

Zeven vragen om bedrijven te ontmaskeren

Schandalen als Enron, Worldcom en Lernout & Hauspie waarschuwen ons niet te veel vertrouwen te hebben in winst- of verliesmededelingen. Of kennen wij de juiste betekenis van winst en verlies gewoon niet? Een verduidelijking in zeven vragen en leerzame voorbeelden. Smaakt naar meer? Kijk dan vooral ook onderaan deze tekst: op de website van Vera Smets (<http://www.financeisfun.be>) vindt u nog een bijkomende stelling om uw financiële geest aan te scherpen.

1. Juist of fout: winst is het verschil tussen alle inkomsten en uitgaven van een bedrijf

Fout. Winst heeft niets te maken met inkomsten en uitgaven.

Twee definities zijn van fundamenteel belang voor iedereen die een financieel woordje wil meepraten:

A. resultaat = opbrengsten - kosten

positief resultaat = winst

negatief resultaat = verlies

B. cash = inkomsten - uitgaven

Voor veel mensen zijn opbrengsten gelijk aan inkomsten en zijn kosten een synoniem voor uitgaven. Dat is niet het geval. Het begrip dat iedereen intuïtief begrijpt, is cash. Cash is de hoeveelheid geld die een bedrijf ter beschikking heeft. Meestal komt dat neer op het saldo van de bankrekening en het geld dat in de kas zit. De kas heeft voor weinig bedrijven nog een echte functie (tenzij dan voor winkels of winkelketens).

Zorgen dat er voldoende cash is om iedereen tijdig te betalen is de eerste taak van de financiële bedrijfsleiding. Of dit nu *treasurymanagement*, *cashmanagement* of *liquiditeitenbeheer* heet, het komt allemaal neer op het beheren van de bankrekening van het bedrijf. Hoe dit precies gebeurt, kan erg verschillen. Een KMO werkt doorgaans met een eenvoudige spreadsheet die aangeeft wanneer welke bedragen buitengaan en wanneer de inkomsten verwacht worden. Een grote onderneming heeft verschillende medewerkers die voltijds bezig zijn met het beheren van de liquide middelen. Wanneer de rekening positief staat, zoeken zij de beste belegging op de markt, ook al kunnen zij het geld maar enkele dagen vastzetten. Hetzelfde geldt voor het overbruggen van tekorten. De *cashmanager* belt verschillende banken om te kunnen lenen tegen de voordeligste rentevoet. Leningen van enkele dagen komen hier vaak voor.

2. Juist of fout: faillissementen hebben niets te maken met winst of verlies

Juist. Cash is de zuurstof van een onderneming. Wanneer de cash op is, gaat een bedrijf failliet. Faillissementen hebben dus niets te maken met winst of verlies. Het is een cashprobleem.

3. Juist of fout: cash zegt niet veel over de gezondheid van een bedrijf

Juist. Een bankrekening met een saldo van 1 miljoen euro stelt niet veel voor wanneer betalingen moeten gebeuren voor een veel groter bedrag. Een kleine hoeveelheid cash is geen probleem als even later grote bedragen zullen binnenkomen.

Wil je meer weten over de gezondheid van een bedrijf, dan is niet *cash* maar wel *winst* een goede indicator. Opbrengsten zijn de vruchten van de bedrijfsactiviteit. Kosten kan je zien als de lasten van de bedrijfsactiviteit.

Opbrengsten zijn niet altijd gelijk aan inkomsten. Kosten kunnen verschillen van uitgaven. Een kapitaalsverhoging (de inbreng van vers geld door de aandeelhouders) is een voorbeeld van een belangrijke inkomstenstroom die niet als opbrengst geboekt wordt. De cash stijgt, de winst verandert niet. Het kapitaal is immers niet voortgebracht door de bedrijfsactiviteit, het geld is niet verdiend door rendabel te verkopen.

Belangrijke elementen die zowel cash als winst beïnvloeden, zijn de verkoop, de aankoop en de salarissen. Ze zijn duidelijk verbonden met de bedrijfsactiviteit, ze hebben dus een impact op de winst. En ze hebben inkomende en uitgaande geldstromen als gevolg, ze beïnvloeden vanzelfsprekend ook de cash van de onderneming.

4. Juist of fout: afschrijvingen en winst zijn objectieve parameters

Fout. Afschrijvingen en winst zijn getallen die subjectief ingevuld worden. Het winstgetal wordt periodiek opgesteld. Alleen de opbrengsten en kosten van een bepaalde periode, meestal een jaar, worden in kaart gebracht.

Als een bedrijf vandaag een machine koopt die verschillende jaren dienst moet doen, dan kan dit bedrag niet integraal als kost in het jaar van aankoop worden opgenomen. Het bedrag van de investering wordt over verschillende jaren gespreid, afhankelijk van de verwachte gebruiksduur.

Maar de verwachte gebruiksduur is in principe een subjectief gegeven. Akkoord, voor veel voorkomende investeringen zijn er periodes die algemeen aanvaard worden. Een wagen wordt meestal afgeschreven over vijf jaar. Maar als u kunt aantonen dat uw wagen vlugger aan vervanging toe is (u bent bijvoorbeeld een handelsvertegenwoordiger die bijzonder veel kilometers rijdt), dan kan het best zijn dat de fiscus een kortere afschrijvingsperiode aanvaardt. Dit betekent dat afschrijvingen én winst subjectief bepaald worden.

5. Juist of fout: winst is fiscaal geïnspireerd

Juist. Het winstgetal is de basis voor de belastingberekening. Weinig bedrijven houden ervan om belastingen te betalen. Het spreekt voor zich dat het verkorten van afschrijvingsperiodes als hulpmiddel gebruikt wordt om wat minder belastingen te moeten betalen. Uiteraard is niet alles mogelijk: de fiscus moet akkoord gaan. Maar enige subjectiviteit is er altijd.

6. Juist of fout: de meeste bedrijven proberen zo weinig mogelijk winst te boeken

Fout. Veel grote bedrijven willen winst maken om de eenvoudige reden dat dividenduitkering aan de aandeelhouders alleen mogelijk is als er winst is. De familiale KMO is minder geïnteresseerd in winst. De familie is aandeelhouder en neemt ook de bedrijfsleiding op zich. Omdat het fiscaal vaak interessanter is een vergoeding te krijgen als bedrijfsleider (onder meer salaris en onkostenvergoedingen) dan een vergoeding als aandeelhouder (dividend), zien de bedrijfsleiders-aandeelhouders van KMO's het nut van hoge winsten niet onmiddellijk in.

De druk om winst te maken is wel groot bij beursgenoteerde bedrijven. Zij moeten telkens opnieuw goede cijfers kunnen voorleggen om het geloof van de markt te behouden. De koers van een aandeel wordt bepaald door vraag en aanbod. Wanneer er geen geloof meer is in een bedrijf, gaat de vraag naar het aandeel én de beurskoers dalen, de grote nachtmerrie voor aandeelhouders.

Het gebeurt ook dat winst enorm gedrukt wordt. Het begin van het einde van Sabena is hier een triest voorbeeld van. U herinnert zich waarschijnlijk nog dat Swissair op een bepaald moment een gigantisch verlies aankondigde. Dit was vooral te wijten aan het aanleggen van grote voorzieningen voor een reorganisatie. Iemand die het financiële reilen en zeilen van bedrijven enigszins begrijpt, spijt de oren bij zo'n bericht, want voorzieningen aanleggen is zowat de eenvoudigste manier om de winst te doen dalen.

Misschien vindt u dat het getuigt van gezonde bedrijfsvoering wanneer een spaarpot wordt aangelegd om het bedrijf te herstructureren. Maar daar zit nu net het probleem. Voorzieningen boeken betekent niet dat een bedrag opzij wordt gezet. Die boeking is alleen maar een kostenpost die de winst doet dalen. De cashmanager houdt niet onmiddellijk geld apart. Hij vraagt de boekhouding gewoon wanneer de uitgave waarvoor de voorziening geboekt is, verwacht wordt. In zijn planning houdt hij rekening met die uitgave, maar intussen gebruikt hij het voorziene geld om de activiteit te financieren.

Swissair publiceerde dus een groot verlies en kwam een tijdje later met de aankondiging dat het Sabena niet meer kon betalen, een zware klap voor Sabena die grote sommen verwachtte van Swissair. Weinigen weten echt wat er achter de schermen is gebeurd. Toch lijkt het er sterk op dat het publiceren van het gigantische verlies een voorbode was. Alsof Swissair wilde zeggen: "We willen Sabena wel betalen, maar we kunnen het niet. Kijk maar naar onze hachelijke financiële situatie."

7. Juist of fout: winst is manipuleerbaar

Juist. Winstmanipulatie kan zelfs erg ver gaan, kijk maar naar de recente financiële schandalen. Momenteel ligt Ahold in Amerika onder vuur. Eén van de dochterbedrijven zou onterecht voor 500 miljoen dollar opbrengsten geboekt hebben. Ook Lernout & Hauspie, Enron en Worldcom stonden onder enorme druk om goede resultaten voor te leggen en de aandeelhouders tevreden te houden. In sommige gevallen werden fictieve verkopen geboekt. Dat is uiteraard fraude.

Een andere manier om de winst te doen stijgen, is zoveel mogelijk uitgaven als investeringen te boeken. Die uitgaven worden niet onmiddellijk in de winst opgenomen, maar over verschillende jaren gespreid.

Het gaat hier niet alleen over klassieke investeringen in machines en gebouwen, vaak worden ook personeelskosten als investeringen geboekt. Wanneer het informaticadepartement werkt aan nieuwe software, dan kan een bedrijf nog verdedigen dat de loonkosten van de ontwikkelaars niet in één jaar worden geboekt, maar over verschillende jaren gespreid worden. De software die ze maken, zal immers verschillende jaren gebruikt worden door het bedrijf. Prompt dalen de loonkosten en de winst stijgt. Die praktijk is niet noodzakelijk frauduleus. Zolang de cijfers de werkelijkheid weergeven (dit moet de revisor controleren) is er geen probleem.

Nu vraagt u zich waarschijnlijk af wat een buitenstaander nog moet geloven van de winstcijfers die bedrijven publiceren. De meeste bedrijven spelen het spel correct. Bovendien is er een nieuw boekhoudsysteem dat winst minder manipuleerbaar maakt. De *International Accounting Standards* (IAS) zijn een reeks nieuwe boekhoudregels die de zaken strakker aanpakken. Dat is een goede zaak. Toch blijft winst gedeeltelijk bepaald

door subjectieve elementen. U doet er daarom goed aan om de subjectieve posten goed in het oog te houden. Amerikanen zeggen het treffend: "Cash is reality. Profit is a matter of opinion."

Vera Smets

Nog een stelling? Juist of fout: De omzet van een bedrijf is het totaal van de verkopen die door de klanten betaald zijn. Het antwoord vindt u op de [website](#) van Vera Smets.