

Rapportage over Intellectual Capital in het jaarverslag

Auke de Bos

SAMENVATTING Intellectual Capital (IC) is een modeterm, het begrip brengt het ontastbare binnen ondernemingen tot uitdrukking. IC wordt als de belangrijkste verklaring gezien voor het verschil tussen de gepresenteerde waarde van ondernemingen in de balans en de beurswaarde van ondernemingen. Dit artikel geeft een overzicht van de ontwikkelingen op het gebied van de rapportage over IC in het jaarverslag. De laatste jaren zijn verschillende voorstellen gedaan om de informatieverstrekking over IC te verbeteren. Deze voorstellen sluiten deels aan bij de opvattingen van beleggingsanalisten. Door nieuwe internationale regelgeving zal de rapportage over IC in het jaarverslag verbeteren.

1 Inleiding

Ondernemingen investeren steeds meer in ontastbare activa, zoals kennis, merken, uitvindingen enzovoort. De waarde van deze activa wordt vaak niet tot uitdrukking gebracht in de balans, terwijl deze activa de 'waardecreeators' van een onderneming zijn. Op basis van verwachte toekomstige kasstromen samenhangend met deze onzichtbare activa worden ondernemingen vaak gewaardeerd. Deze ontastbare activa worden ook wel aangeduid als Intellectual Capital (IC).

Het doel van het artikel is een overzicht te geven van de theorievorming op het gebied van IC die zich de laatste jaren heeft voltrokken. Verder wordt aangegeven in hoeverre de theorie is terug te vinden in de nieuwste nationale en internationale regelgeving.

In dit artikel zal nader worden ingegaan op het begrip IC (paragraaf 2). Tevens wordt ingegaan op de huidige

Prof. Dr. A. de Bos RA is werkzaam bij Ernst & Young, daarnaast is hij hoogleraar Bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit te Rotterdam.

ge externe verslaggeving op het gebied van IC (paragraaf 3). In paragraaf 4 worden voorstellen gedaan ter verbetering van de externe verslaggeving op het gebied van IC. In hoeverre deze voorstellen aansluiten bij de opvattingen van beleggingsanalisten (de belangrijkste gebruiker van de jaarrekening), komt aan de orde in paragraaf 5. Paragraaf 6 gaat nader in op de nationale en (toekomstige) internationale regelgeving op het gebied van IC. Ter afsluiting volgt een samenvatting en enkele concluderende opmerkingen (paragraaf 7).

2 Intellectual Capital

Intellectual Capital (IC) is een modeterm, het begrip brengt het ontastbare binnen ondernemingen tot uitdrukking. IC wordt als de belangrijkste verklaring gezien voor het verschil tussen de gepresenteerde waarde van ondernemingen in de balans en de beurswaarde van ondernemingen (vergelijk FASB, 2001, p. 2). Neem bijvoorbeeld een computer-software-onderneming, zoals Microsoft. Voor deze onderneming geldt eind 2000 dat het eigen vermogen slechts 18% van de beurswaarde bedraagt. Een groot deel van de waarde van deze onderneming (82%) komt niet tot uitdrukking in de balans, dit heeft onder meer betrekking op de technische vinding van de standaard voor pc-programmatuur 'Microsoft Office'. Voor een onderneming zoals bijvoorbeeld Coca Cola komt een gelijk beeld naar voren. De belangrijkste bezitting, het merk Coca Cola, wordt niet tot uitdrukking gebracht in de balans. De hierboven gevonden verschillen worden ook wel aangeduid als de value gap of waardeklouf. De waardeklouf geeft deels de waarde van het ontastbare, het zogenaamde IC weer. Voor Coca Cola geldt dat eind 2000 69 miljard dollar van de totale waardeklouf betrekking had op het merk Coca Cola¹. In deze benadering wordt IC als een salopost gezien, hetgeen een globale benadering is. Het is immers te eenvoudig om de gehele

waardekloof toe te rekenen aan het IC, daarnaast is de waarde van IC in deze benadering afhankelijk van de beurskoers en het gepresenteerde eigen vermogen. De beurskoers is een relatieve prijs, bepaald door vraag en aanbod, die sterk kan fluctueren. Het gepresenteerde eigen vermogen in de balans is afhankelijk van de toegepaste waarderings- en resultaatbepalingsgrondslagen. Een andere, meer conceptuele benadering van het begrip IC, is het geven van een kwalitatieve omschrijving van elementen die tot IC kunnen worden gerekend. Skandia is een verzekeringsmaatschappij uit Zweden, die in 1994 startte met het publiceren van een IC-rapport als supplement bij de jaarrekening. Skandia (1998) definieert IC als volgt: 'Intellectual Capital is the possession of the knowledge, applied experience, organisational technology, customer relationships and professional skills that provide Skandia with a competitive edge in the market'². Vrij vertaald, IC is het bezit aan kennis en kennisproducten die tot een concurrentievoordeel leiden. Verder geeft Skandia een schema voor het indelen van IC (zie figuur 1).

In figuur 1 wordt weergegeven dat de marktwaarde van een onderneming wordt bepaald door het financiële kapitaal³ aan de ene kant (gedeeltelijk te vinden in de huidige balans) en het intellectuele kapitaal aan de andere kant. IC bestaat uit structureel en menselijk kapitaal. Structureel kapitaal kan worden gezien als neergeslagen menselijk kapitaal. Menselijk kapitaal betreft de personen die werkzaam zijn bij een organisatie. De waarde van het menselijk kapitaal wordt bepaald door de competenties, het gedrag en de intellectuele soepelheid van mensen. Kenmerkend voor dit kapitaal is dat de enige binding met de organisatie een arbeidscontract is. 's Morgens loopt een organisatie vol met menselijk kapitaal en 's avonds loopt de organisatie weer leeg. In tegenstelling tot menselijk kapitaal heeft structureel kapitaal wel een sterkere binding met een organisatie. Het structurele kapitaal

bestaat meestal uit menselijke kennis verbonden aan de onderneming. Te denken valt aan informatiesystemen, databases, software, organisatieschema's, proceshandleidingen en rechten van intellectueel eigendom. Deze zaken zijn vaak door mensen gecreëerd, maar blijven aanwezig als de mensen naar huis gaan.

3 Verslaggeving over IC

3.1 Waardering van IC en de waardeklouf

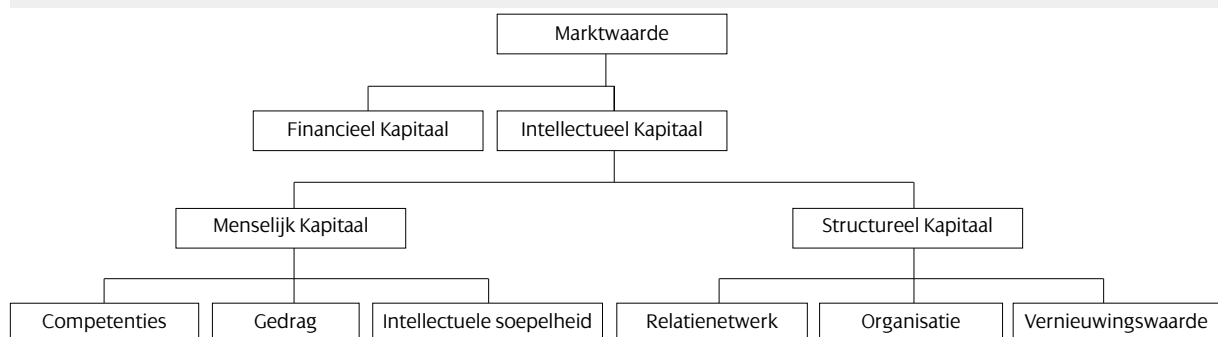
De Nederlandse wet- en regelgeving kende, tot enige jaren gelden, beperkte mogelijkheden voor de activering van immateriële activa, te weten⁴:

Activering van onderzoeks- en ontwikkelingskosten onder bepaalde voorwaarden, er dient een wettelijke reserve te worden gevormd en deze post dient in een periode van maximaal vijf jaar te worden afgeschreven⁵. Uitsluitend gekochte rechten van intellectueel eigendom en dergelijke dienen te worden geactiveerd tegen de daarvoor gedane uitgaven aan derden⁶.

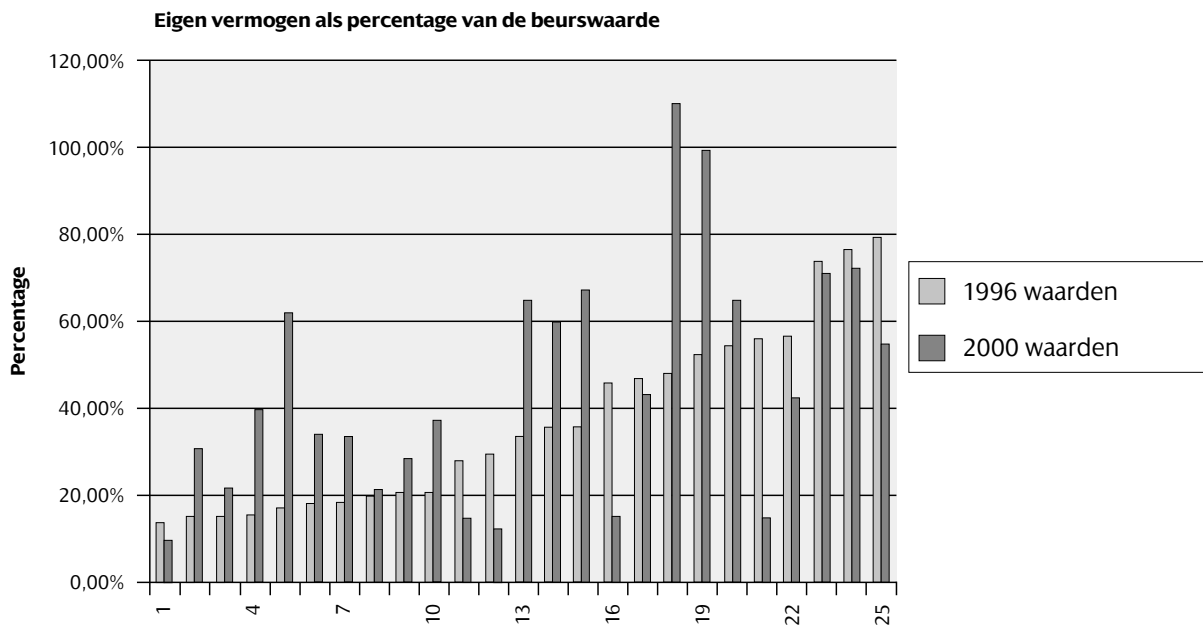
Gekochte goodwill kon op een drietal wijzen worden verwerkt, te weten: activeren en afschrijven over economische levensduur (een periode langer dan vijf jaar moet worden beargumenteerd), het direct als kosten ten laste van het resultaat brengen of ineens ten laste van het eigen vermogen brengen.

Uit onderzoek over het jaar 1996 (De Bos en Krens, 1997) naar de verwerking van immateriële activa⁷ volgt dat immateriële activa nauwelijks worden geactiveerd. Van de ondernemingen die melding maken van onderzoeks- en ontwikkelingskosten activeert slechts 10% van de ondernemingen deze kosten, goodwill wordt in bijna 20% van de gevallen geactiveerd. Uitzondering op de voorzichtige verwerkingwijze van immateriële activa zijn de uitgevers. Begin jaren negentig zijn Reed Elsevier, VNU en Wolters Kluwer gestart met de activering van de door hen gekochte uitgaverechten.

Figuur 1. De classificatie van Intellectual Capital



Figuur 2. Het eigen vermogen als percentage van de beurswaarde



De 'oude' wet- en regelgeving heeft mede geresulteerd in de zogenaamde waardeklouf. In figuur 2 wordt het eigen vermogen als percentage van de beurswaarde weergegeven voor vijftig beursgenoteerde ondernemingen.

Eind 1996 bedroeg de gemiddelde beurswaarde ruim f 8,7 miljard, terwijl het gemiddeld gerapporteerd eigen vermogen slechts f 2,7 miljard bedroeg (32%)⁸. Eind 2000 is de gemiddelde beurswaarde aanzienlijk gestegen tot f 17,5 miljard, maar de relatieve waardeklouf blijft ongeveer gelijk (gemiddelde gerapporteerde eigen vermogen bedraagt f 5,4 miljard; als percentage van de beurswaarde is dat 31%).

3.2 Disclosure

Pas begin jaren negentig is aandacht gevraagd voor een externe verslaggeving die niet uitsluitend is gebaseerd op financiële grootheden. In de Verenigde Staten krijgt het Jenkins Committee (American Institute of Certified Public Accountants, 1994) de opdracht om na te gaan welke managementinformatie aan derden zou moeten worden verstrekt. Het Jenkins Committee komt met het zogenaamde 'Business Reporting Raamwerk', waarin wordt voorgesteld om meer kwalitatieve informatie te verstrekken die ingaat op het strategische beleid van de onderneming, analyse van de financiële informatie en belangrijkste ontwikkelingen, toekomstgerichte informatie betreffende kansen en bedreigingen, ondernemingsplannen (in-

clusief kritische succesfactoren), informatie over het management en de aandeelhouders inclusief belangrijke (belonings)regelingen (vergelijk Finem, 1998). Hoewel niet naar IC wordt verwezen, past IC wel binnen deze vernieuwde verslaggeving. In de praktijk wordt tot op heden nauwelijks informatie over IC in het directieverslag aangetroffen⁹.

Uit voorgaande paragrafen volgt dat de externe verslaggeving op het gebied van IC tekortschiet. In de volgende paragraaf wordt ingegaan op voorstellen ter verbetering van deze verslaggeving.

4 Voorstellen ter verbetering van de verslaggeving met betrekking tot IC

4.1 Waardering

De vraag die kan worden gesteld is of het bedrijfseconomisch terecht is dat IC nauwelijks tot uitdrukking wordt gebracht in de balans. Om deze vraag te beantwoorden, wordt aansluiting gezocht bij het conceptuele raamwerk voor de financiële verslaggeving van de International Accounting Standards Board (IASB), ook wel aangeduid als het Stramien. Het Stramien geeft de volgende omschrijving van een actief:

'Een actief is een uit gebeurtenissen in het verleden voortgekomen middel, waarover de onderneming de beschikkingsmacht heeft, en waaruit in de toekomst naar verwachting economische voordelen naar de onderneming zullen vloeien.' (Stramien, paragraaf 49).

Er kan worden gesteld dat IC een middel is dat uit een gebeurtenis in het verleden voortkomt. Een onderneming zal over het algemeen eerst inspanningen moeten verrichten om tot menselijk kapitaal of structureel kapitaal te komen. Mensen moeten worden geworven en opgeleid, terwijl het doen van vindingen en het creëren van merken ook de nodige inspanningen met zich meebrengen.

Ten aanzien van de beschikkingsmacht kan discussie bestaan. Hier is het onderscheid tussen menselijk en structureel kapitaal wenselijk. Eerder gaf ik aan dat structureel kapitaal in tegenstelling tot menselijk kapitaal aan de onderneming verbonden is. Duidelijk mag zijn dat de beschikkingsmacht bij structureel kapitaal aanwezig is. Veelal zal de beschikkingsmacht duidelijk zichtbaar zijn door juridische rechten, zoals bijvoorbeeld octrooi- en merkrechten (vergelijk De Bos en Krens, 1994).

De vraag is echter of de onderneming ook beschikkingsmacht heeft over het menselijk kapitaal. Dit is mijns inziens het geval. Door een arbeidscontract heeft de onderneming economische beschikkingsmacht over de mensen. De lengte van een contract kan invloed hebben op deze beschikkingsmacht, maar vanuit economisch perspectief gaat het uiteindelijk om de vraag wat de verwachte blijfkans is.

Indien er vanuit wordt gegaan dat de onderneming blijft bestaan ('going concern-gedachte') en de arbeidsvoorwaarden zijn goed, dan is er in principe geen reden om aan te nemen dat de economische beschikkingsmacht over IC niet aanwezig is. Wel zal bij de bepaling van de economische voordelen (zie hierna) rekening moeten worden gehouden met de kans dat werknemers hun arbeidsrelatie verbreken.

Dat IC tot economische voordelen leidt, mag evident zijn; hierop wordt in het vervolg nader ingegaan. Mijn conclusie is dat zowel menselijk kapitaal als structureel kapitaal aan de definitie van een actief voldoet. Dit betekent overigens nog niet dat deze activa daarmee automatisch op de balans verschijnen. Hiervoor zal in het denken van het Stramien voldaan moeten zijn aan de activeringscriteria, te weten: het is waarschijnlijk dat enig aan die post verbonden toekomstig economisch voordeel naar de onderneming zal vloeien, en de post heeft een kostprijs of waarde waarvan de omvang met betrouwbaarheid kan worden vastgesteld (Stramien, paragraaf 83).

Voor de toetsing van IC aan deze criteria wordt afzonderlijk ingegaan op structureel kapitaal en menselijk kapitaal.

Structureel kapitaal

Verscheidene verschijningsvormen van structureel

kapitaal leiden tot economische voordelen. Het meest aansprekend zijn de merken. Een marktwaarde voor merken ontbreekt veelal, daarentegen zijn er verschillende betrouwbare indirecte opbrengstwaardemethodieken ontwikkeld om merken betrouwbaar te meten (vergelijk Krens (1996) en Pauli en De Smeth (1994)). Interbrand¹⁰ publiceert jaarlijks een lijst met waarden van merken. Deze merken zijn gewaardeerd volgens een methode waar de toekomstige voordelen van het merk uitgangspunt zijn. Op deze lijst staan 100 merken met een waarde meer dan 1 miljard dollar. De ontwikkelde methoden om merken te waarderen zijn gebaseerd op de indirecte opbrengstwaarde gedachte. Er kan wel discussie bestaan over de betrouwbaarheid van deze waarderingsmethode. Uit onderzoek (Barth e.a., 1998 en Langendijk e.a., 2001) volgt dat de indirecte opbrengstwaardemethodiek voor merken waarderelevant is en daarmee betrouwbaar voor de jaarrekening. Een indirecte opbrengstwaardewaardering is voldoende betrouwbaar om in een jaarrekening op te nemen; wel zullen de uitgangspunten van een dergelijke waardering duidelijk dienen te worden uiteengezet.

In de Nederlandse verslaggevingspraktijk zijn de uitgevers overgegaan tot de activering van hun uitgaverchten, hetgeen min of meer vergelijkbaar is met het waarderen van een merk. De Nederlandse uitgevers hanteren een indirecte opbrengstwaardemethodiek om de merken uit de gekochte goodwill te halen (De Bos en Krens, 2001).

Ook andere vormen van structureel kapitaal komen mijns inziens voor activering in aanmerking, denk aan octrooien¹¹ en databases. In de Verenigde Staten is in diverse onderzoeken aangetoond dat naast merken ook andere vormen van IC, zoals uitvindingen (patenten) en klantenlijsten eveneens waarde toevoegen aan een onderneming¹².

Menselijk kapitaal

Mensen zijn net zoals machines te beschouwen als generatoren van toekomstige opbrengsten. Mensen zouden als een actief op de balans kunnen worden opgenomen indien zij tot waarschijnlijke economische voordelen leiden en de waarde of kostprijs betrouwbaar te meten is. In deze benadering zal bij de aannahme van een persoon een inschatting worden gemaakt van de toekomstige directe en/of indirecte opbrengstwaarde van een persoon. Eventuele gedane uitgaven om een persoon te verwerven, dienen eveneens in deze berekening te worden meegenomen. De directe opbrengstwaarde is de opbrengst die een onderneming ontvangt als een persoon wordt 'verkocht'. Een directe opbrengstwaarde zal over het algemeen niet voor handen zijn. Uitzondering hierop is

de handel in voetballers. In de voetbalbranche is het gebruikelijk om zeer hoge bedragen neer te leggen voor spelers¹³. Indien een dergelijke markt niet aanwezig is, zal een inschatting moeten worden gemaakt van de (contante waarde) van het verschil van de toekomstige opbrengsten en kosten (salaris en opleidingskosten)¹⁴. Om een dergelijke berekening te maken, zullen de nodige veronderstellingen moeten worden gemaakt. Hoe lang blijft een werknemer in dienst, hoe zal hij of zij zich ontwikkelen (eindfunctie), wat is het daarbij behorende salaris, in hoeverre worden er opleidingskosten gemaakt en last but not least, wat zijn de te verwachte toekomstige opbrengsten. De berekening zal met de nodige subjectiviteit gepaard gaan, hetgeen overigens niet betekent dat deze onbetrouwbaar is¹⁵.

Indien verschillende componenten van IC worden gewaardeerd tegen indirecte opbrengstwaarden, kan het probleem van dubbelstellingen ontstaan. Een verwachte winst kan slechts eenmaal worden toegerekend aan het onderliggende actief. Zo kan de som van de toegerekende winsten nooit meer zijn dan het totaal van de toekomstige opbrengsten van een onderneming.

Op basis van het Stramien kan worden geconcludeerd dat bepaalde verschijningsvormen van IC aan de definitie van een actief en de daarbij behorende activeringscriteria voldoen. Dit betekent dat het niet terecht is dat bepaalde verschijningsvormen van IC niet tot uitdrukking worden gebracht in de balans. De meest voor de hand liggende waarderingsmethode is de indirecte opbrengstwaarde. Nadere uitwerking van deze waarderingsmethodiek voor de verschillende vormen van IC kan een bijdrage leveren aan een betere financiële communicatie over IC.

4.2 Disclosure

De laatste jaren zijn er benaderingen ontwikkeld die bij het meten van IC uitgaan van indicatoren. Deze benaderingen starten meestal vanuit managementtheorieën. Voor ondernemingen waarbij IC een rol speelt, is het van belang dat de IC wordt geïdentificeerd en gevisualiseerd, zodat het IC kan worden gemanaged.

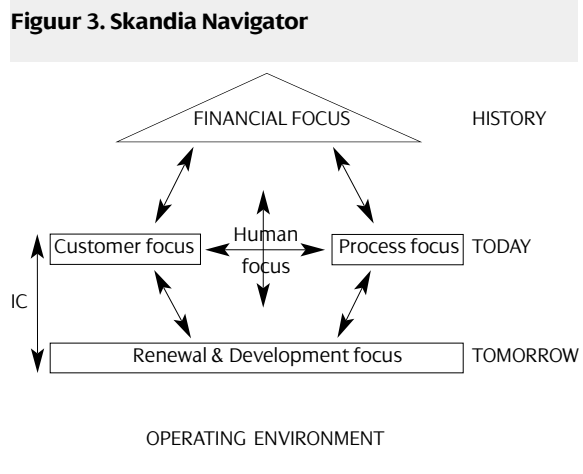
Internationaal gezien genieten de volgende benaderingen de grootste bekendheid: de Skandia Navigator, de Sveiby's Intangible Assets Monitor en het Deense Model van Intellectual Capital Accounts¹⁶. Op deze plaats bespreek ik de Skandia Navigator.

De Skandia Navigator bestaat uit vijf invalshoeken ('velden') samenhangend met IC, te weten:

- de financiële focus;
- de klantenfocus;

- de procesfocus;
- de menselijke focus;
- de vernieuwings- en ontwikkelingsfocus.

Dit zijn de aandachtsgebieden waarop Skandia stuur. In onderlinge samenhang zijn zij uitgebeeld in de vorm van een huis, waarin de onderneming als organisatie wordt gesymboliseerd. Figuur 3 toont het beeld van deze Skandia Navigator.



De financiële focus betreft de balans van de onderneming, de financiële positie op een bepaald moment, zoals die (voornamelijk) voortvloeit uit het verleden. Ratio's in dit verband zijn: rendement op geïnvesteerd vermogen, nettowinst, en toegevoegde waarde per werknemer.

Het IC in het heden wordt gezien vanuit de klant- en de procesoptiek. Ratio's samenhangend met het klantperspectief zijn bijvoorbeeld aantal contracten, mutaties in contractenaantal en tevredenheid klanten. Ratio's samenhangend met het procesperspectief zijn bijvoorbeeld aantal contracten per werknemer en gemiddelde doorlooptijd. De vernieuwings- en ontwikkelingsfocus is gericht op de toekomst. Het gaat om hoe goed de onderneming zich voorbereidt op de toekomst door middel van activiteiten, zoals scholing, productvernieuwing, en ook hoe effectief het verleden wordt afgeschud (opgeven van bepaalde markten en strategieën). Het centrale element van de uitbeelding in bovenstaande figuur is de menselijke focus. Het gaat om de in de werknemers aanwezige kennis, ervaring, en creativiteit. Bij Skandia worden dergelijke overzichten gemaakt per bedrijfs onderdeel en wordt er daadwerkelijk op gestuurd. In een afzonderlijke publicatie bij de jaarrekening doet Skandia verslag hierover aan de externe belanghebbenden.

In Nederland zijn eveneens een aantal indicatorenbe-

naderingen ontwikkeld. Deze benaderingen zijn ontwikkeld in het kader van een onderzoek voor het ministerie van Economische Zaken (1999). Er werden bijdragen geleverd door Ernst & Young, KPMG, PricewaterhouseCoopers en Walgemoed. Deze kantoren hebben in opdracht van het ministerie een methode ontwikkeld om het IC in de financiële verslaggeving tot zijn recht te laten komen. Ieder kantoor was vrij in de aanpak, wel was van belang dat in samenspraak met ondernemingen uit de praktijk de methode zou worden ontwikkeld. Uit dit onderzoek komt naar voren dat elk kantoor een eigen benadering heeft gekozen. Walgemoed is het meest conservatief en kiest voor een activering van kosten samenhangend met IC. KPMG is vooruitstrevend door afscheid te nemen van de klassieke accounting en te kiezen voor de kerncompetentietheorie van Gary Hamel. Dit model maakt onderscheid tussen kennis (impliciet en expliciet), cultuur, processen en bezittingen en erfenissen uit het verleden zoals imago, netwerken en klantrelaties. Door een stappenmodel worden achtereenvolgens in kaart gebracht: de kern-

competenties, de kracht van ieder van de kerncompetenties, en ten slotte de relatie tussen de kracht van een kerncompetentie en de waarde van een kerncompetentie. Het management kan vervolgens sturen op de ontwikkeling van deze waarden in de tijd.

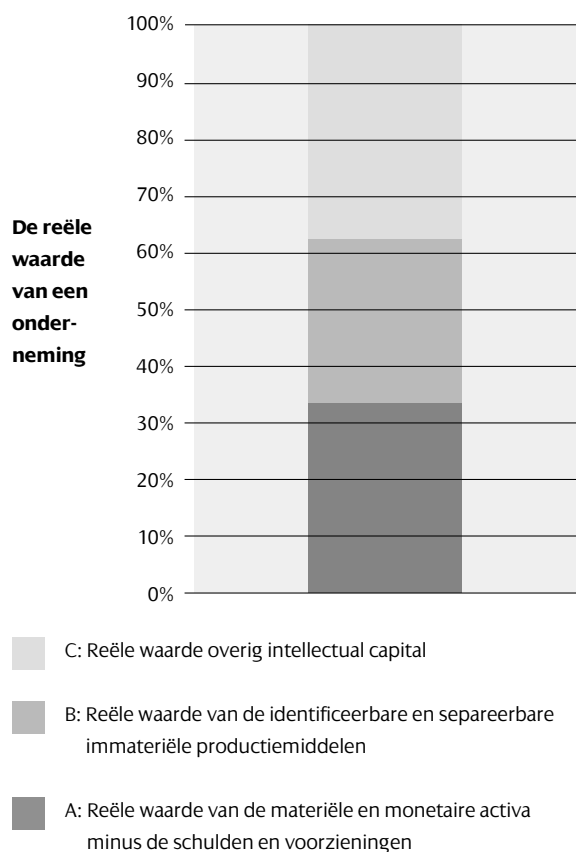
PricewaterhouseCoopers kiest voor een indicatorenbenadering. Deze incatoren zijn gebaseerd op de strategie van een onderneming. De categorieën IC die onderscheiden worden zijn 'Human Capital, Customer Capital, Process Capital en Innovation Capital'. De indicatoren hebben verder betrekking op de dimensies: Wat is er aanwezig? Wat is geïnvesteerd? En welke doelstellingen zijn gehaald?

Ernst & Young kiest voor een gecombineerde benadering waarin een financiële benadering wordt gecombineerd met een indicatorenbenadering.

4.3 Gecombineerde benadering

In de gecombineerde benadering worden verschillende verschijningsvormen van IC zoveel mogelijk afzonderlijk gewaardeerd, daarnaast worden indicatoren ontwikkeld die de waarde van IC ondersteunen. De financiële benadering van IC wordt in figuur 4 weergegeven. De financiële benadering start met de gedachte dat de reële waarde van het IC gelijk is aan het verschil tussen de reële waarde van een onderneming en de reële waarde van de materiële en monetaire activa minus de schulden en voorzieningen. Onder de reële waarde van de onderneming wordt verstaan de waarde gebaseerd op toekomstige kasstromen. Deze waarde hoeft niet gelijk te zijn aan de beurswaarde, aangezien er allerlei factoren zijn, zoals bijvoorbeeld marktpsychologie, die maken dat de marktwaarde van een beursonderneming niet gelijk is aan de reële waarde. De waarde van het IC wordt in dit overzicht gesplitst in een deel dat betrekking heeft op immateriële activa (component B: de identificeerbare en separeerbare delen van het IC die op de balans zouden kunnen worden opgenomen) en het restantdeel (component C). Dit restantdeel bestaat zowel uit de gekochte als uit de zelfgevormde goodwill. Het onderscheid tussen de componenten B en C is van belang voor de beoordeling door derden van de financiële positie van de onderneming. Naarmate een onderneming beter in staat is de waarde van het IC om te zetten in identificeerbare en separeerbare immateriële activa, is de waarde minder afhankelijk van toekomstige winstverwachtingen: identificeerbare en separeerbare immateriële activa zijn immers zelfstandig verhandelbaar en kunnen daarom zelfstandig een opbrengst genereren, los van de ontwikkeling van de winstgevendheid van de organisatie als geheel.

Figuur 4. De financiële benadering van IC



De financiële benadering wordt aangevuld met een overzicht van performance-indicatoren, ingedeeld naar velden. Deze indicatoren hebben zowel betrekking op het in de balans opgenomen IC als het niet in de balans opgenomen IC. Bij de indeling van indicatoren naar groepen kan worden aangesloten bij de indeling tussen menselijk kapitaal en structureel kapitaal. Ook kan worden aangesloten bij de specifieke aandachtspunten van de onderneming. De invulling van de indicatoren zelf dient bedrijfsspecifiek plaats te vinden. In bijvoorbeeld een onderneming waar het menselijk kapitaal van groot belang is en dit kapitaal eveneens schaars is, is het van belang te meten in hoeverre de mensen het naar hun zin hebben, zodat zij zullen blijven. In dit geval is 'arbeidsatisfactie' een goede indicator. De selectie van de indicatoren zal moeten aansluiten bij de strategie van de onderneming. Daarbij is het niet de bedoeling dat onoverzichtelijke, lange lijsten van indicatoren worden opgesteld, maar gaat het erom de kerngrootheden waar het werkelijk op aankomt naar voren te halen.

Uit de voorgaande paragrafen volgt dat er vanuit de praktijk verschillende voorstellen zijn gedaan om de informatieverstrekking over IC te verbeteren. Hierbij wordt vooral gedacht aan het communiceren van indicatoren die het belang van IC aangeven.

5 Opvattingen van analisten

Uit het voorgaande komt naar voren dat er vanuit de verslaggevingstheorie aanknopingspunten zijn te vinden om IC te waarderen en tot uitdrukking te brengen in de financiële verslaggeving van ondernemingen. Daarnaast zijn er de afgelopen tijd verschillende voorstellen gelanceerd die een uitbreiding van de informatieverstrekking omtrent IC, met name in de vorm van indicatoren, voorstellen. Recentelijk zijn deze ideeën voorgelegd aan Nederlandse beleggingsanalisten (De Bos en Jordaan, 2002). De belangrijkste bevindingen van dit onderzoek worden in het navolgende uiteengezet¹⁷.

De enquête is gehouden onder de leden van de Vereniging van Beleggingsanalisten (VBA). Het ledenbestand van de VBA bestaat uit 1120 (aspirant-) leden. 560 (aspirant-)leden zijn aangeschreven. In totaal zijn 93 bruikbare vragenlijsten ontvangen. Uit het empirisch onderzoek komt het volgende naar voren:

- Het jaarverslag eindigt op de zevende plaats als bron voor beleggingsbeslissingen.
- De (toelichting op de) winst- en verliesrekening wordt beschouwd als het meest belangrijke overzicht in het jaarverslag.
- Het huidige jaarverslag verstrekt onvoldoende infor-

matie over toekomstverwachtingen en de strategie van de onderneming.

- Het jaarverslag van kennisintensieve ondernemingen verschaft onvoldoende informatie voor het nemen van beleggingsbeslissingen.
- Het jaarverslag bevat onvoldoende niet-financiële informatie.
- Informatie over intern gebruikte beheersingsinstrumenten, zoals bijvoorbeeld de Business Balanced Scorecard, dient te worden verstrekt.
- Analisten zijn van mening dat bepaalde immateriële activa in de balans moeten worden opgenomen, te weten de waarde van het (eigen) merk, waarde van onderzoek en ontwikkeling en de waarde van auteursrechten en octrooien. Ten aanzien van de waarde van personeel en klantenbestanden lijkt de mening te zijn dat activering niet de meest wenselijke wijze van informatieverstrekking is.

De bovenstaande resultaten maken duidelijk dat volgens analisten de informatieverstrekking dient te worden verbeterd. Analisten willen meer en andere informatie over IC dan de ondernemingen momenteel verstrekken. Analisten zijn voorstanders van het waarderen en activeren van bepaalde vormen van IC. Verder wordt (prospectieve) niet-financiële informatie wenselijk geacht. Dit is in lijn met de voorstellen uit de vorige paragraaf.

6 Recente nationale en internationale ontwikkelingen

6.1 Nederlandse wet- en regelgeving en IAS

De Richtlijnen voor de Jaarverslaggeving (Richtlijnen) van de Raad voor de Jaarverslaggeving (RJ) zijn de laatste jaren in overeenstemming gebracht met International Accounting Standaarden (IAS), IAS 38 betreffende 'Intangibles' en IAS 22 betreffende 'Business Combinations'. Aangezien er momenteel nauwelijks verschillen bestaan tussen de Richtlijnen van de RJ en de IAS, wordt op deze plaats kort ingegaan op relevante IAS.

IAS 38 maakt onderscheid tussen zelfontwikkelde en gekochte immateriële activa. Een grote verandering ten opzichte van de 'oude' wet- en regelgeving is dat intern ontwikkelde immateriële activa dienen te worden geactiveerd. Wel zijn hiervoor uitgebreide criteria geformuleerd. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen de onderzoeksfase aan de ene kant en de ontwikkelingsfase aan de andere kant. Voor uitgaven samenhangend met onderzoek (activiteiten gericht op het verkrijgen van nieuwe kennis, het toe-

passen van de verworven kennis en het onderzoeken van alternatieven) geldt dat deze direct als kosten dienen te worden verantwoord (IAS 38.42). Voor uitgaven samenhangend met ontwikkeling (activiteiten gericht op het ontwerpen, construeren en testen van proefproducties, prototypes en modellen) geldt dat deze dienen te worden geactiveerd indien deze aan bepaalde aanvullende activeringscriteria voldoen. De onderneming dient aan te tonen dat (IAS 38.45):

- het immateriële actief technisch uitvoerbaar is;
- de intentie bestaat om het immateriële activa te voltooien en te gebruiken of te verkopen; en dat zij daadwerkelijk in staat is om dit te realiseren;
- de waarschijnlijkheid van de economische voordelen vaststaat (door aan te tonen dat er een markt bestaat of dat de bruikbaarheid voor de onderneming vaststaat);
- zij de beschikking heeft over adequate technische, financiële en andere middelen;
- de uitgaven gedurende de ontwikkeling betrouwbaar te meten zijn.

Het feit dat er geen keuze meer bestaat ten aanzien van het al dan niet activeren van zelfontwikkelde immateriële activa, zal ertoe leiden dat IC vaker in de balans zal verschijnen. Wel geeft de IASB aan dat een aantal intern ontwikkelde immateriële activa (intern ontwikkelde merken, logo's uitgaverechten, klantenlijsten) niet in aanmerking komen voor activering, aangezien deze niet goed zijn te onderscheiden van de uitgaven die nodig zijn om een totale business te ontwikkelen (IAS 38.51-52).

Voor gekochte immateriële activa geldt dat deze in principe te allen tijde voor activering in aanmerking komen. Wel dient er een onderscheid te worden gemaakt tussen afzonderlijk verworven immateriële activa en immateriële activa gekocht als onderdeel van een onderneming. Indien een immaterieel actief afzonderlijk wordt gekocht, vindt er meestal gelijktijdig een betrouwbare meting plaats. Indien de immateriële activa worden gekocht als een onderdeel van een onderneming, dient te worden nagegaan welk deel van de prijs van de totale onderneming betrekking had op de immateriële activa. Hierbij kan een onderneming niet volstaan om de immateriële activa in de goodwill te laten zitten. Basis voor betrouwbare reële waarden zijn genoteerde prijzen in een actieve markt, een gangbare biedprijs of de prijs van de meest recente gelijksoortige transacties. Indien er geen actieve markt aanwezig is, kan de onderneming de waardering baseren op indirecte opbrengstwaarden, mits deze waardering voldoende betrouwbaar is. Ook hierdoor zal IC eerder op de balans verschijnen. In het verleden lieten ondernemingen immateriële

activa vaak in de goodwill zitten, nu dienen de verschillende verschijningsvormen van IC afzonderlijk te worden getoond in de balans. Overigens is het niet toegestaan om zelfontwikkelde goodwill te activeren (IAS 38.36).

Ten aanzien van de waardering stelt IAS 38 dat immateriële activa bij voorkeur dienen te worden gewaardeerd tegen de kostprijs minus de afschrijvingen. Als alternatief kan waardering tegen economische waarde plaatsvinden. Dit laatste is alleen mogelijk indien er een actieve markt voor immateriële activa bestaat, hetgeen niet of nauwelijks het geval zal zijn. In Nederland is een dergelijke waardering niet toegestaan. Afschrijvingen van immateriële activa dienen plaats te vinden over de economische levensduur. Hierbij wordt ervan uitgegaan dat deze niet langer zal zijn dan 20 jaar, tenzij de onderneming dit expliciet kan aantonen.

IAS 22 gaat over fusies en overnames en regelt ook de verwerking van gekochte goodwill. Gekochte goodwill is het positieve verschil tussen de verkrijgingsprijs en het aandeel van de verkrijgende partij in de reële waarden van de overgenomen identificeerbare activa en verplichtingen op het moment van de transactie (IAS 22.44). Voor goodwill geldt dezelfde afschrijvingsperiode als voor andere immateriële activa: de economische levensduur met een weerlegbare veronderstelling dat de economische levensduur niet langer is dan 20 jaar.

Momenteel bestaat er nog een aantal strijdigheden tussen IAS en de Nederlandse wet; artikel 2: 386 lid 3 BW noemt een afschrijvingsperiode van vijf jaar voor onder andere de kosten van onderzoek en ontwikkeling, en goodwill. In februari 2002 is een wetsvoorstel gepubliceerd waarin wordt voorgesteld om de wet aan te passen om het mogelijk te maken om kosten van onderzoek en ontwikkeling en goodwill af te schrijven over de verwachte gebruiksduur.

Geconcludeerd kan worden dat door de implementatie van IAS 22 en 38 in de Nederlandse wet- en regelgeving de eisen met betrekking tot de activering van IC zijn aangescherpt; er dient te worden geactiveerd indien voldaan wordt aan bepaalde voorwaarden. Wel worden bepaalde vormen van zelfontwikkelde IC op voorhand uitgesloten van activering.

6.2 FASB

In de Verenigde Staten zijn de voorschriften voor de verwerking van goodwill en immateriële activa grondig gewijzigd. In juni 2001 heeft de Financial Accounting Standards Board (FASB) FAS 141 'Business Combinations' en FAS 142 'Goodwill and

Other Intangible Assets' gepubliceerd. De belangrijkste bepalingen van FAS 141 en 142 op het gebied van IC zijn¹⁸:

- Het is niet meer mogelijk om de pooling-of-interest-methode toe te passen; als gevolg hiervan ontstaat bij een overname of fusie bijna altijd gekochte goodwill.
- Immateriële activa die worden verworven bij een overname dienen afzonderlijk op de balans te worden opgenomen indien voldaan wordt aan de activeringscriteria.
- Op goodwill wordt niet meer systematisch afgeschreven, maar jaarlijks wordt een 'impairment test' uitgevoerd.
- Op immateriële activa met een onbepaalde gebruiksduur mag niet worden afgeschreven, maar jaarlijks wordt een 'impairment test' uitgevoerd.

De bovenstaande regels betekenen dat immateriële activa en goodwill een belangrijker rol gaan spelen op de balans van een onderneming, aangezien bij een overname veel eerder dan voorheen goodwill zal ontstaan. Verder zullen ondernemingen worden gedwongen om na te gaan in hoeverre de gekochte goodwill IC bevat die in aanmerking komt voor activering. Het niet meer systematisch afschrijven van goodwill en eventueel immateriële activa leidt vermoedelijk tot hogere balanswaarden.

In het kader van de herziening van IAS 22 heeft de IASB bekend gemaakt dat zij eveneens voornemens is de pooling-of-interest-methode af te schaffen, en dat op goodwill en immateriële activa met een onbepaalde gebruiksduur niet meer mag worden afgeschreven. Naast deze regels op het gebied van de financiële waardering van immateriële activa lijken er nu ook regels te komen op het gebied van disclosure (vergelijk Knoops, 2002). In januari 2002 heeft de FASB aangekondigd een project te starten met als titel 'Disclosure about Intangibles'¹⁹. Het doel van het project is te komen tot voorschriften met betrekking tot informatieverstrekking over immateriële activa (merken, klantenlijsten, licentieovereenkomsten en patenten) die niet in de balans zijn opgenomen, maar zichtbaar zouden worden in het kader van een overname. De informatieverstrekking kan gaan bestaan uit:

- Beschrijving van de immateriële activa (aard, omvang, verwachte opbrengsten, onzekerheden enzovoort).
- Reële waarde van de immateriële activa, zowel van de in de balans opgenomen als de niet uit de balans blijvende activa.
- Informatie over de kosten om tot een immaterieel actief te komen.
- Het is de bedoeling van de FASB²⁰ om in het eerste halfjaar van 2003 met een definitieve standaard te

komen. Deze voorstellen zullen zeer zeker tot een uitbreiding van de informatieverstrekking betreffende immateriële activa leiden.

7 Samenvatting en concluderende opmerkingen

In dit artikel staat de externe verslaggeving betreffende IC centraal. Vastgesteld is dat er onder de 'oude' wet- en regelgeving weliswaar mogelijkheden aanwezig waren om immateriële activa in de balans op te nemen, maar een verplichting ontbrak. Regels betreffende toelichtingsinformatie ontbraken volledig. De praktijk is naventant, men treft nauwelijks financiële en niet-financiële informatie over IC aan. Vanuit de verslaggevingstheorie is het niet aanvaardbaar dat ondernemingen niet of nauwelijks over IC in de externe verslaggeving communiceren. Door componenten van IC te waarderen tegen hun indirecte opbrengstwaarden en afzonderlijk als immateriële activa tot uitdrukking te brengen in de balans, wordt er een beter beeld gegeven van het vermogen en resultaat. Verder kan er door middel van indicatoren niet-financiële informatie over IC worden gegeven. Deze informatie is nodig om economische beslissingen te nemen. Onderzoek onder beleggingsanalisten bevestigt de behoefte aan financiële en niet-financiële informatie. Zij staan positief tegenover de waardering van (eigen) merken, onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten, auteursrechten en octrooien. Daarnaast wensen zij informatie over IC door middel van bijvoorbeeld de Business Balanced Scorecard. Door nieuwe internationale regelgeving wordt de informatieverstrekking betreffende IC positief beïnvloed. Deze internationale regels zijn in de Nederlandse Richtlijnen van de RJ opgenomen en verplichten ondernemingen, mits voldaan aan de activeringscriteria, om zelfontwikkelde immateriële activa te activeren en om gekochte immateriële activa (als onderdeel van gekochte goodwill) zoveel mogelijk afzonderlijk tot uitdrukking te brengen. Daarnaast lijkt er eindelijk een standaard te komen die naast financiële informatie, ook niet-financiële informatie over de belangrijkste 'waardecreator' van de onderneming eist. Kortom, door nieuwe regelgeving zal het onderwerp IC de komende jaren zeker actueel zijn. ■

Literatuur

- American Institute of Certified Public Accountants, (1994), *Improving Business Reporting - Customer Focus*.
- Barth, M.E., M.B. Clement, G. Foster en R. Kasznik, (1998), Brand Values and Capital market Valuation, in: *Review of Accounting Studies*, 3, pp. 41-68.
- Bos, A. de en F. Krens, (1994), Waardering van intellectuele rechten, in: *Intellectuele eigendom & reclamerecht*, afl. 4, pp. 97-103.

Bos, A. de en I. Koutzarov, (1996), Financiële waardering van octrooien, in: *Tijdschrift voor Bedrijfsadministratie*, oktober, pp. 362-372.

Bos, A. de en F. Krens, (2001), Immateriële vaste activa, in: *Externe Verslaggeving in theorie en praktijk*, onder redactie van: J. Klaassen, M.N. Hoogendoorn, en F. Krens, Delwel, hoofdstuk 12, pp. 353-406.

Bos, A. de en F. Krens, (1997), Immateriële vaste activa, in: *Het jaar 1996 verslagen, Hoofdstuk 1*, onder redactie van: J.A.G.M. Koevoets, L.G. van der Tas en R.G.A. Vergoossen, Kluwer, pp. 15-36.

Bos, A. de, (1999), De waarde kloof tussen eigen vermogen en beurswaarde, immateriële activa een verklarende factor, in: *Bericht Gegeven*, opstellenbundel aangeboden aan Prof. Drs. F. Krens, onder redactie van: A.J. Bindenga, M.A. van Hoepen en J. Maat, pp. 85-104.

Bos, A. de, (2001), *Bedrijfseconomische aspecten van Intellectual Capital, Meten is weten, maar hoe nu het weten te meten?*, Inaugurale rede.

Bos, A. de en G.J. Jordaan, (2002), Intellectual Capital vraagt om 'nieuwe' accountants, in: *Accounting*, januari/februari, pp. 19-27.

Canibano, L., M. Garcia-Ayuso en P. Sanchez, (2000), Accounting for Intangibles: A Literature Review, in: *Journal of Accounting Literature*, pp. 102-130.

The Danish Trade and Industry Development Council, (1997), *Intellectual Capital Accounts, Reporting and managing intellectual capital*, mei.

The Danish Trade and Industry Development Council, (1999), *Developing Intellectual Capital Accounts, Experiences from 19 companies*, juni.

Financial Accounting Standards Board, (2001), *Business and Financial Reporting, Challenges from the New Economy*.

Finem, (1998), *Nieuwe grenzen voor de externe verslaggeving*, studierapport van de Vereniging voor financieel-economisch management, onder redactie van: F.W. Vlotman.

Flamholtz, E.G., (1971), A Model for Human Resource Valuation: a Stochastic Process with Service Reward, in: *Management Accounting*, april, pp. 253-267.

Hoogendoorn, M.N., (2002), Goodwill: afschrijven of niet afschrijven, in: *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, januari/februari 2002, pp. 18-23.

Knoops, C.D., (2002), Het 'getrouwe beeld' in de financiële verslaggeving: immateriële activa, in: *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, januari/februari, pp. 6-7.

Krens, F., (1996), De bepaling van de financiële waarde van merken, in: *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, september, pp. 444-453.

Langendijk, H., A. de Bos, R. Boer en M.J. Turk, (2001), *Brand name values and capital market valuation: a global comparison*, congres paper European Accounting association.

Lev, B. en Zarowin, (1999), The boundaries of financial reporting and how to extend them, in: *Journal of Accounting Research*, pp. 353-386.

Ministerie van Economische Zaken, (1999), *Immateriële productiemiddelen*, balanceren met kennis, Den Haag, juni.

Nordic Industrial Fund, (2001), *Intellectual Capital, Managing and Reporting*.

Pauli, H. en F.F. de Smeth, (1994), Kapitaliseren op het merk, in: *Adformatie*, Samsom bedrijfsinformatie, maart.

Roos, J., G. Roos, N.C. Dragonetti en L. Edvinsson, (1997), *Intellectual Capital, Navigating the Business Landscape*, London.

Skandia AFS, (1998), *Human Capital in Transformation, Intellectual Prototype Report*, (<http://www.skandia-afs.com>).

Stewart, T.A., (1997), *Intellectual Capital, The New Wealth of Organizations*, London.

Sveiby, K.E., (1997), *The New Organizational Wealth, Managing & Measuring Knowledge-based Assets*, San Fransisco.

Noten

- 1 Deze waarde is berekend door Interbrand, deze onderneming bepaalt jaarlijks de waarde van 100 merken, APS: Wereldranglijst van de 100 'Meest Waardevolle Merken', 27 juli 2001. Vergelijk ook De Bos (2001).
- 2 Andere min of meer gelijksoortige definities zijn gegeven door Roos e.a. (1997), Stewart (1997) en Sveiby (1997).
- 3 Financieel kapitaal wordt gedefinieerd als de reële waarde van de monetaire en fysieke activa minus de reële waarde van de schulden en voorzieningen.
- 4 In paragraaf 6 van dit artikel wordt ingegaan op de meest recente wet- en regelgeving in Nederland en op recente (internationale) ontwikkelingen.
- 5 Vergelijk artikel 2: 365 lid 2 BW en artikel 2: 386 lid 3 BW.
- 6 Vergelijk artikel 2:385 lid 4 BW.
- 7 Ik ga ervan uit dat immateriële vaste de belangrijkste verschijningsvorm van IC is.
- 8 Vergelijk De Bos (1997).
- 9 Vergelijk bijvoorbeeld De Bos en Krens (2001).
- 10 Zie noot 1.
- 11 Voor de waardering van octrooien wordt verwezen naar een publicatie van De Bos en Koutzarov (1996).
- 12 Voor een beschrijving van deze onderzoeken wordt verwezen naar Canibano, Garcia-Ayuso en Sanchez (2000).
- 13 Bijvoorbeeld Ajax activeert aan derden betaalde transfer- en tekengelden, dit betekent overigens dat de kosten samenhangend met zelf opgeleide spelers niet of nauwelijks tot uitdrukking komen in de balans.
- 14 Een dergelijke benadering wordt eveneens gevolgd door Flamholtz (1971) in het stochastic reward valuation-model.
- 15 Indirecte opbrengstwaardeberekening gaat gepaard met onzekerheid en subjectiviteit. Het is van belang vast te stellen dat dergelijke berekeningen voldoende betrouwbaar zijn om in de jaarrekening op te nemen.
- 16 Vergelijk The Danish Trade and Industry Development Council (1997 en 1999). Recentelijk publiceerde de Nordic Industrial Fund (2001) een interessant rapport waarin concrete voorbeelden worden gegeven van ondernemingen die over IC rapporteren.
- 17 Het volledige onderzoek is gepubliceerd in het januari/februari-nummer van het tijdschrift *Accounting*, De Bos en Jordaan (2002).
- 18 Voor een uitgebreide beschrijving van de nieuwe Amerikaanse regels wordt verwezen naar Hoogendoorn (2002).
- 19 Met name Baruch Lev, een Amerikaanse hoogleraar, heeft in een brievenwisseling met de FASB gevraagd om een dergelijk project.
- 20 In een eerder gepubliceerd rapport van de FASB (2001) wordt reeds ingegaan op verschillende alternatieven ter verbetering van de informatieverstrekking over IC.