

HC 6, 15-03-2018, Waardering van kennis

Wat zeggen de claims over de waarde van je bedrijf? In de financiële verslaglegging zie je niet alles terug. Je zou zeggen dat het bijdraagt aan de waarde van je bedrijf als kennis zo belangrijk is, maar dat blijkt niet zo te zijn.

Allereerst vinden we kennis niet terug in de jaarrekening (financiële verslaglegging) van een onderneming. Het waarderen van het intellectueel kapitaal moet geschieden aan de hand van het voorzichtigheidsbeginsel.

De jaarrekening is een getrouwe, duidelijke en stelselmatige weergave omtrent het vermogen (balans) en het resultaat (resultatenrekening) van de onderneming volgens art. 2:362 BW. De **balans** geeft aan wat de verhouding is tussen je bezittingen en je schulden. Het verschil hiertussen is het **eigen vermogen**. Er wordt een jaarrekening opgesteld, omdat je andere externe partijen inzicht moet geven in de (financiële) gezondheid van de onderneming. De **winst- en verliesrekening** (resultatenrekening) geeft aan wat de verhouding is tussen je uitgaven en je inkomsten. Het **resultaat** wordt verwerkt in het eigen vermogen.

Bij een **klassieke balans** heb je alle bezittingen aan de kant van de activa. Hieronder vallen kapitaalgoederen, grondstoffen, voorraad en de kas. Aan de kant van de passiva (som van eigen en vreemd vermogen) heb je eigen vermogen, langlopend vreemd vermogen (VB: hypotheek), kort vreemd vermogen.

Winst en verliesrekening: Hier staan de inkomsten en uitgaven van een boekjaar. VB: voor 3 miljoen salaris betaald, voor 1 miljoen fietsonderdelen gekocht en voor 6 miljoen fietsen verkocht. Resultaat: winst 2 miljoen. Dit wordt toegevoegd aan de kas (activa) én aan je eigen vermogen. Balans moet altijd in balans zijn!

Zegt de informatie uit de balans en de winst- en verliesrekening voldoende over de gezondheid van de onderneming? Is het een getrouwe, duidelijke en stelselmatige weergave omtrent het vermogen en resultaat? Maar zegt dit wel voldoende over de toekomst van de onderneming? Op de balans zie je vrij weinig aanknopingspunten voor de toekomst. Het zegt wel iets over de financiële staat van dit moment, maar vrij weinig over de toekomst. Je kunt het vergelijken met een fruitboom (boommetafoor): De winst- en verliesrekening en balans zegt iets over beslissingen in het verleden. Dit zijn de vruchten. Voor volgend jaar moet je kijken naar de wortels, wat gaat volgend jaar zorgen voor de ‘groei van nieuwe appels’? Voorbeeld: stel je voor dat je in je fietsenfabriek een afdeling hebt die nieuwe modellen ontwikkelt en een afdeling die onderzoek doet naar de toekomst. Die afdeling kan ervoor zorgen dat in de toekomst goed mee kan worden gekomen in de fietsenmarkt. Als je het onderzoek niet zal doen is er een kans dat je over 5 jaar failliet bent. Als je puur naar de winst- en verliesrekening kijkt, kosten de onderzoekers geld. Je kan de winst verhogen door alle onderzoekers te ontslaan. Maar ondertussen in de metafoor met de boom dat je een groot deel van de wortels hebt weggesneden. Dit zie je dus niet terug in de financiële verslaglegging.

Wat in de jaarrekening staat is voornamelijk hoe goed het bedrijf in het verleden heeft gepresteerd. De winst van vandaag zegt iets over de investeringen van gisteren. De jaarrekening geeft weinig informatie over de toekomst van een bedrijf, zeker bij een kennisintensief bedrijf. Als je kijkt naar een kennisintensief bedrijf moet je kijken naar de ontwikkeling van kennis. De toekomst van een bedrijf hangt af van de aanwezige kennis (VB: octrooirechten) en het ontwikkelen van nieuwe kennis (VB: research & development). Dit is een grote kennis met de oude ‘lopende band’ fabriek. Denk aan de auto-industrie, het gaat om het maken van auto's maar ook om het ontwikkelen van nieuwe modellen. In de ‘lopende band’ fabrieken gaat de winst omhoog door mensen harder te laten werken waardoor je

sneller producten kan opleveren. Maar bij farmaceutische bedrijven gaat het om het doen van nieuwe uitvindingen. Als het gaat om investeren gaat het om investeren in mensen die die uitvindingen kunnen doen.

Bij nieuwe bedrijven kwam er een heel groot verschil tussen de balanswaarde en de beurswaarde. Op de beurs betalen ze veel meer geld voor het bedrijf dan de balanswaarde van een bedrijf. Apple: 700 miljard beurswaarde versus een balanswaarde van 200 miljard. Kennis staat niet of nauwelijks op de balans. De grote verklaring voor het verschil is het in het bedrijf aanwezige kennis in de beurswaarde wordt de kennis wel meegewogen.

VB: Twee farmaceutische bedrijven: Bedrijf A (beurswaarde 40 miljoen) → gebouwen (10 miljoen), machines (5 miljoen), schulden (2 miljoen) en een uitstekende R&D afdeling. Bedrijf B (beurswaarde 20 miljoen) → gebouwen (10 miljoen), machines (5 miljoen), geen schulden en geen R&D afdeling.

Je ziet dat ze meer vertrouwen in bedrijf A hebben, omdat bedrijf A nog een uitstekende R&D afdeling heeft. Wat koop je als je bedrijf A koopt? Je koopt alle gebouwen, machines etc. Maar de kennis zit in de R&D afdeling, maar daar kan je niet aan vast houden. Aangezien medewerkers met kennis weg kunnen gaan. De R&D mensen hebben waarschijnlijk allemaal een concurrentiebeding in hun contract staan. Hier zie je iets heel kroms. Het gaat een groot deel om het investeren van mensen vanuit het oogpunt van kennismanagement. Maar uit juridisch oogpunt is het onverstandig omdat het een enkele claim oplevert waar je in investeert. Vooral in expliciete kennis investeren. Mensen maken een bedrijf dus minder waard, je kan (bijna) niks claimen waar ik in investeer maar ze kosten wel geld.

Voorbeeld advocatenkantoor: wat gaat volgend jaar voor de winst zorgen? De kwaliteit van de advocaten is heel erg belangrijk, daarnaast dat ze goed worden ondersteund en een goede klantenportefeuille. Niets hiervan staat op de jaarrekening.

Intellectueel kapitaal is het menselijk kapitaal + structureel kapitaal. Menselijk kapitaal is de kennis en vaardigheden van de medewerkers. De indicatoren van het menselijk kapitaal zijn: opleidingsniveau van het personeel, investeringen in opleidingen/cursussen, gemengd personeel en juridische binding. Structureel kapitaal is de faciliterende infrastructuur voor menselijk kapitaal. 'Bezit' van de onderneming zijn onder andere klantenrelaties, bedrijfscultuur en toegang tot expliciete kennis. De indicatoren voor klantenkapitaal zijn: aantal klanten, marktaandeel, index tevreden klanten, gemiddelde duur klantrelatie en verlies aan klanten. Op juridisch gebied zijn dat de klantendatabase en het merkenrecht. De indicatoren voor de bedrijfscultuur zijn: tevredenheid personeel, scholingsbudget, ziekteverzuim en aantrekkingskracht studenten. Op juridisch gebied de octrooi bedrijfsvoering en de handelsnaam.

Het intellectuele kapitaal is moeilijk meetbaar. Het meten is wel noodzakelijk, intern: om aandacht van het management er op te vestigen; extern: om geld aan te trekken en aandeelhouders te informeren. De expliciete en impliciete kennis staan niet op de jaarrekening in kader van het **voorzichtigheidsbeginsel**: wat je niet 'bezit' mag je niet activeren. De vereisten zijn: eigendom, objectief meetbaar in geld en de investering moet toekomstige revenuen opleveren.

Voorbeeld: stel ik ben een farmaceutisch bedrijf en koopt een pillenmachine. Er is een markt van pillenmachines dus het heeft een bepaalde marktwaarde. Het is een kapitaalgoed die op de balans mag worden gezet. Maar wat nou als ik een octrooirecht heb op een bepaald medicijn? Je hebt een eigendom op het octrooi, maar er is geen marktprijs omdat het uniek is. Waarschijnlijk wel revenuen in de toekomst. Investerings in impliciete kennis, dit kan al niet worden gezien als eigendom dus dat mag nooit geactiveerd worden. Het niet-activeren leidt tot foute weergave van de waarde van de

onderneming. De kosten van de uitvinding gaan ten koste van de winst, maar de verworven exploitatiepotentie blijft onzichtbaar (bijvoorbeeld octrooi). Als je het wel activeert, dan is de vraag wat dan de waarde is van een zelf ontwikkeld octrooi. Op papier wordt aan octrooi de waarde gegeven dat het heeft gekost om het octrooi te ontwikkelen, art. 2:365 BW (b en c). De immateriële vaste activa bestaan dus onder andere uit de kosten van het onderzoek en ontwikkeling en de kosten van verwerving van het IE.

Impliciete kennis kan nooit op de balans komen, het is geen eigendom. De waarde van de impliciete kennis is onduidelijk. Investerings in mensen dragen derhalve in de jaarrekening niet bij aan de waarde van de onderneming. Het is uitsluitend een kostenpost die ten koste gaat van de winst.

Kennis is dus ontzettend belangrijk maar moeilijk te meten of te kwantificeren. Je investeert niet snel in iets waar je het voordeel niet van kunt meten. Dit heeft effect op de invulling van kennismanagement. Expliciete kennis kan soms wel bijdragen aan de waarde van de onderneming. Impliciete kennis nooit!