



FINANCIAL SHENANIGANS

Ik volg op dit moment een opleiding tot forensisch financieel deskundige aan de Erasmus te Rotterdam. Het programma staat onder leiding van Prof. dr. Peter Diekman RA. Tijdens het eerste college wees hij op het bestaan van een boekje met de titel Financial Shenanigans van Howard M. Schilit en Jeremy Perler. Omdat ik wel van geintjes houd, besloot ik vrijwel direct het boek te bestellen. Gaandeweg het lezen van de geintjes die men uithaalt, bedacht ik mij dat dit voer voor een column is. In dit artikel en volgende neem ik u mee in de wondere wereld van de financial shenanigans.



Financial shenanigans doen zich in drie vormen voor: earnings manipulation shenanigans, cash flow shenanigans en key metrics shenanigans.

De oorzaak dat de shenanigans kunnen bestaan ligt grofweg aan slechts een paar, door het management zelf gecreëerde, mogelijkheden om investeerders voor de gek te houden. Veruit de belangrijkste zijn: het ontbreken van checks en balances op het senior-management, de dominante positie van familieleden in het management, ongepast gedrag van personen in de board en een incapabele accountant. Er zijn er nog meer, maar dit zijn wel de belangrijkste.

Voor investeerders geldt nog een ander belangrijk issue: snel groeiende bedrijven en ongeloofwaardige groeicijfers wijzen vrijwel altijd op het bestaan van forensisch handelen. Wees dus gewaarschuwd.

WorldCom bijvoorbeeld: onder druk van de beurs om te scoren, zeg maar de verachtingen te verslaan, werden uitgaven die door de winst en verliesrekening moesten lopen in de balans als investering verantwoord. Zogenaamde line costs die ze betaalde voor het netwerk, werden op de balans gezet en aldus gekapitaliseerd. Uiteraard werden de inkomsten als profit gezien. Een werkelijk agressieve manier om de boel te foppen. Uiteraard was het resultaat van de acties een uitstekende performance, met een heel hoge beurskoers. Investeerders hebben vele miljoenen dollars in rook zien opgaan.

Schilit en Perler beschrijven een waanzinnige hoeveelheid van die financiële geintjes in hun boek. Te veel om in een column te verwerken.

Maar van ieder soort zal ik de meest in het oog springende, of waar betrekkelijk eenvoudig een red flag voor zou moeten vallen, kort behandelen.

Winst manipulaties: Ze ontstaan bij het te vroeg verantwoorden van inkomsten, valse inkomsten, uitgaven te verschuiven naar een latere periode/jaar en nog een paar van dit soort manipulaties. Voorbeelden hiervan zijn: Het verantwoorden van omzet die nog niet werkelijk is gerealiseerd of waarvan de kostprijs nog niet is geboekt, oplopen van vorderingen op lange termijn (die duiden op mogelijk valse inkomsten), het te vroeg als inkomsten verantwoorden van inkomsten uit lange termijn contracten of het toepassen van percentage-of-completion op lang lopende projecten.

Het mag vanzelfsprekend zijn dat een sterk stijgende marge duidt op het bestaan van te vroeg verantwoorden van omzet en/of te laat verantwoorden van de kostprijs. Oplappende vorderingen op lange termijn duiden op bijvoorbeeld een slecht werkend incassobeleid of gewoon contracten met slechte partijen of misschien wel valse contracten. Het beoordelen van een correcte toepassing van de percentage-of-completion methode is een wat lastig fenomeen. Maar die red flag kan bijvoorbeeld vallen als de onderneming korte productieprocessen heeft. Bij een dergelijke onderneming staat het wel erg raar dat er OHW bestaat.

Bij Xerox heeft een mooi voorbeeld van het opblazen van inkomsten gespeeld. Lease accounting tricks. Op het moment dat de geintjes

opvielen was er voor een bedrag van \$ 6.4 miljard inkomen verantwoord wat er domweg niet was. Over deze niet bestaande inkomsten had Xerox op dat moment \$ 1.4 miljard belasting afgerekend. Signalen voor dit soort geintjes zijn: Toepassen van niet realistische rentevoeten, toepassen van niet correcte boekhoudregels etc.

Misschien spreekt het voorbeeld van het afsluiten van contracten voor mobiele telefonie u meer aan. U weet wel zo'n contract wat u voor een langere periode sluit en waarbij de levering op zijn minst uit twee dingen bestaat: De levering van een telefoon en het beschikbaar stellen van de verbinding. Vaak zit dat in slechts een tarief verpakt. Hoe haal je dit nu uit elkaar en wanneer worden kosten en opbrengsten verantwoord? Te vroeg nemen van opbrengsten en doorschuiven naar een latere periode van de kosten zal de winstgevendheid opblazen. Nee, niet bij 1 contract, maar wel bij een paar duizend of zelfs duizenden contracten per jaar.

Wees gewaarschuwd als u investeringen beoordeelt.

Tot zover het eerste deel. In mijn volgende bijdrage ga ik wat dieper in op de cashflow geintjes. <<

PIET HOOGEVEEN AA MBA RV

E-mail piethoogveen@vannu.nl

vannu.nl