden op basis van deze grondslagen. Om dit efficiënt te laten plaatsvinden, zal de koper in de praktijk zoveel mogelijk trachten haar eigen grondslagen op te leggen aan de gekochte deelneming.

Bij toepassing van methode 2 herrekent men als het ware de boekwaarde van de activa op overnamedatum door voor vaste activa uit te gaan van andere veronderstelde levensduren c.q. afschrijvingspatronen en door bij voorraden de waarderingsgrondslagen en winstnemingscriteria van de overnemende onderneming te volgen. Ten aanzien van de voorzieningen kan ook het beleid van de overnemende onderneming worden gevolgd. Zo wordt op basis van die criteria een balans van de overgenomen onderneming opgemaakt die het beeld vertoont dat ook zou zijn weergegeven als desbetreffende activa en passiva reeds vanaf hun aanschaf zouden zijn gewaardeerd volgens de grondslagen van de overnemer. Ook alle activa en passiva die bij de overgenomen onderneming ontstaan na de overname worden gewaardeerd op basis van de grondslagen van de koper.

Methode 3 is gebaseerd op de gedachte dat door de overname van de onderneming de koper ook de activa en passiva heeft verkregen. Bij deze benadering wordt de overname-

prijs zo goed mogelijk toegerekend aan de verkregen activa en passiva, waardoor de betaalde goodwill, zijnde het niet aan activa en passiva toegerekende restant van de aankoopprijs, zo goed mogelijk wordt bepaald. Deze toerekening vindt plaats op basis van 'normale' overnameprijzen, dat wil zeggen prijzen waarvoor desbetreffende activa en passiva, gegeven hun hoedanigheid (leeftijd, toestand, e.d.) aan derden in een 'arm's length'-transactie zouden kunnen worden overgedragen. Het zijn als het ware gebruikte activa die de overgenomen onderneming bezit en die door de kopende onderneming worden gewaardeerd tegen hun actuele tweedehandswaarden.

Bepaalt men het eigen vermogen van de overgenomen onderneming en daarmee de goodwill volgens methode 2 of 3, dan wijkt de waardering van activa en passiva door de overgenomen onderneming zelf af van de waarden die de koper daaraan toekent. Dit waardeeringsverschil duurt voort zolang de op overnamedatum aanwezige activa en passiva nog bestaan.⁷ Voorts doet zich bij methode 3 het probleem voor dat voor tweedehands activa en passiva een realistische resterende levensduur moet worden bepaald. Bij vaste activa is dit van belang om de jaarlijkse afschrijvingslast te kunnen bepalen. Zou men methode 3 ook toepassen op passiva, dan zullen voorzieningen en schulden van de overgenomen onderneming tegen contante waarde moeten worden gewaardeerd. Ook ten behoeve van contante waardering moet dan een realistische levensduur (looptijd) worden bepaald. In de praktijk wordt deze consequente van methode 3 gewoonlijk niet getrokken en blijft contante waardering van voorzieningen en schulden achterwege.

In de praktijk in ons land zal de keuze tussen methode 2 en 3 bij de overname van een onderneming wellicht niet altijd even bewust plaatsvinden. De wetgeving in ons land is op dit punt op zijn minst onduidelijk. Zo bepaalde artikel 389 lid 3 oorspronkelijk het volgende:

'De rechtspersoon bepaalt de netto-vermo-

genswaarde door de activa, voorzieningen en schulden van de onderneming waarin hij deelneemt te waarderen en het resultaat daarvan te berekenen op dezelfde grondslagen als zijn eigen activa, voorzieningen, schulden en resultaat; de eerste keer worden deze activa, voorzieningen en schulden gewaardeerd tegen actuele waarde.'

Hieruit kan duidelijk worden afgeleid dat bij een overname methode 3 zou moeten worden gehanteerd. Bij wetwijziging in 1988 is artikel 389 herschreven. Bij deze wetwijziging is het laatste zinsdeel van het oude lid 3 (*'de eerste keer worden deze activa, voorzieningen en schulden gewaardeerd tegen actuele waarde'*) komen te vervallen. Hieruit zou kunnen worden afgeleid dat methode 3 voor de waardering van activa en passiva niet de enig toegestane methode is, maar dat bijvoorbeeld ook methode 2 kan worden toegepast. Uit de op dit punt enigszins onduidelijke wetsgeschiedenis valt echter af te leiden dat met de gewijzigde redactie van deze bepalingen geen inhoudelijke verandering is bedoeld.

In Angelsaksische landen en door het IASC wordt in principe steeds uitgegaan van methode 3, waarbij waardering van activa en passiva plaatsvindt tegen 'fair values'. De zeer recent herziene IAS 22 (Business Combinations) geeft enkele richtlijnen om de 'fair values' van activa en passiva te bepalen. Daarbij spelen present values, current market values e.d. de hoofdrol voor alle activa en verplichtingen.⁸

De bepaling van de 'fair values' vindt in methode 3 plaats vanuit de optiek van de koper. In dit verband komt het vaak voor dat de koper de voorzieningen van de overgenomen onderneming met nieuwe ogen bekijkt. Het kan bijvoorbeeld zijn dat de koper het noodzakelijk acht dat de gekochte onderneming wordt gereorganiseerd, waarvoor hij een voorziening treft. De toekomstige uitgaven in verband met deze reorganisatie kunnen dan uit deze voorziening worden bestreden. Deze voorziening

komt tot uitdrukking in de 'fair values' van activa en passiva, waardoor de goodwill hoger uitvalt. De wetgever suggereert dat in geval van negatieve goodwill er reden is om een dergelijk beleid te volgen. Immers, de koper heeft vanwege de noodzakelijke reorganisaties de koper als het ware subsidie verschaft die deze kan aanwenden om reorganisatievoorzieningen te treffen. Het is echter niet duidelijk waarom dit niet tevens op zou gaan als de koper positieve goodwill heeft betaald; hij zou een nog hogere prijs hebben betaald als er geen reorganisatievoorzieningen nodig waren geweest.

Hier ligt een mogelijkheid tot winstmanipulatie, doordat de bij de overname gevormde voorzieningen bij de overgenomen onderneming zelf wellicht niet of pas later zouden zijn getroffen. Indien goodwill direct van het eigen vermogen wordt afgeboekt leidt het treffen van voorzieningen ten laste van de goodwill dus tot extra resultaat in de toekomst. Uiteraard mogen ook bij overnames slechts voorzieningen worden gevormd voor risico's waarvoor wettelijk voorzieningen zijn toegestaan. Voorts geldt dat die voorzieningen slechts effecten op de goodwill mogen hebben voorzover zij betrekking hebben op de situatie van de overgenomen onderneming op het overnamemoment. In met name Engeland is regelgeving er de laatste jaren meer en meer op gericht om te voorkomen dat de kopende onderneming in het jaar van de overname de resultaten flatteert door de goodwill hoog voor te stellen, waardoor uit de verkregen onderneming extra resultaten kunnen worden getoond.⁹ Aangezien hier mogelijkheden bestaan om grote voorzieningen te vormen buiten het resultaat om, is het wenselijk dat er op dit punt vrij exacte regels bestaan.

Immateriële activa

In het kader van de bepaling van goodwill is van belang dat de goodwill lager wordt naar mate ook andere immateriële activa, zoals merken, uitgaverechten, octrooien, ontwikkelings-

kosten, vergunningen e.d. op het moment van overname tot waardering worden gebracht. Deze immateriële activa worden bij de overgenomen onderneming gewoonlijk maar spaarzaam geactiveerd, omdat op het moment dat de uitgaven plaatsvinden nog onvoldoende duidelijk is of en in welke mate waarde is gecreëerd. Op het moment van overname kan de koper echter terecht constateren dat de overgenomen onderneming waardevolle immateriële activa bezit die zich lenen voor activering, met als gevolg dat de 'restpost' goodwill lager wordt.

Het effect van een en ander op vermogen en resultaat hangt af van de wijze waarop goodwill door de overnemende onderneming wordt verwerkt. In geval van activering van goodwill zal het eigen vermogen door de activering van de extra immateriële activa niet worden beïnvloed. Er vindt slechts een verschuiving plaats tussen goodwill en andere immateriële activa. De effecten op de toekomstige winst hangen af van de afschrijvingsperiode van deze immateriële activa. Is deze periode langer dan die van goodwill, dan wordt daardoor een deel van de afschrijvingskosten uitgesteld. Indien goodwill echter meteen na constatering van het vermogen wordt afgeboekt, heeft het activeren van immateriële activa tot gevolg dat er minder goodwill van het vermogen wordt afgeboekt en er dus een geringere vermogensachteruitgang optreedt. Het toekomstige resultaat kan echter nadelig worden beïnvloed door afschrijvingslasten of wellicht zelfs een afboeking als gevolg van een duurzame waardevermindering.

In diverse landen zijn er ondernemingen in bepaalde branches die in het kader van overnames immateriële activa hebben geactiveerd en daardoor minder goodwill hebben geboekt. Bij ondernemingen waar goodwill direct van het vermogen wordt afgeboekt had dit tot gevolg dat het eigen vermogen minder werd uitgehold. Bij een aantal van deze ondernemingen komt het daarnaast voor dat niet wordt afgeschreven op de geactiveerde immateriële

activa, waardoor de getoonde winstgevendheid van de overnemende onderneming niet nadelig wordt beïnvloed.¹⁰

Het bij een overname tot waardering brengen van immateriële activa kan passen bij zowel de in de vorige paragraaf genoemde methode 2 als methode 3. Bij methode 2 zou de overnemer echter slechts gaan activeren als ook haar eigen grondslagen voorzien in activering van desbetreffende activa, bijvoorbeeld indien de onderneming een merk koopt. Er kan uiteraard alleen tot waardering worden overgegaan indien desbetreffende activa een zelfstandig waardeerbaar object zijn waaraan een positieve 'fair value' kan worden toegekend.

Nagekomen goodwill-correcties

Omdat goodwill gewoonlijk vrij snel na de overname moet worden bepaald, namelijk voor het opmaken van de eerstvolgende jaarrekening, is het mogelijk dat later blijkt dat bepaalde activa of passiva te hoog of te laag zijn gewaardeerd. Men zou uit dien hoofde in latere jaren nog correcties kunnen maken op de goodwill. Het kan bijvoorbeeld zijn dat achteraf blijkt dat onvoldoende voorzieningen zijn gevormd, of dat baten worden gerealiseerd die niet waren voorzien. In theorie zou men kunnen stellen dat de goodwill bepaald moet worden op basis van informatie die beschikbaar was bij het tot stand komen van de overname. Zaken die op dat moment bij de koper niet bekend waren, kunnen immers geen invloed hebben gehad op de overnameprijs en zouden dus ook geen rol moeten spelen bij de toerekening van de overnameprijs aan activa en passiva respectievelijk goodwill.

Goodwill-bepaling zou in de praktijk echter onwerkbaar zijn indien alleen rekening zou mogen worden gehouden met informatie over het activa en passiva die op het overname-moment beschikbaar is. Een overname is immers veelal niet gebaseerd op een inschatting van de waarde van activa en passiva, maar op de verwachte toekomstige netto-opbrengsten.

De koper zal voor het overnamemoment dan ook vaak geen volledig onderzoek instellen naar de reële waarde van alle individuele activa en passiva. Om de goodwill op een zinvolle wijze te kunnen bepalen moet de koper dus een redelijke termijn worden gegund om de waarde van de verworven activa en passiva te bepalen.

Op de vraag met welke mate van 'hindsight' de koper deze waarden mag vaststellen kan slechts een arbitrair antwoord worden gegeven. In bepaalde landen zijn er specifieke regels omtrent de termijn waarbinnen de goodwill nog kan worden gecorrigeerd. Het IASC geeft als vuistregel dat goodwill-correcties nog kunnen plaatsvinden tot aan het einde van het boekjaar volgend op het jaar van acquisitie.¹¹ Bij acquisities in het begin van het boekjaar bedraagt de maximale correctie-termijn dus bijna twee jaar. Ook in de Verenigde Staten is een 'allocation period' toegestaan waarbinnen de overgenomen activa en passiva kunnen worden gewaardeerd.¹² Hoewel daar geen absolute periode wordt genoemd, mag deze termijn gewoonlijk niet uitgaan boven één jaar na de datum van overname. In de praktijk komt ook dit erop neer dat goodwill nog kan worden gecorrigeerd in het boekjaar volgend op het boekjaar waarin de acquisitie plaatsvond. Onjuistheden in waardering die na het verstrijken van deze termijn blijken, moeten in het algemeen via het resultaat worden verwerkt.

Naast de termijn waarbinnen goodwill-correcties kunnen plaatsvinden kan men zich afvragen of ook de omvang van goodwill-correcties aan beperkingen onderhevig zou moeten zijn. In het vorenstaande is steeds gesproken over 'bijstellingen' van waarderingen van activa en passiva. Het kan echter voorkomen dat achteraf blijkt dat de werkelijke waarde van activa of passiva op overnamemoment in belangrijke mate afwijkt van de waarde die oorspronkelijk was geschat. Men kan hierbij bijvoorbeeld denken aan opgenomen voorzieningen waarvan later blijkt dat de uitgaven vele malen hoger zijn, of aan activa waarvan

blijkt dat deze flink zijn overgewaardeerd. Daarnaast kan bijvoorbeeld na de overname een fraude aan het licht komen die reeds voor de overname is gepleegd. Dergelijke tegenvallers kunnen van zodanig belang zijn dat zij, waren zij bij de overname-onderhandelingen bekend geweest, geleid zouden hebben tot een lagere koopprijs of misschien wel het niet doorgaan van de overname. In dergelijke gevallen zal verwerking als goodwill-correctie niet direct voor de hand liggen.

Voor alle duidelijkheid zij nog gesteld dat het achteraf aanpassen van goodwill alleen kan voortkomen uit een waarderingscorrectie van activa en passiva in de staat waarin deze zich op het overnamemoment bevonden. Ontwikkelingen na de overnamedatum kunnen de omvang van de goodwill uiteraard niet beïnvloeden, ook al leiden deze ontwikkelingen tot afwijkende waarderings van activa en passiva die ook reeds op overnamemoment aanwezig waren.

Winstgaranties en winstdelingsafspraken

In sommige overnamecontracten zijn bepalingen opgenomen op grond waarvan de verkoper na de overname nog enige tijd een vooraf overeengekomen deel van de winst van de koper krijgt (een zogenaamde 'earn out'-regeling). Men kan zich afvragen of dergelijke betalingen bij de koper moeten leiden tot een goodwill-correctie dan wel ten laste van het resultaat moeten worden gebracht. In het algemeen zal de koper in zo'n geval nagaan of het in de toekomst aan verkoper te betalen winstaandeel op een betrouwbare wijze kan worden geschat. Mocht dit het geval zijn, dan kan het verwachte bedrag direct meegenomen worden in de berekening van de goodwill, onder gelijktijdige opname van een schuld voor de verwachte toekomstige betaling.

Naderhand kan de opgenomen schatting worden bijgesteld indien mocht blijken dat de werkelijke betalingen afwijken van de schattingen. Veelal zal het echter moeilijk zijn om het in de toekomst te betalen winstaandeel op een

betrouwbare wijze te schatten. In zo'n geval zal het voor de koper niet mogelijk zijn om bij de goodwill-bepaling hiermee rekening te houden, maar kan het wel van belang zijn dat disclosure plaatsvindt als niet uit de balans blijkende verplichting. De naderhand feitelijke plaatsvindende betalingen zouden ons inziens alsnog als goodwill kunnen worden verwerkt.

Andersom kan het ook zijn dat de verkoper een bepaalde winst garandeert, waarbij later een verrekening plaatsvindt als de gegarandeerde winst niet optreedt. Daarbij bestaat de vraag of de ontvangen winstsuppletie als een goodwill-correctie moet worden behandeld, dan wel behandeld moet worden als een subsidie van de verkoper die is bedoeld om de winst alsnog op het begrote peil te brengen. Ook winstgaranties vormen eigenlijk een deel van de koop- c.q. verkoopcondities. Betalingen in het kader van dergelijke regelingen vinden dus plaats in de sfeer van de aandeelhouders, waardoor de resultaten van de overgenomen onderneming niet zouden mogen worden beïnvloed. Men zou hoogstens kunnen discussiëren over de vraag of deze ontvangsten als buitengewone bate kunnen worden gepresenteerd en zo toch ten gunste van het resultaat kunnen komen. Ons inziens is presentatie als correctie op de aankoopprijs en dus op de goodwill het meest voor de hand liggend, omdat de winstgarantie-afpraak in het kader van de overname is bedongen en in wezen onderdeel uitmaakt van de prijs.

5 De waardering van betaalde goodwill die is geactiveerd

Indien betaalde goodwill direct van het eigen vermogen is afgeboekt, speelt deze in de financiële verslaggeving van latere jaren nauwelijks een rol meer. Indien betaalde goodwill echter wordt geactiveerd, zijn er ook na de bepaling van de definitieve goodwill-omvang enkele voor financiële verslaggeving belangrijke aspecten te onderkennen, namelijk:

- activeringscriteria;
- economische levensduur;
- al dan niet afschrijven op betaalde goodwill.

Activeringscriteria

Bij het activeren van goodwill wordt impliciet veronderstelt dat wordt voldaan aan de criteria die gelden voor activering. Het IASC Framework noemt de volgende activeringscriteria:¹³

- het betreft een activum, gedefinieerd als een door de onderneming beheerde hulpbron die is voortgekomen uit gebeurtenissen in het verleden en waaruit naar verwachting toekomstige economische voordelen naar de onderneming zullen vloeien;
- het is waarschijnlijk dat de in het activum belichaamde toekomstige economische voordelen inderdaad naar de onderneming zullen vloeien; en
- de waarde of kostprijs van het activum kan met betrouwbaarheid worden gemeten.

Dat betaalde goodwill een activum is waaruit de economische voordelen waarschijnlijk naar de onderneming zullen vloeien kan worden afgeleid uit het feit dat de koper bereid was meer voor de gekochte onderneming te betalen dan de 'fair values' van de activa en passiva. Deze meerprijs zal hij alleen bereid zijn te betalen indien hij verwacht dat de gekochte onderneming hogere cash flows genereert dan hij bij een normale aanwending van de gekochte activa en passiva zou verwachten. Omdat er blijkbaar *extra* economische voordelen worden verwacht, moet hier dus sprake zijn van een niet nader geïdentificeerd activum. Volgens deze redenering is betaalde goodwill een vergoeding voor verwachte bovennormale voordelen.

Om voor activering in aanmerking te komen moet een activum daarnaast een kostprijs of waarde hebben die met betrouwbaarheid kan worden gemeten. Uitgaande van de aankoopprijs is betaalde goodwill te beschouwen als het

complement van de waarde van de overgenomen activa en passiva. De waardering van betaalde goodwill is dan ook even betrouwbaar als de waardering van de activa en passiva van de overgenomen onderneming.

Aangezien de overgenomen activa en passiva worden opgenomen in de balans - de waardering is blijkbaar voldoende betrouwbaar - is het eveneens verdedigbaar om betaalde goodwill te activeren. In het algemeen bestaat dan ook de opvatting dat betaalde goodwill op het moment van ontstaan voldoende betrouwbaar kan worden gemeten. De vraag of deze goodwill voldoende betrouwbaar meetbaar *blijft* is echter moeilijker te beantwoorden.

Economische levensduur

Zoals andere activa zou ook geactiveerde goodwill ten laste van het resultaat moeten worden gebracht gedurende de economische levensduur. Als wij de definitie van een activum in tweeën splitsen, zouden we ook de levensduur van het activum 'betaalde goodwill' vanuit twee gezichtspunten kunnen benaderen:

- het eerste deel van de definitie: *een door de onderneming beheerde hulpbron die is voortgekomen uit gebeurtenissen in het verleden*. Indien de kenmerkende componenten of eigenschappen van de hulpbron bekend zijn, is het wellicht ook mogelijk om enig zicht te krijgen op de economische levensduur van deze componenten of eigenschappen, om op basis daarvan de economische levensduur van betaalde goodwill te schatten;
- het tweede deel van de definitie: *waaruit naar verwachting toekomstige economische voordelen naar de onderneming zullen vloeien*. Vanuit deze invalshoek is de economische levensduur de periode gedurende welke de koper verwacht dat er *extra* voordelen ontstaan boven hetgeen hij uit een normale aanwending van activa en passiva zou mogen verwachten.

Bij het inventariseren van de componenten of eigenschappen van betaalde goodwill kan men bijvoorbeeld denken aan een gunstige locatie, een relatief sterke concurrentiepositie of de zeer goede opleiding van het personeel. In de praktijk zullen de levensduren van deze eigenschappen moeilijk op betrouwbare wijze kunnen worden vastgesteld; om uit deze levensduren vervolgens op zinvolle wijze de levensduur van betaalde goodwill af te leiden, zouden de waarden van de diverse eigenschappen onderling moeten worden gewogen. Ook de standvastigheid van de stroom extra winsten die bij overname wordt verwacht is zeer moeilijk in te schatten. Daarnaast bestaat bij beide benaderingen het principiële probleem dat de kenmerken van betaalde goodwill niet zijn te onderscheiden van de kenmerken van eigen goodwill. Hoe kan men bijvoorbeeld weten welk deel van de verwachte extra inkomsten over tien jaar nog zijn terug te voeren op de betaalde goodwill, dan wel het resultaat zijn van inspanningen en uitgaven die na de overname hebben plaatsgevonden? Of is de verwachting dat de concurrentiepositie over vijf jaar nog steeds sterk zal zijn, gebaseerd op de sterke concurrentiepositie bij overname, of (ten dele) op de inspanningen die nadien zullen worden verricht?

Door het bovenstaande is het in de praktijk nauwelijks mogelijk om de economische levensduur van geactiveerde goodwill anders dan op arbitraire wijze te bepalen.

Al dan niet afschrijven op betaalde goodwill?

Aangezien de economische levensduur nauwelijks te bepalen is, wordt veelal een forfaitaire periode gekozen of voorgeschreven waarover geactiveerde goodwill systematisch moet worden afgeschreven. Daarbij wordt onderkend dat de betaalde goodwill geleidelijk plaats maakt voor eigen goodwill, en dus een beperkte economische levensduur heeft. Aangezien niet bekend is hoe snel en volgens welk patroon de betaalde goodwill in waarde zal dalen, heeft het op basis van voorzichtigheid en duidelijkheid de voorkeur om relatief snel af te schrijven. Het nadeel van deze methode

is echter dat de afschrijvingstermijn noodzakelijkerwijs een arbitrair karakter heeft, waardoor de eigenlijke waardemeting van het activum goodwill op de achtergrond raakt. Daardoor is de boekwaarde van betaalde goodwill gewoonlijk geen betrouwbare weergave meer van de toekomstige economische voordelen die in het activum betaalde goodwill liggen besloten, en worden eventuele waardefluctuaties (en daarmee winstfluctuaties) geëgaliseerd.

Systematisch afschrijven op betaalde goodwill kan volgens verschillende patronen plaatsvinden. Het afschrijvingspatroon zou in principe parallel moeten lopen aan het veronderstelde waardeverloop van de betaalde goodwill. Naast lineaire afschrijving zou men aan andere 'systematisch' bepaalde patronen kunnen denken, zoals een degressief patroon of misschien zelfs wel een progressief patroon. Gezien het arbitraire karakter van de afschrijvingstermijn wordt in de praktijk veelal lineair afgeschreven op betaalde goodwill.¹⁴ Ook zou de afschrijvingsperiode per deelneming verschillend kunnen zijn, al naar gelang de levensduurbepalende factoren van de goodwill verschillend zijn.

Volgens sommigen is het niet nodig om op arbitraire wijze de economische levensduur te benaderen. In deze gedachtengang is de levensduur van betaalde goodwill in principe onbeperkt, waarbij het zelfs zo zou kunnen zijn dat de 'restwaarde' van betaalde goodwill hoger is dan het bedrag dat daar oorspronkelijk aan was toegerekend. Immers, de waarde van de betaalde goodwill wordt in stand gehouden door het doen van uitgaven in de perioden na de overname. Zolang er op deze wijze geen daling van waarde ontstaat is het niet nodig (zelfs onjuist!) om arbitrair bepaalde afschrijvingen ten laste van het resultaat te brengen. Systematisch berekende afschrijvingslasten zijn in deze visie een verstoring element in de winst- en verliesrekening, omdat ook reeds de doorlopende uitgaven om de waarde van goodwill op peil te houden in de winst- en verliesrekening zijn verwerkt. Extra afboekingen

hoeven slechts plaats te vinden indien er, ondanks deze doorlopende uitgaven, toch een permanente waardedaling van goodwill optreedt. Deze handelwijze is vergelijkbaar met waardering van een deelneming tegen kostprijs waarop slechts wordt afgeboekt indien een permanente waardevermindering wordt geconstateerd.

Een praktisch probleem is echter het constateren en vervolgens meten van een permanente waardedaling. In theorie treedt een waardedaling van betaalde goodwill op indien de contante waarde van de verwachte overwinsten (de extra winst die uitgaat boven hetgeen men uit een normale aanwending van activa en passiva zou mogen verwachten) daalt. Een daling van de huidige of in de nabije toekomst verwachte cash flows kan dus duiden op een opgetreden waardedaling van goodwill. De mate van waardedaling zal echter moeilijk zijn te meten. Indien men verder veronderstelt dat de betaalde goodwill langzamerhand plaatsmaakt voor eigen gegenereerde goodwill, wordt meting van een permanente waardedaling nog moeilijker. Immers, signalen omtrent de waarde van eigen goodwill zijn niet te onderscheiden van signalen omtrent de waarde van betaalde goodwill: een soortgelijk probleem als bij het inschatten van de economische levensduur. Daarnaast kan het zo zijn dat de onderneming waarvoor indertijd goodwill is betaald inmiddels is geïntegreerd met andere ondernemingen, of dat de gekochte onderneming juist in meerdere onderdelen is gesplitst en daarna is samengevoegd met andere ondernemingen. In dergelijke gevallen is het vrijwel onmogelijk om signalen die duiden op een waardedaling te vertalen naar het bedrag van de indertijd betaalde goodwill.

Bezien vanuit de eerder genoemde activiteitscriteria hoeft het achterwege laten van afschrijvingen echter niet slechter te zijn dan het systematisch afschrijven over een arbitrair bepaalde periode. Bij beide methoden gaat het criterium 'betrouwbare meetbaarheid van de waarde' enigszins knellen. Bij het niet afschrijven bestaat het praktische gevaar dat een even-

tuele waardedaling niet of te laat wordt geconstateerd, behalve in extreme omstandigheden. Daarnaast treedt bij het constateren en meten van een waardedaling een vermenging op tussen betaalde goodwill en eigen goodwill. Bij het systematisch afschrijven is de gekozen afschrijvingsduur een arbitraire en nauwelijks te onderbouwen benadering van de economische levensduur en raakt de eigenlijke waardemeting van de nog aanwezige betaalde goodwill op de achtergrond. Het boekhoudkundige saldo van betaalde goodwill is daardoor na verloop van tijd geen betrouwbare meting meer van de waarde van het activum. Systematisch afschrijven gaat echter uit van de veronderstelling dat betaalde goodwill langzamerhand plaatsmaakt voor eigen gegenereerde goodwill, en leidt veelal tot een voorzigtiger bepaald resultaat. Door de regelmatige afschrijving worden waardefluctuaties (en daarmee winstfluctuaties) geëgaliseerd. In de praktijk zal het dan minder snel noodzakelijk zijn om extra afboekingen te plegen, waardoor schokken in de resultaatontwikkeling kunnen worden verminderd.

6 Slot

De discussie over de verwerking van goodwill en de effecten die daarbij ontstaan op vermogen en resultaat heeft de laatste jaren weer nieuwe impulsen gekregen. Belangrijke impulsen zijn geweest:

- Het IASC heeft in het kader van het Comparability-project gepoogd uit de praktijken in diverse landen het aantal toegestane alternatieven terug te dringen, en heeft daarbij voor betaalde goodwill gekozen voor verplichte activering en afschrijving over maximaal twintig jaar.
- In het Verenigd Koninkrijk heeft men al jaren problemen met het kiezen van een standpunt. SSAP 22 geeft duidelijk de voorkeur aan het rechtstreeks afboeken van het eigen vermogen, maar staat ook toe dat dat betaalde goodwill wordt geactiveerd en afgeschreven over de economische levensduur. Daarnaast staat SSAP 22 toe dat bei-

de methoden door een onderneming naast elkaar kunnen worden gebruikt voor verschillende acquisities. In de in 1990 nog door het Accounting Standards Committee uitgebrachte ED 47 (Accounting for goodwill) wordt voorgesteld activering van betaalde goodwill voor te schrijven met afschrijving over de economische levensduur, die maximaal twintig jaar kan zijn; onder zeldzame omstandigheden mag een langere periode worden gehanteerd met een maximum van 40 jaar. De Accounting Standards Board is momenteel nieuwe regels aan het voorbereiden ter vervanging van het nog steeds geldende SSAP 22.¹⁵

- In de 4e EG-Richtlijn wordt goodwill niet al te duidelijk behandeld. In de 7e EG-Richtlijn is opgenomen dat lidstaten kunnen toestaan dat positieve goodwill in de geconsolideerde jaarrekening onmiddellijk zichtbaar in mindering wordt gebracht op de reserves.¹⁶ Met name door de invoering van de consolidatie op grond van deze Richtlijn zijn in sommige EG-lidstaten nogal wat grote ondernemingen overgegaan tot het in de geconsolideerde jaarrekening afboeken van goodwill van het eigen vermogen.

Afgezien van de recent herziene IAS 22 hebben deze impulsen nog niet tot nieuwe regelgeving geleid in Europa of de Verenigde Staten. Wel kan men constateren dat het rechtstreeks afboeken van goodwill ten laste van het eigen vermogen de laatste jaren toch in een minder gunstig daglicht is komen te staan. Het gebruikelijke alternatief, activeren en afschrijven, is echter evenmin een ideale oplossing. In het voorgaande hebben wij aangegeven dat het vrijwel onmogelijk is om het waardeverloop van betaalde goodwill op een juiste wijze in de verslaggeving tot uitdrukking te brengen. Het achterwege laten van systematische afschrijvingen, waarbij afboekingen slechts plaatsvinden indien en voorzover er waardedalingen optreden, is in theorie een eveneens verdeegbare optie. Iedere methode om goodwill te verwerken heeft zijn eigen voor- en nadelen

en de superioriteit van welke methode dan ook kan ons inziens moeilijk hard worden gemaakt.

Rest de vraag of het acceptabel is dat er verschillende methoden naast elkaar kunnen worden toegepast om gelijksoortige transacties te verwerken, waarbij de keuze van een methode van grote invloed kan zijn op vermogen en resultaat. Indien regelgevers het bestaan van belangrijke presentatieverschillen op dit gebied niet wenselijk vinden, zullen zij verplichte toepassing van één verwerkingsmethode moeten voorschrijven. Het motief voor een dergelijke keuze is dan gelegen in een streven naar uniformiteit van verslaggeving, en niet in de vermeende superioriteit van één der methoden. Bij regelgeving zou dan tevens aandacht kunnen worden gegeven aan de bijkomende aspecten van goodwill-bepaling, waarvan wij er enkele in paragraaf 4 hebben besproken.

Indien het maken van een keuze achterwege blijft, kunnen de effecten van de verschillende methoden op eigen vermogen en resultaat transparant worden gemaakt door een adequate disclosure. Voor het onderwerp goodwill is het ook via deze route mogelijk om te komen tot vergelijkbaarheid.

Literatuur

- Accounting Standards Board, Discussion Paper: *Fair Values in Acquisition Accounting*, April 1993.
- Accounting Standards Board, Discussion Paper: *Sandwich and Intangible Assets*, December 1993.
- Accounting Standards Committee, Statement of Standard Accounting Practice 22: *Accounting for goodwill*, revised 1989. The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, July 1989.
- Accounting Standards Committee, Exposure Draft 47: *Accounting for goodwill*, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, February 1990.
- Choi, F.D.S. and C. Lee, Merger premia and national differences in accounting for goodwill, *Journal of International Financial Management and Accounting*, Autumn 1991, pp. 219-240.
- Fédération des Experts Comptables Européens, *FEE European Survey of Published Accounts 1991*, Routledge, 1991.
- Financial Accounting Standards Board, Statement of Financial Accounting Concepts No. 1: *Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*, Financial Account-

- ting Series, 1978.
- Financial Accounting Standards Board, Statement of Financial Accounting Standards No. 38: *Accounting for Preacquisition Contingencies of Purchased Enterprises*, Financial Accounting Series.
- International Accounting Standards Committee, *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, 1989
- International Accounting Standards Committee, International Accounting Standard 22: *Accounting for Business Combinations*, December 1993.
- Lee, C. and F.D.S. Choi, Effect of alternative goodwill treatment on merger premia: further empirical evidence, *Journal of International Financial Management and Accounting*, Autumn 1992, pp.221-236.
- Solomons, D., Economic and Accounting Concepts of Income, *The Accounting Review*, July 1961 pp. 374-383.
- Solomons, D., *Guidelines for Financial Reporting Standards*, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1989.
- Tonkin, D.J. and L.C.L. Skerrat (Ed.), *Financial Reporting 1992-93: A Survey of UK Reporting Practice*, The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1993.

Noten

- 1 Indien bij een overname van een andere onderneming gekochte goodwill ontstaat en deze door de koper wordt geactiveerd, is dit bedrag wel begrepen in de activa A en daarmee in de boekhoudkundige waarde EV.
- 2 Zie bijvoorbeeld FASB Statement of Financial Accounting Concepts No. 1, par. 41.
- 3 RJ 203 paragraaf 225.
- 4 FEE European Survey of Published Accounts 1991, p 53 e.v.
- 5 In de eerder aangehaalde FEE Survey werden slechts 4 jaarrekeningen aangetroffen waar goodwill ineens ten laste van het resultaat werd gebracht.
- 6 Choi en Lee, 1991.
- 7 Bij toepassing van methode 2 kunnen deze waarderingsverschillen worden geëlimineerd indien de overgenomen

onderneming de waardering van haar activa en passiva aanpast aan de grondslagen en methoden van koper.

8 IAS 22, paragraaf 43.

9 De Britse Accounting Standards Board heeft in april 1993 een Discussion Paper gepubliceerd (Fair values in Acquisition Accounting) waarin zeer strenge regels worden voorgesteld voor het bij overnames treffen van voorzieningen voor reorganisatie- en sluitingskosten. De voorstellen komen erop neer dat dergelijke voorzieningen slechts als 'fair value'-aanpassing worden gezien voorzover daartoe op het moment van overname een *verplichting* bestond bij de *overgenomen* onderneming. Een voorziening voor de kosten van reorganisaties en/of sluitingen bij de overgenomen onderneming die gaan plaatsvinden *als gevolg van de overname* moeten ten laste van het resultaat na de acquisitie komen, ook als deze verwachte kosten door de koper zijn meegewogen in de overname-onderhandelingen. Deze voorstellen hebben echter veel kritiek ontmoet.

10 De FEE Survey geeft aan dat er bij 135 van de 441 onderzochte jaarrekeningen sprake is van geactiveerde immateriële activa (concessies, patenten, licenties, handelsnamen, merken, etc.). In het merendeel van deze gevallen (71%) blijkt dat op de immateriële activa wordt afgeschreven, waarbij als afschrijvingstermijn meestal de economische levensduur wordt genoemd. In twaalf jaarrekeningen blijft afschrijving achterwege. Met name in Italië, Denemarken, Duitsland, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk wordt in een aantal gevallen niet afgeschreven.

11 IAS 22, paragraaf 59.

12 SFAS 38, Accounting for Preacquisition Contingencies of Purchased Enterprises, para. 4b.

13 IASC Framework, para. 49, 83, 89.

14 In de praktijk komt het een enkele keer voor dat bij de vaststelling van het afschrijvingspatroon rekening wordt gehouden met het effect van inflatie op de toekomstige resultaten. Dit heeft tot gevolg dat de afschrijving een progressief patroon vertoont.

15 In december 1993 heeft de Accounting Standards Board een Discussion Paper gepubliceerd (Goodwill and Intangible Assets) waarin het voornemen kenbaar wordt gemaakt om één methode voor te schrijven voor de verwerking van vertaalde goodwill. Het Discussion Paper beschrijft verder een aantal verwerkingsmethoden.

16 7e EG-Richtlijn, artikel 30 lid 2.