



---

# *EARNINGS MANAGEMENT BINNEN DE CONSOLIDATIE*

---

Wat is de invloed van IFRS 10, 11 en 12?

## **ABSTRACT**

In deze scriptie wordt beschreven welke mogelijkheden er zijn tot earnings management binnen de consolidatie, nadat IFRS 10, 11 en 12 zijn ingevoerd. Earnings management zorgt voor een vertekend beeld in de jaarrekening. Hierdoor kunnen investeerders worden misleid doordat zij ervan uit gaan dat de gegeven informatie in de jaarrekening correct is. De scriptie omvat een literatuuronderzoek naar consolidatie en earnings management. Daarnaast wordt een empirisch onderzoek gedaan naar de invloed van de invoering van IFRS 10 en 11 op de jaarrekeningen van 25 AEX-bedrijven. Uit het literatuuronderzoek blijkt dat er verscheidene mogelijkheden zijn tot earnings management binnen de consolidatie. Echter worden deze mogelijkheden grotendeels verworpen door de nieuwe standaarden. Daarentegen blijkt uit het empirisch onderzoek dat de invoering van IFRS 10 en 11 een niet materiële invloed heeft op het balanstotaal, operating income en de winst. Geconcludeerd kan worden dat door de invoering van IFRS 10, 11 en 12, de mogelijkheden tot earnings management zijn verminderd. Nochtans zullen er altijd mogelijkheden tot earnings management blijven bestaan.

Keywords: earnings management, consolidatie, IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12.

ERASMUS UNIVERSITY ROTTERDAM  
Erasmus School of Economics  
Bachelor Thesis ACCOUNTING,  
AUDITING AND CONTROL

Name student: Patrick Dekker  
Student ID number: 414586  
Supervisor: R. van der Wal  
Date final version: 26-6-2018

## Inhoud

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| Hoofdstuk 1: Inleiding .....                         | 3  |
| 1.1 Inleiding .....                                  | 3  |
| 1.2 Begrippen .....                                  | 4  |
| 1.3 Relevantie.....                                  | 4  |
| 1.4 Onderzoeksvraag.....                             | 4  |
| 1.5 Aanpak.....                                      | 5  |
| 1.6 Opzet .....                                      | 5  |
| Hoofdstuk 2: Consolidatie .....                      | 6  |
| 2.1 Inleiding .....                                  | 6  |
| 2.2 Consolidatie .....                               | 6  |
| 2.3 Consolidatieplicht.....                          | 7  |
| 2.4 Control .....                                    | 7  |
| 2.5 Vrijstellingen.....                              | 8  |
| 2.6 Consolidatiegrondslagen .....                    | 8  |
| 2.7 Joint Arrangements .....                         | 8  |
| 2.8 Toelichting .....                                | 9  |
| 2.9 Samenvatting.....                                | 9  |
| Hoofdstuk 3: Earnings management.....                | 10 |
| 3.1 Inleiding .....                                  | 10 |
| 3.2 Definitie .....                                  | 10 |
| 3.3 Fraude vs. earnings management .....             | 10 |
| 3.4 Drijfveren.....                                  | 11 |
| 3.4.1 Principaal – agent probleem .....              | 11 |
| 3.4.2 Kapitaalmarkt .....                            | 12 |
| 3.4.3 Externe factoren.....                          | 13 |
| 3.5 Methoden.....                                    | 14 |
| 3.6 Earnings management binnen de consolidatie ..... | 15 |
| 3.7 Samenvatting.....                                | 16 |
| Hoofdstuk 4: Historie .....                          | 18 |
| 4.1 Inleiding .....                                  | 18 |
| 4.2 Ahold .....                                      | 18 |
| 4.2.1 Historie .....                                 | 18 |
| 4.2.2 De val van Ahold.....                          | 19 |
| 4.2.3 Wat ging er mis?.....                          | 21 |
| 4.2.4 Reactie .....                                  | 22 |

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| 4.3 Samenvatting.....                                 | 22 |
| Hoofdstuk 5: De invoering van IFRS 10, 11 en 12 ..... | 23 |
| 5.1 Inleiding .....                                   | 23 |
| 5.2 IFRS 10 .....                                     | 23 |
| 5.3 IFRS 11 .....                                     | 24 |
| 5.4 IFRS 12 .....                                     | 25 |
| 5.5 Conclusie .....                                   | 26 |
| Hoofdstuk 6: Empirisch onderzoek .....                | 27 |
| 6.1 Inleiding .....                                   | 27 |
| 6.2 Onderzoek .....                                   | 27 |
| 6.3 Conclusie .....                                   | 30 |
| Hoofdstuk 7: Conclusie.....                           | 31 |
| 7.1 Inleiding .....                                   | 31 |
| 7.2 Samenvatting.....                                 | 31 |
| 7.3 Conclusie .....                                   | 33 |
| 7.4 Aanbevelingen en beperkingen .....                | 35 |
| Bijlage .....                                         | 36 |
| Tabel 1 .....                                         | 36 |
| Literatuurlijst.....                                  | 37 |
| Standaarden en Wetsartikelen .....                    | 39 |

# Hoofdstuk 1: Inleiding

## 1.1 Inleiding

In 2001 gaat Enron, één van de grootste energiebedrijven in de Verenigde Staten, failliet. Voor het faillissement boekte Enron grote winsten, hetgeen zorgde voor een flinke stijging in de aandelenprijzen. Deze winsten kwamen alleen niet overeen met de economische werkelijkheid, zo bleek in 2001. Op dat moment kwam aan het licht dat Enron verliesgevende onderdelen van de onderneming verkocht aan 'Special Purpose Entities'. Deze ondernemingen werden niet geconsolideerd, waardoor deze onderdelen niet zichtbaar waren op de balans. Toen dit aan het licht kwam daalde de aandelenprijs van Enron van ongeveer 90 dollar naar minder dan 50 dollarcent (Benston & Hartgraves, 2002).

Niet veel later was Ahold aan de beurt. Ook zij waren creatief met de boekhouding dat zorgde voor een ander accountingschandaal. Ahold overhandigde 'control letters' aan de accountants waaruit volgde dat zij control hadden over buitenlandse dochterondernemingen. Wat Ahold daarbij verzuimde te vermelden, is dat zij middels 'side letters' lieten vastleggen dat zij deze control helemaal niet hadden. Op die manier werden de accountants om de tuin geleid en kon Ahold de volledige omzet van de dochterbedrijven consolideren in de jaarrekening. (De Jong, DeJong, Mertens & Roosenboom, 2007).

Door deze schandalen verloren de aandeelhouders en potentiële investeerders het vertrouwen in de accountants, alsmede in de kapitaalmarkt. Als reactie hierop werd in de Verenigde Staten de 'Sarbanes-Oxley (SOX) Act' ingevoerd. Het doel van deze wetgeving is het beschermen van investeerders door het bevorderen van de precisie en geloofwaardigheid van de jaarrekening (Li, Pincus & Rego, 2008). Vijf jaar geleden, op 1 januari 2013, traden IFRS 10 (*Consolidated Financial Statements*), IFRS 11 (*Joint Arrangements*) en IFRS 12 (*Interests in other Entities*) in werking. Control wordt als volgt gedefinieerd in IAS 27: de beslissingsmacht over de operationele en financiële keuzes van een bedrijf en het recht op de baten. Wanneer een onderneming control heeft over een groepsmaatschappij, dan dient deze te worden geconsolideerd binnen de jaarrekening. SIC 12 werd ingevoerd om de definitie van control verder uit te breiden. Ten opzichte van IAS 27 wordt er dieper ingegaan op hoe Special Purpose Entities (SPEs) dienen te worden geconsolideerd. Volgens SIC 12 dienen SPEs te worden geconsolideerd als er significant risico wordt gelopen of wanneer economische baten behaald worden. In IFRS 10 is een stap-voor-stap-benadering opgenomen die uitkomst geeft of er control is over een dochtermaatschappij. Daarnaast is IFRS 12 meer expliciet ten aanzien van SIC 12.

Onder IFRS 12 worden ondernemingen verplicht tot het toevoegen van informatie zoals: waarom heeft het bedrijf interesse in de dochteronderneming en wat zijn de risico's. Daarnaast dient een duidelijke toelichting te worden gegeven voor het niet consolideren van een dochteronderneming. (Maroun & Van Zijl, 2016).

## 1.2 Begrippen

De twee hoofdbegrippen binnen dit onderzoek zijn consolidatie en earnings management. Consolidatie is het samenvoegen van de jaarrekeningen waarin de activa, passiva, baten en lasten van de rechtspersoon en vennootschappen die een groep of groepsdeel vormen en andere in de consolidatie meegenomen rechtspersonen en vennootschappen, als één geheel worden opgenomen. De consolidatieplicht bepaalt op welke rechtspersoon een geconsolideerde jaarrekening moet opstellen. De consolidatiekring geeft aan welke maatschappijen in de geconsolideerde jaarrekening moeten worden opgenomen (Böhmer, Hoogendoorn & Kruit, 2016). Healy en Wahlen (1999) geven de volgende definitie aan earnings management: 'Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers'.

## 1.3 Relevantie

De definitie van earnings management laat zien waarom dit onderzoek relevant is. Earnings management zorgt voor een vertekend beeld in de jaarrekening. Hierdoor kunnen investeerders worden misleid doordat zij ervan uit gaan dat de gegeven informatie in de jaarrekening correct is. Daarnaast kan het invloed hebben op het verschaffen van leningen aan het bedrijf. Indien niet wordt voldaan aan de voorwaarden om een lening te verkrijgen, kan het voorkomen dat cijfers worden aangepast om alsnog aan de voorwaarden te voldoen. Indien niet wordt voldaan aan de voorwaarden om een lening te verkrijgen, kan het voorkomen dat cijfers worden aangepast om alsnog aan de voorwaarden te voldoen. In beide gevallen moet worden opgemerkt, dat de beslissing om al dan niet te investeren niet alleen mag afhangen van de jaarrekening. Hierbij zal ook naar overige informatie worden gekeken die invloed kan hebben op de beslissing.

## 1.4 Onderzoeksvraag

Nu er zo'n vijf jaar zijn verstreken sinds de invoering van IFRS 10, 11 en 12, kan worden geëvalueerd wat er onder deze standaarden de mogelijkheden zijn om door middel van earnings management de resultaten te beïnvloeden. De onderzoeksvraag is dan ook:

*Welke mogelijkheden zijn er tot earnings management onder de nieuwe IFRS-standaarden met betrekking tot consolidatie?*

Tot een antwoord op de onderzoeksvraag wordt gekomen door middel van de volgende deelvragen:

1. Wat is consolidatie en hoe wordt dit opgenomen in het jaarverslag?
2. Wat is earnings management en wat motiveert managers tot earnings management?
3. Hoe werd consolidatie toegepast in voorgaande earnings management schandalen?
4. Wat is er veranderd met de invoering van IFRS 10, 11 en 12?

## 1.5 Aanpak

De deelvragen worden beantwoord door middel van een literatuuronderzoek en een empirisch onderzoek. Hierbij wordt wetenschappelijke literatuur gebruikt om tot een antwoord te komen op de bovenstaande vragen. Met de eerste twee deelvragen wordt onderzocht wat consolidatie en earnings management inhouden en wat de regelgeving is omtrent consolidatie. Met de derde deelvraag wordt een basis gelegd voor de conclusie. Hierbij wordt gekeken of wat zich in het verleden voordeed nog steeds mogelijk is. Aan de hand van empirisch onderzoek wordt gekeken naar de verschillen tussen de jaarrekening van meerdere ondernemingen vóór de invoering van IFRS 10, 11 en 12 en ná de invoering. Hierbij wordt er ten eerste gekeken wat er veranderd is tussen de nieuwe standaarden en hun voorgangers. Daarna wordt er gekeken naar veranderingen in de cijfers van 25 AEX-bedrijven door de invoering van deze standaarden. Hierbij worden de jaarrekeningen van deze ondernemingen vergeleken vóór de invoering van IFRS 10, 11 en 12 en ná de invoering. Voor de vergelijking wordt gekeken naar het balanstotaal, operating income en de winst van deze ondernemingen.

## 1.6 Opzet

Om antwoord te geven op de hoofdvraag zal elke deelvraag afzonderlijk beantwoord worden. Allereerst worden de begrippen uitgewerkt, hetgeen de basis vormt van de scriptie en waarop vervolgens wordt voortborduurde. Daarna wordt ingegaan op de toepassing van earnings management door Ahold en de reactie hierop. Eveneens zal een vergelijking worden gemaakt tussen IFRS 10, 11 en 12 en hun voorgangers. Als laatste zal de vergelijking verder worden uitgewerkt aan de hand van een empirisch onderzoek. Hierbij worden de jaarrekeningen van 25 AEX-bedrijven vergeleken vóór de invoering van IFRS 10, 11 en 12 en ná. Met de beantwoording van de deelvragen wordt toegewerkt naar de conclusie op de hoofdvraag: *Zijn er mogelijkheden tot earnings management onder de huidige wet- en regelgeving met betrekking tot consolidatie?*

## Hoofdstuk 2: Consolidatie

### 2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vraag: Wat is consolidatie? Hierbij wordt uiteengezet of er sprake is van een groep; wanneer er sprake is van control; wie de geconsolideerde jaarrekening dient op te maken; welke entiteiten dienen te worden geconsolideerd; de vrijstellingen en als laatste de grondslagen. Dit hoofdstuk is voornamelijk gebaseerd op het handboek jaarrekeningen 2018. Hierbij wordt er gekeken naar de standaarden van International Financial Reporting Standards (IFRS). IFRS is sinds 2005 verplicht voor alle beursgenoteerde ondernemingen binnen de Europese Unie. IFRS heeft als doel standaarden te creëren die zorgen voor meer transparantie, betere controleerbaarheid en hogere efficiëntie voor de financiële markten over de wereld. Deze standaarden zorgen voor meer vertrouwen, groei en stabiliteit op de lange termijn in de wereldwijde economie.

### 2.2 Consolidatie

Consolidatie vindt plaats bij het opstellen van de jaarrekening van een 'parent'. Een 'parent' is een entiteit die control heeft over 'subsidiaries'. De geconsolideerde jaarrekening is de jaarrekening waarin de activa, passiva, baten en lasten van de rechtspersonen en vennootschappen die een groep of groepsdeel vormen en andere in de consolidatie meegenomen rechtspersonen en vennootschappen, als één geheel worden opgenomen (artikel 2:405 lid 1 Burgerlijk Wetboek). Consolidatie heeft tot doel dat de gebruikers van de jaarrekening een waarheidsgetrouw oordeel kunnen vormen over het resultaat en het vermogen van de groep (artikel 2:362 lid 1 Burgerlijk Wetboek). Het verschil tussen de vennootschappelijke jaarrekening en de geconsolideerde jaarrekening komt met name tot uiting in de solvabiliteit van het groepshoofd. De solvabiliteit is de verhouding tussen het eigen vermogen en het vreemd vermogen. Door gebruik van de nettovermogenswaarde is het eigen vermogen van de moeder op de vennootschappelijke jaarrekening gelijk aan het eigen vermogen op de geconsolideerde jaarrekening. Daarentegen zal het vreemd vermogen toenemen met het vreemd vermogen van de groepsmaatschappijen, hetgeen tot gevolg heeft dat de solvabiliteit voor de gehele onderneming lager uitvalt. Een ander verschil dat tot uiting komt, is het verschil in omzet dat wordt veroorzaakt door onderlinge leveringen. Dat is bijvoorbeeld het geval wanneer een moeder goederen levert aan een groepsmaatschappij, maar deze op het moment van opstellen nog niet verkocht heeft aan derden. 'De moeder dient de goederen in de vennootschappelijke jaarrekening op te nemen als omzet, maar in de geconsolideerde jaarrekening wordt deze post geëlimineerd (EY, 2018).

## 2.3 Consolidatieplicht

De consolidatieplicht bepaalt welke entiteit de geconsolideerde jaarrekening dient op te maken. Een entiteit die als 'parent' wordt aangemerkt is de consolidatieplichtige. Op deze regel zijn enkele uitzonderingen. Een 'parent' hoeft geen geconsolideerde jaarrekening op te stellen op het moment dat (Wolters Kluwer, 2016):

- zij een 100% dochteronderneming is van een andere entiteit,
- zij een minder dan 100% dochteronderneming is, waarbij er geen bezwaar wordt gemaakt door aandeelhouders dat er geen geconsolideerde jaarrekening wordt opgesteld,
- haar schuldbewijzen of eigenvermogensinstrumenten niet worden verhandeld op een publiek toegankelijke markt,
- haar hoofdmoedermaatschappij/tussenhoudstermaatschappij een geconsolideerde jaarrekening in overeenstemming met IFRS opstelt en deze publiekelijk beschikbaar stelt,
- al haar dochterondernemingen volgens IFRS dienen te worden gewaardeerd tegen de reële waarde met verwerking van waardeverandering in de winst en verliesrekening.

## 2.4 Control

Onder IFRS 10 wordt gekeken of de 'parent' zeggenschap uitoefent over de 'subsidiary', oftewel 'control' heeft. Op het moment dat een entiteit één of meer 'subsidiaries' heeft, spreekt men van een 'parent'. Een 'subsidiary' lijkt op de Nederlandse dochtermaatschappij, maar is niet helemaal gelijk hieraan. Uit IFRS 10 blijkt dat er sprake is van zeggenschap als investeerders:

- macht hebben over de relevante activiteiten van de deelneming; en
- gerechtigd zijn tot variabele opbrengsten uit hoofde van de macht in de deelneming; en
- de mogelijkheid hebben tot het beïnvloeden van de uitkering van de opbrengsten door middel van de macht in de deelneming.

De investeerder moet aan deze drie eisen voldoen om aangemerkt te worden als 'parent'. Een investeerder heeft macht over een deelneming op het moment dat hij doorlopend de activiteiten die invloed hebben op de opbrengsten kan sturen. In een situatie waarin macht alleen voortvloeit uit stemrechten, is het makkelijker te beoordelen of een investeerder macht heeft. Het kan echter ook voorkomen dat twee of meer investeerders macht hebben over de relevante activiteiten. In een dergelijk geval zal doorslaggevend zijn welke investeerder de activiteiten het meest kan beïnvloeden. Of sprake is van control wordt beoordeeld door de mate van relevante activiteiten. Dat zijn de activiteiten die de inkomsten van een entiteit beïnvloeden. Beschermingsrechten zijn rechten die de positie van aandeelhouders beschermen. De variabele opbrengsten kunnen toekomen aan meerdere investeerders. De derde eis vloeit logischerwijs voort uit de eerste twee eisen. Een investeerder heeft

namelijk alleen control op het moment dat zij macht hebben over de relevante activiteiten en gerechtigd zijn op de variabele opbrengsten die hieruit voorkomen. Bij de beoordeling of een onderneming control heeft moeten ook potentiële stemrechten in ogenschouw genomen worden. De investeerder moet onder IFRS 10 constant beoordelen of zij aan deze eisen voldoen. In een situatie waarbij een investeerder een minderheidsbelang heeft waarbij de overige aandelen verdeeld zijn over een groot aantal verschillende aandeelhouders, wordt gesproken van ‘de facto’ control (Gornik-Tomaszewski, & Larson, 2014). Eveneens is het mogelijk onder IFRS om control te hebben over een onderdeel van een juridische entiteit, een zogenaamde silo. Dit leidt ertoe dat alleen de activa en passiva van dit onderdeel worden geconsolideerd en niet de volledige entiteit.

## 2.5 Vrijstellingen

IFRS 10 kent enkele vrijstellingen met betrekking tot het consolideren. Deelnemingen die worden gehouden om te vervreemden worden niet geconsolideerd. Deze dienen dan wel volgens IFRS 5 te worden opgenomen onder discontinued operations. Daarnaast zijn participatiemaatschappijen onder IFRS 10 vrijgesteld als zij de participaties waarderen tegen fair value en de waardeveranderingen verwerken in de winst-en-verliesrekening conform IFRS 9 (EY, 2016).

## 2.6 Consolidatiegrondslagen

Onder IFRS 10 dient integraal te worden geconsolideerd (IFRS 10). Hierbij worden de activa en verplichtingen, alsmede de baten en lasten voor 100% verantwoord in de geconsolideerde jaarrekening. Indien de rapporterende rechtspersoon niet 100% van de aandelen bezit in de deelneming, dan dient de post ‘aandeel derden’ te worden opgenomen op de balans en de winst-en-verliesrekening. De waardering en resultaatbepaling dient zowel enkelvoudig als geconsolideerd tegen dezelfde grondslagen te worden opgenomen.

## 2.7 Joint Arrangements

Tegelijk met IFRS 10 werd IFRS 11 uitgebracht. IFRS 11 is de opvolger van IAS 31 en heeft betrekking op joint arrangements. Van een joint arrangement is sprake wanneer twee of meer partijen gezamenlijke zeggenschap hebben. Van gezamenlijke zeggenschap is sprake als besluiten unaniem worden genomen. Een joint arrangement valt op te splitsen in joint operations en joint ventures. Bij een joint operation wordt het belang in de activa verdeeld over de deelnemers. De opbrengsten en kosten die deze activa oplevert worden verdeeld over de deelnemers. In deze vorm zijn alle partijen aansprakelijk voor claims van derden. Bij een joint venture wordt een separate vehikel opgericht, in deze vorm behoort de activa toe aan het separate vehikel. De schulden en claims van derden komen

in deze vorm toe aan het separate vehikel. Het grootste verschil tussen IAS 31 en IFRS 11 is dat proportionele consolidatie van joint arrangements niet meer toegestaan is. Een deelnemer in een joint operation dient de activa uit hoofde van de regeling; de passiva uit hoofde van de regeling; de bijbehorende omzet en de bijbehorende kosten te verwerken in de jaarrekening. Een joint venture moet worden verwerkt volgens de equity methode, hierbij wordt de joint venture gewaardeerd tegen de aanschafprijs inclusief goodwill. In IFRS 12 is opgenomen welke informatie over de joint arrangements dient te worden toegelicht en verschaft.

## 2.8 Toelichting

IFRS 12 bevat de toelichtingseisen over belangen in andere entiteiten. Deze standaard verplicht entiteiten het volgende te beoordelen:

- de aard van en de risico's die verband houden met haar belangen in andere entiteiten; en
- de gevolgen van die belangen voor haar financiële positie, financiële prestaties en kasstromen.

IFRS 12 is van toepassing op entiteiten die een belang hebben in een dochteronderneming, joint arrangement, geassocieerde deelneming en niet geconsolideerde gestructureerde entiteiten. Niet geconsolideerde gestructureerde entiteiten zijn SPEs zoals we gezien hebben bij Enron. Deze worden in IFRS 12 echter Structured Entities genoemd. Deze toelichtingsvereisten gelden niet alleen voor geconsolideerde entiteiten, maar voor alle entiteiten waarin de moeder belang heeft.

## 2.9 Samenvatting

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op de vraag: Wat is consolidatie? De geconsolideerde jaarrekening is de jaarrekening waarin de activa, passiva, baten en lasten van de rechtspersonen en vennootschappen die een groep of groepsdeel vormen en andere in de consolidatie meegenomen rechtspersonen en vennootschappen, als één geheel worden opgenomen. Er dient geconsolideerd te worden zodat de gebruikers van de jaarrekening een waarheidsgetrouw oordeel kunnen trekken over het resultaat en het vermogen van de gehele onderneming. De consolidatieplicht komt toe aan de 'parent', deze entiteit dient de geconsolideerde jaarrekening op te stellen. Onder de consolidatiekring vallen alle entiteiten waarover de 'parent' control heeft, deze dienen in de jaarrekening te worden geconsolideerd. Op de consolidatiekring zijn een aantal vrijstellingen, als een entiteit hieraan voldoet hoeft deze niet te worden geconsolideerd. Een entiteit wordt vrijgesteld van consolidatie als deze aangehouden wordt om te vervreemden of als de gegevens alleen verkregen kunnen worden tegen onevenredige kosten of met grote vertraging. Er dient integraal te worden geconsolideerd, hierbij wordt de deelneming voor 100% verantwoord op de geconsolideerde jaarrekening. Wanneer het groepshoofd geen 100% bezit wordt het overige gedeelte als aandeel derden opgenomen.

## Hoofdstuk 3: Earnings management

### 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vraag: Wat is earnings management en wat motiveert managers tot earnings management? Hierbij wordt als eerst ingegaan op de definitie en hoe deze verschilt van het begrip fraude. Vervolgens worden de methoden voor earnings management en de drijfveren voor de managers besproken. Onder de drijfveren wordt onderscheid gemaakt tussen ten eerste het principaal-agent probleem. Hierbij is er een verschil in belangen van de managers en de aandeelhouders. Ten tweede de kapitaalmarkt waarbij wordt gekeken naar de correlatie tussen de aandelenprijs en de het resultaat van de onderneming. Dan komen de externe factoren aan bod met onder andere accountants en de media. Tot slot volgt er een samenvatting.

### 3.2 Definitie

Volgens Ronen en Yaari (2008) kunnen de definities die gegeven zijn aan earnings management onderverdeeld worden in 'white', 'gray' en 'black'. Onder 'white' vallen definities die earnings management zien als het voordeel halen uit de flexibiliteit van de accounting standaarden, waarbij managers privéinformatie met betrekking tot toekomstige cashflows kunnen meenemen. Onder 'gray' vallen definities waarbij earnings management wordt gezien als een keuze tussen een opportunistische of een economisch efficiënte verwerkwijze. Onder de opportunistische verwerkwijze maximaliseert de manager zijn eigen nut, onder de economisch efficiënte verwerkwijze verhoogt de manager het nut van de onderneming. Onder 'black' vallen de negatieve definities van earnings management, waarbij earnings management wordt gezien als het geven van een onjuiste voorstelling of het verminderen van transparantie van de jaarrekening. Een voorbeeld van een 'black' definitie is die van Healy en Wahlen (1999). Zij gaven de volgende definitie: 'Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers.' (Healy & Wahlen, 1999). Uit deze definitie volgt dat managers twee redenen hebben om earnings management toe te passen, namelijk het misleiden van investeerders over de economische prestaties en het beïnvloeden van de cijfers om zo aan contractuele eisen te voldoen.

### 3.3 Fraude vs. earnings management

Fraude is volgens het Algemeen Nederlands Woordenboek een handelswijze die erin bestaat dat iemand een persoon of personen dan wel een instantie of instanties opzettelijk bedriegt door gegevens te vervalsen of te verzwijgen. De definitie van fraude en earnings management lijken gelijkenissen te

tonen, maar er is een wezenlijk verschil. Van earnings management wordt namelijk gesproken wanneer de wet en regelgeving niet wordt overtreden. De scheidslijn tussen fraude en earnings management is dun, zo is het soms onduidelijk of er sprake is van earnings management of van fraude (Ronen & Yaari, 2008). Dechow en Skinner (2000) hebben geprobeerd deze tweedeling te verduidelijken. Zij maken onderscheid tussen drie vormen van boekhouden, namelijk: conservatief, agressief en frauduleus boekhouden. Bij conservatief boekhouden kan gedacht worden aan het overmatig toeschrijven aan voorzieningen en reserveringen en versneld afschrijven. Maar ook door het verhogen van R&D en marketingkosten. Agressief boekhouden is het tegenovergestelde van conservatief boekhouden, hierbij worden de voorzieningen en reserveringen lager ingeschat en worden R&D en marketing kosten uitgesteld tot het volgende jaar. Ook kan er gedacht worden aan het verhogen van de omzet door middel van kortingen. Bij deze twee vormen wordt de wet-en-regelgeving niet overtreden, bij frauduleus boekhouden is dit wel het geval. Van frauduleus boekhouden is onder andere sprake op het moment dat er fictieve verkopen worden opgenomen of wanneer de voorraad overgewaardeerd wordt.

### 3.4 Drijfveren

In deze paragraaf zal onderscheid gemaakt worden tussen drie categorieën drijfveren voor earnings management. Allereerst het principaal-agent probleem, hierbij stroken de beslissingen die een manager neemt niet met de belangen van de aandeelhouder. Daarna wordt er gekeken naar de kapitaalmarkt, de aandelenprijs is onder andere gecorreleerd met het resultaat van de onderneming. Als laatste categorie zijn er nog externe factoren die managers aanzetten tot earnings management, zoals de bedrijfstak of concurrenten van een onderneming.

#### 3.4.1 Principaal – agent probleem

In de eerste groep is er sprake van een principaal-agent probleem, hierbij stroken de beslissingen van de manager niet met de beslissingen die de aandeelhouder zou nemen. Om dit op te lossen wordt gebruikgemaakt van bonussen aan de managers in de vorm van onder andere aandelenopties. Op deze manier wordt geprobeerd de belangen van de manager meer in lijn te brengen met die van de aandeelhouders. Deze bonus is een drijfveer voor managers om earnings management toe te passen, namelijk door de inkomsten te verhogen kunnen zij deze bonus opstrijken. Dit zal zorgen voor een kortetermijnvisie aangezien managers deze verkregen aandelen direct weer kunnen verkopen. Hierdoor zijn ze niet net als aandeelhouders uit op lange termijn voordelen, waardoor ze andere beslissingen nemen dan de aandeelhouders zouden doen. Of een manager earnings management toepast hangt niet alleen af van de bonusregeling maar ook van het moment. Als een manager op het

punt staat te vertrekken zal hij erbij gebaat zijn earnings management toe te passen om zo slechte prestaties te doen verbergen, meer inkomsten te genereren uit de ontvangen aandelenopties en om zo zijn kans te vergroten op een nieuwe baan (Hazarika, Karpoff & Nahata, 2012). Daarentegen zal een manager die net begint juist earnings management toepassen om de omzet te doen dalen. Op deze manier kan hij de verwachtingen van de aandeelhouders verlagen en de daaropvolgende jaren een omzetstijging laten zien, dit wordt ook wel 'big bath' genoemd. (Ronen en Yaari, 2008). Uit onderzoek van Ahmed, Lobo en Zhou (2006) blijkt dat nieuwe managers ook de 'big bath' methode gebruiken om toekomstige verliezen te compenseren. Als laatste tonen Ronen en Yaari (2008) aan dat oudere managers sneller gebruikmaken van earnings management omdat zij zich minder druk maken over de toekomstige kansen op de banenmarkt. Bij het aangaan van een lening wordt vaak gekeken naar de prestaties van ondernemingen, ook hier wordt earnings management toegepast. Zo kunnen managers de resultaten verhogen om de verstrekker van de lening te laten zien dat zij financieel gezond zijn. Maar het kan ook zo zijn dat ze de omzet verlagen om de toekomstige verwachtingen van de verstrekkers te verlagen om zo makkelijker aan deze verwachtingen te kunnen voldoen. Daarnaast kan tijdens de looptijd van de lening earnings management worden toegepast om aan de eisen van de lening te blijven voldoen (El Diri, 2018).

### 3.4.2 Kapitaalmarkt

De waarde van de aandelen zijn onder andere gecorreleerd met het resultaat van een onderneming. Managers kunnen earnings management toepassen om de aandelenprijzen te doen stijgen. Het gevolg hiervan is dat er een verschil ontstaat tussen de aandelenprijzen en de economische waarde van de onderneming (Ronen en Yaari, 2008). Daarnaast kan *earnings smoothing* zorgen voor minder volatiliteit van de omzet, wat tot gevolg heeft dat de aandelenprijs stijgt. Daarentegen zal op het moment dat earnings management aan het licht komt de aandelenprijs sterk dalen, zoals is opgemerkt bij Enron en Ahold. Op het moment dat er nieuwe aandelen worden uitgegeven door een onderneming, worden de inkomsten verhoogd door middel van earnings management om zo de aandelenprijs te verhogen en meer geld binnen te halen. Hetzelfde is te zien bij fusies en overnames. Bij de aankoop van een andere onderneming is het in verhouding goedkoper als de uitgegeven aandelen voor een hogere prijs worden verkocht. Bij een aandelenfusie zal de onderneming die van plan is een ander over te nemen, earnings management gebruiken om de aandelenprijzen van zijn onderneming te laten opdrijven. Hierdoor verandert de ruilverhouding en hoeft de overnemende partij minder aandelen uit te geven. Daar staat wel tegenover dat de onderneming die wordt overgenomen ook de resultaten kan verhogen waardoor zijn aandelenprijs ook zal stijgen. Managers kunnen ook het resultaat laten dalen om aandelen voor een lagere prijs in te kopen en dit resultaat het daaropvolgende jaar toevoegen om zo de aandelen voor meer te verkopen (El Diri, 2018).

### 3.4.3 Externe factoren

Er zijn een aantal externe factoren die managers al dan niet aanzetten tot het toepassen van earnings management. Zo blijkt uit onderzoek van Banoli en Watts (2006) dat er een correlatie is tussen earnings management en de bedrijfstak waarin een onderneming zit. Binnen de industriële sector zal meer overproductie plaatsvinden om de kostprijs te verlagen, terwijl binnen de retail sector eerder de voorziening debiteuren zal worden gemanipuleerd (Gu, Chi-Wen Jevons & Rosett, 2005). Daarbij speelt de mate van diversiteit binnen een industrie een rol. Immers, hoe meer diversiteit, hoe gemakkelijker het is voor managers om earnings management toe te passen. Dit komt door de informatieasymmetrie, voor de aandeelhouders is er in deze situatie weinig vergelijkingsmateriaal met andere ondernemingen (El Diri, 2018). Managers zullen ook het resultaat verlagen aan de hand van earnings management om zo de belastingdruk te verlagen (Boynton, Dobbins & Plesko, 1992). Niet alleen de sector en belastingen hebben invloed op het wel of niet toepassen van earnings management, ook de concurrentie heeft hier invloed op. Op het moment dat de aandeelhouder de resultaten van de ondernemingen kan vergelijken, ontstaat er een incentive voor de manager om het resultaat te verhogen zodat de aandeelhouder het beeld krijgt dat de onderneming beter presteert dan de concurrent. (Datta, Iskandar-Datta & Singh, 2013). Uit onderzoek van Datta et al. (2013) blijkt dat in sectoren met veel concurrentie gemiddeld meer earnings management per onderneming wordt toegepast. Aan de andere kant is er minder informatieasymmetrie doordat de aandeelhouder meer vergelijkingsmateriaal heeft. Dit zou als gevolg kunnen hebben dat een onderneming minder snel earnings management toepast (Datta et al. 2013). Zoals gezien bij leningen verhogen managers het resultaat om derden te overtuigen een verbinding aan te gaan. Ditzelfde is te zien bij leveranciers. Wanneer een onderneming sterk afhankelijk is van een bepaalde leverancier kan dit een drijfveer zijn voor managers om earnings management toe te passen. Door het resultaat te verhogen kunnen managers aan de leveranciers laten zien dat ze goed presteren (Ronen en Yaari, 2008). Accountants hebben ook invloed op het wel of niet toepassen van earnings management. Hoewel earnings management binnen de wet- en regelgeving valt, zullen accountants toch proberen meer bij de werkelijkheid te blijven. Dit heeft weer tot gevolg dat managers earnings management sneller achterwege laten (El Diri, 2018). Als laatst legt de media ook druk op de managers, vooral als een onderneming of een bepaalde sector sterk uitvergroot wordt. Wanneer dit het geval is zullen managers minder snel earnings management toepassen, omdat zij het gevoel hebben dat dit sneller aan het licht komt doordat zij onder een vergrootglas liggen.

### 3.5 Methoden

El Diri (2018) beschrijft in zijn boek verschillende methoden van earnings management. Één van de methoden die worden gebruikt is *earnings smoothing*. Hierbij wordt de volatiliteit van de inkomsten van een onderneming verlaagd. Het voordeel hiervan is dat de cijfers die een onderneming presenteert stabiel zijn, waardoor het voor aandeelhouders als een minder risicovolle investering wordt gezien. *Earnings smoothing* kan positief uitpakken wanneer hoge winsten worden verschoven naar een periode waarin verliezen worden verwacht. Hierdoor zijn de toekomstige resultaten van een onderneming beter in te schatten en zal de volatiliteit van aandelenprijzen dalen. Maar het kan negatief uitpakken wanneer inkomsten worden verhoogd om een slecht periode op te vangen, zonder dat er zekerheid is dat het de volgende periode beter zal gaan. Dit zal ervoor zorgen dat er juist meer volatiliteit ontstaat in de aandelenprijzen en slechtere kwaliteit van de jaarrekening.

Een andere methode is *income shifting*. Hierbij worden bijvoorbeeld inkomsten uit overige bedrijfsvoering toegevoegd aan de inkomsten uit primaire bedrijfsvoering om zo de resultaten van de core business te verbeteren. Binnen multinationals kunnen inkomens verschoven worden om zo hoge belastingen te ontwijken. Hierbij worden inkomsten verschoven naar landen met een laag belastingpercentage en worden verliezen verschoven naar landen met een hoog belastingpercentage, om zo het uiteindelijke resultaat te verbeteren (El Diri, 2018).

Als laatste zijn er nog *accrual based earnings management* en *real earnings management*. Bij *accrual based earnings management* wordt gebruikgemaakt van accrual accounting. Hierbij beïnvloedt de manager het resultaat door bepaalde keuzes te maken met betrekking tot accruals. Accruals zijn transacties waarbij het moment van levering van een goed of prestatie niet gelijk is aan het moment van in-en-uitstroom van liquide middelen. Hierbij kan ook gedacht worden aan het aanpassen van het afschrijvingspercentage of de voorraadwaardering (El Diri, 2018).

Real earnings management is het beïnvloeden van activiteiten om zo bijvoorbeeld inkomenstargets te halen (Roychowdhury, 2006). Hierbij kan volgens Cohen en Zarowin (2010) gedacht worden aan het geven van meer korting om zo de verkopen op te krikken. Een andere mogelijkheid is het verkopen van aandelen en obligaties in een periode waarin minder omzet wordt gedraaid (Bartov 1993) en het aanpassen van willekeurige kosten zoals research en development kosten (Osma, 2008). Wanneer deze methode wordt gebruikt om de resultaten te verhogen, wordt er gesproken van een maximalisatie strategie en wanneer ze deze verlagen van een minimalisatie strategie. In de werkelijkheid is te zien dat wanneer een van beide strategieën gevolgd wordt er in de volgende periode het

tegenovergestelde wordt gehanteerd. De maximalisatie strategie wordt met name gehanteerd door managers om niet alleen de omzet te verhogen, maar ook om bonussen binnen te halen of hun eigen prestaties rooskleuriger te laten voordoen. Minimalisatie heeft vaak *income smoothing* zoals hierboven besproken als doel (El Diri, 2018), maar managers doen dit ook om de bonus van het volgende jaar te behalen (Ronen & Yaari, 2008).

Uit onderzoek van Zang (2007) blijkt dat managers een trade-off maken tussen accrual-based en real earnings management. Uit het onderzoek blijkt namelijk dat deze twee niet simultaan gebruikt worden. Daarnaast is gebleken dat accrual-based en real earnings management negatief zijn gecorreleerd met de kosten van het gebruik ervan en positief gecorreleerd zijn met de stimulansen voor earnings management. Ook komt real earnings management meer voor in het laatste kwartaal van het boekjaar dan in de overige kwartalen. Dit komt doordat in deze periode duidelijk is wat nog nodig is om targets te halen. Als laatst neemt het gebruik van real earnings management toe op het moment dat er rechtszaak heeft plaatsgevonden over het gebruik van accrual-based earnings management bij een onderneming.

### 3.6 Earnings management binnen de consolidatie

Nu de mogelijke vormen van earnings management zijn besproken, kan er gekeken worden naar hoe earnings management kan worden toegepast binnen de consolidatie. Een van deze mogelijkheden is onderzocht door Man (2012). In dit onderzoek wordt gekeken naar Hutchison Telecommunication International Limited, deze onderneming heeft meerderé jaren earnings management toegepast door middel van real earnings management. Deze onderneming verlaagde het aandelenpercentage in de deelneming net onder de 50% op het moment dat het minder presteerde. Wanneer de onderneming het jaar daarop weer beter presteerde kochten zij de aandelen weer terug zodat de prestaties van de gehele onderneming geconsolideerd hoger waren. Zo was op een gegeven moment de return on sales van de groepshoofd -18.25% en van de deelneming 247.45%, hierdoor was geconsolideerd de return on sales 15.03%. Een andere mogelijkheid was om een joint venture te waarderen tegen de equity methode in plaats van proportioneel consolideren, of andersom. Hierdoor kan een onderneming kiezen voor de methode die zorgt voor de hoogste winst. Deze mogelijkheid is echter niet meer aanwezig door de invoering van IFRS 11.

Als laatste mogelijkheid is dat een onderneming ervoor kan zorgen dat ze net niet voldoen aan de regels om een SPE te consolideren. Zoals eerder besproken maakte Enron gebruik van SPEs voor earnings management, zo werden SPEs aangehouden met als enige doel het beïnvloeden van de jaarrekening. Powers, Troubh & Winokur (2002) hebben onderzoek gedaan naar Enron. In dit

onderzoek wordt ook uitgewerkt hoe dit bij Enron werd toegepast. Tussen 1993 en 1996 hadden Enron en CalPERS een joint venture genaamd JEDI met een waarde van 500 miljoen dollar. Omdat Enron en CalPERS gezamenlijke zeggenschap hadden in JEDI, consolideerde Enron deze joint venture niet in zijn geconsolideerde jaarrekening. Het niet consolideren van JEDI had een significant effect op de jaarrekening van Enron. Door deze constructie werden de baten en lasten van JEDI wel meegenomen in de winst-en-verliesrekening, maar werden de schulden van JEDI niet meegenomen op de balans.

### 3.7 Samenvatting

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op de vraag wat earnings management is en wat managers aanzet tot earnings management. Earnings management is de handeling waarbij managers de jaarrekening op zo'n manier presenteert dat hij de aandeelhouders misleidt over de prestaties van de onderneming of betere cijfers laat zien om aan contractuele voorwaarden voor een lening te voldoen. Van belang is dat bij earnings management de grenzen van de wet- en regelgeving niet wordt overgeschreden, waar dat bij fraude wel het geval is.

Er zijn vier methoden besproken over hoe earnings management wordt toegepast. Bij earnings smoothing worden de resultaten van de onderneming zo gestuurd dat er zo min mogelijk volatiliteit is. Voor aandeelhouders is dit interessant aangezien zij op deze manier de toekomstige resultaten van de onderneming kunnen inschatten. Bij income shifting worden bedragen anders gecategoriseerd om zo betere resultaten te laten zien aan de aandeelhouders. Hier kan gedacht worden aan de verschuiving van opbrengsten van de overige bedrijfsuitvoering naar de primaire bedrijfsuitvoering om zo een beter resultaat te laten zien op de core business. Bij accrual accounting beïnvloedt de onderneming het resultaat door middel van de accruals. Als laatste methode is er real earnings management, hierbij worden activiteiten beïnvloed om targets te halen. Zo kan er aan het einde van het jaar extra korting gegeven worden om de verkopen van dat jaar te verhogen.

Daarnaast zijn de drijfveren voor earnings management besproken. Onder het principaal-agentprobleem stroken de wensen van de aandeelhouder niet met die van de manager. De conclusie die hieruit getrokken kan worden is dat managers bij de keuze om al dan niet earnings management toe te passen, zich laten leiden door het eigen belang in plaats van het belang van de onderneming. Ook wordt earnings management toegepast om de waarde van de aandelen op de kapitaalmarkt te doen stijgen. Uit onderzoek blijkt dat voor uitgifte van aandelen earnings management wordt toegepast om meer te ontvangen per aandeel. Eveneens zijn er externe factoren, zo is er een correlatie te zien tussen de industrie en de mate van earnings management. Maar ook bij het aangaan van contracten wordt earnings management toegepast om wederpartij over de streep te trekken. Als

laatste voert de media druk uit op een onderneming. Immers, wanneer een onderneming of sector in de schijnwerpers staat zal deze minder snel earnings management toepassen.

Aan het eind zijn de mogelijkheden voor earnings management binnen de consolidatie besproken. Een onderneming kon, voor de invoering van IFRS 11, op het moment dat zij een joint venture hadden ervoor kiezen of ze de equity methode gebruikte of proportioneel consolideerde. Hierbij dient de afweging te worden gemaakt wat voor de onderneming het beste uitkomt. Daarnaast kan een onderneming ervoor zorgen dat zij een deelneming wel of niet moeten consolideren. Evenzeer kan er gebruik worden gemaakt van SPEs die niet worden geconsolideerd, maar waarvan wel de baten en lasten worden meegenomen. Hierbij worden niet de schulden meegenomen.

## Hoofdstuk 4: Historie

### 4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vraag: Hoe werd consolidatie toegepast met betrekking tot voorgaande earnings management schandalen? Hierbij wordt nader ingegaan op hoe het bij Ahold mis is gegaan. Allereerst wordt er ingegaan op de historie van Ahold en hoe zij zo groot zijn geworden. Vervolgens wordt er gekeken op welke manier het mis is gegaan binnen de onderneming en waardoor het zo mis kon gaan. Eveneens wordt er behandeld wat de reactie was op het schandaal. Er is gekozen voor Ahold omdat zij gebruikmaakte van earnings management binnen de consolidatie. Daarnaast is Ahold verplicht vanaf 1 januari 2005 om gebruik te maken van IFRS. Als laatste volgt een korte samenvatting van het hoofdstuk.

### 4.2 Ahold

#### 4.2.1 Historie

Ahold werd in 1887 opgericht en bestond uit één supermarkt (Beachler & Shevory, 2014). Ahold is in één eeuw uitgegroeid van één supermarkt naar een marktaandeel van 45% in Nederland. In 1989 is Ahold overgestapt van familiebedrijf naar een bedrijf met een professioneel management. Vanaf dat moment was het doel om net zo groot te worden als Carrefour op de internationale markt. Ahold wilde dit doel bereiken door het marktaandeel in Nederland te behouden en massaal te groeien in de Verenigde Staten. De eerste CEO na de overgang, Pierre Everaert, had als doel om jaarlijks de winst per aandeel te doen stijgen met 10% en elke vijf jaar de winsten te verdubbelen. Zijn opvolger Cees van der Hoeven was nog ambitieuzer, hij wilde de winst per aandeel verhogen met vijftien procent per jaar. Cees van der Hoeven onderhield een goede band met de aandeelhouders, het doel hiervan was om de vraag naar Aholds aandelen hoog te houden waardoor het mogelijk was voor Ahold om een agressieve groeistrategie door te voeren aan de hand van acquisities (Jong, DeJong, Mertens & Roosenboom, 2005).

Nu Ahold domineerde in de Nederlandse markt focust Ahold zich op de groei in de Verenigde Staten. Het doel was om de grootste supermarktketen te worden aan de oostkust. Om dit doel te bereiken nam Ahold heel wat ketens over die al gevestigd waren aan de oostkust. Ahold had groots succes in de Verenigde Staten, vooral omdat supermarkketens zich voorheen alleen lokaal vestigde en nu spreidde het zich over de gehele oostkust. Ahold deed zijn grootste acquisitie in 1998 toen ze Giant Food overnamen, Giant food was goed voor 173 winkels en 4,2 miljard dollar aan omzet. De markt reageerde positief op deze nieuwe aankoop, maar was minder blij met de manier waarop de aankoop

gefinancierd werd. Ahold had deze aankoop namelijk gefinancierd door middel van aandelen en converteerbare obligaties. Toen Ahold in 1999 op het punt stond om Pathmark over te nemen, werd deze tegengehouden door de Federal Trade Commission. Dit nieuws zorgde voor een daling van 7% in de aandelenprijs van Ahold. Op hetzelfde moment kreeg Ahold steeds meer concurrentie van Wal-Mart, Wal-Mart was vanaf 1992 tot 1997 gegroeid van 0 winkels naar 344. Door deze terugval in de Verenigde Staten moest Ahold bezinnen over een nieuwe groeistrategie (Jong et al., 2005).

Ahold wilde eind jaren 90 ook uitbreiden naar andere continenten waaronder Azië en Latijns-Amerika. In Azië heeft Ahold niet de groei kunnen doormaken zoals in de Verenigde Staten. Ahold trok zich drie jaar na aanvang terug uit Azië. Groeien deed Ahold wel in Latijns-Amerika, hier zette zij in meerdere landen joint ventures op. Ahold bleef echter ver achter op Carrefour die het overgrote deel van de markt in handen had. Zo was Ahold op de Verenigde Staten na onsuccesvol in de wereldwijde uitbreiding. Europa was namelijk ook geen optie omdat hier de supermarktketens al dermate geconcentreerd waren dat er geen beginnen aan was. Aandeelhouders begonnen zich dan ook af te vragen of het nog wel mogelijk was om de beloofde 15% groei te behalen (Jong et al., 2005).

Ondanks dat Ahold probeerde uit te breiden naar andere continenten lag de focus op het leveren van voedselwaren aan restaurants in de Verenigde Staten. Deze markt was goed voor 200 miljard dollar en minder verzadigd dan die van de supermarkten. Begin 2000 begon Ahold in deze markt, zij kochten hierin verschillende ondernemingen op. De aankopen verdubbelde Aholds verkopen, toch daalde de aandelenprijs met 3.1% (Jong et al., 2005).

#### 4.2.2 De val van Ahold

In deze paragraaf wordt er beschreven waardoor het misging bij Ahold. Als eerst moet er gekeken worden naar het verschil tussen RJ en US GAAP op het gebied van goodwill. Onder RJ wordt aangekochte goodwill direct in het eigen vermogen verwerkt, hierdoor heeft het geen invloed op de opbrengsten. Onder US GAAP dient de goodwill te worden opgenomen op de balans en moet er worden afgeschreven middels de winst- en verliesrekening over een periode van maximaal 40 jaar. Sinds 2016 is dit ook het geval onder RJ en dient de goodwill te worden geactiveerd en over de looptijd te worden afgeschreven. Door het grote aantal acquisities die Ahold deed, waarbij vooral ook veel goodwill werd betaald, gebruikte Ahold RJ in hun voordeel. Dit was mogelijk tot op het moment dat Ahold zijn aandelen uitgaf op de New York Stock Exchange. Door deze aandelenuitgifte werd Ahold verplicht tot het opstellen van een jaarrekening onder US GAAP. In tabel 1 (in de bijlage) is duidelijk te zien hoe het gat als maar groter werd tussen de jaarrekeningen onder US GAAP en RJ (Jong et al., 2005).

Alhoewel er geen wet- en regelgeving werd overtreden, verloren de aandeelhouders toch hun vertrouwen in Ahold door het verschil tussen RJ en US GAAP. Daarbij kwamen er in 2002 en 2003 nog andere problemen aan het licht, zo waren er contractuele verplichtingen die niet openbaar waren gemaakt en werden er Joint ventures volledig geconsolideerd waarbij dit niet toegestaan was (Jong et al., 2005).

In 2002 gaf Ahold toe dat zij een contractuele verplichting met joint venture partner, de familie Peirano, niet openbaar hadden gemaakt. In deze verplichting was opgenomen dat Ahold het aandeel in de joint venture dat in bezit was van de familie Peirano zou kopen, wanneer de familie zijn schulden niet meer kon afbetalen. Bij de aankondiging van de eerste kwartaalcijfers van 2002 verkondigde van der Hoeven nog een verwachte winstgroei van 22% over het gehele jaar. Dit viel echter tegen want Ahold noteerde de twee opvolgende kwartalen verliezen (Jong et al., 2005).

Op 24 februari 2003 kondigde Ahold aan dat het resultaat onder RJ en US GAAP significant lager uitviel dan verwacht werd eind 2002. Ahold kreeg korting van de verkopers waarbij U.S. foodservice, een onderdeel van Ahold, producten inkocht. Zo had U.S. Foodservice meerdere contracten met leveranciers die korting gaven op het moment dat zij een grote hoeveelheid of over een bepaalde periode veel afnamen. U.S. Foodservice had geen systematische aanpak over hoe ze moesten omgaan met deze kortingen, waardoor er beperkte interne controle was. Medewerkers grepen deze ruimte door hogere percentages aan korting te noteren dan daadwerkelijk het geval was. Het gevolg hiervan was dat de kostprijs van U.S. Foodservice lager uitviel dan daadwerkelijk het geval was en hierdoor werden er hogere winsten geboekt. Deze gang van zaken deed zich al voor voordat Ahold U.S. Foodservice overnam. Na de overname werd er alleen maar meer gebruik gemaakt van deze methode door de managers, omdat zij anders niet aan de verwachte groei van Ahold zouden voldoen (Knapp & Knapp, 2007).

Daarnaast gaf Ahold toe dat vier joint ventures in het bezit van Ahold en een oude joint venture volledig werden geconsolideerd, terwijl deze eigenlijk proportioneel hadden moeten worden geconsolideerd. Ahold gaf aan door middel van 'control letters' control te hebben over deze joint ventures, terwijl Ahold ook geheime side letters had waarin werd beschreven dat Ahold deze control juist niet had. Deze side letters werden opgesteld om de andere joint venture partners ervan te overtuigen dat hun aandeel niet minder waard werd en dat beslissingen gezamenlijk werden genomen (Knapp & Knapp, 2007). Door deze side letter zou Ahold de joint ventures volgens US GAAP en RJ proportioneel moeten consolideren, ook dit verschil moest worden aangepast in de jaarrekeningen

van 2001 en 2002. Ook deze twee aanpassingen zijn te zien in Tabel 1, de nettowinst onder US GAAP en RJ daalde met respectievelijk 352k en 196K. Nadat deze problemen aan het licht kwamen werden de CEO Cees van der Hoeven en CFO Michael Meurs ontslagen. Ook had het effect op de aandelenprijs welke in Europa daalde met 28.3% en in de Verenigde Staten met 27.4% (Jong et al., 2005).

#### 4.2.3 Wat ging er mis?

Één van de redenen dat earnings management werd toegepast door Ahold zou het principaal-agentprobleem kunnen zijn. Bij Ahold ontvingen de managers aandelenopties als bonus. Dit zorgt zoals eerder besproken bij de methoden voor earnings management voor een kortetermijnvisie bij managers, zo ook bij Ahold. Hierdoor worden de korte termijn resultaten verhoogd om de aandelen met winst te kunnen verkopen. Managers negeerden de lange termijn doelen van de aandelenopties, zij verkochten namelijk de aandelen direct na ze verkregen te hebben. Ook de analisten raadden het aandeelhouders aan om te investeren in Ahold. Deze analisten hadden eerder kunnen opmerken dat er wat mis was bij Ahold. Niet alleen de analisten maar ook de accountants zouden te laks zijn omgegaan met de controle van de jaarrekeningen van Ahold. Als laatste was de interne controle beperkt, het bestuur bestond voornamelijk uit bestuurders die niet alleen voor Ahold werkten maar zich daarnaast inzetten voor andere ondernemingen. Ook zorgde het management met een defensieve strategie ervoor dat zij volledige control hadden over Ahold. Hiermee zorgde Van der Hoeven ervoor dat de aandeelhouders geen volledig overzicht hadden van de dagelijkse bedrijfsvoering van Ahold. Doordat er volledige control was over Ahold kon ook de raad van commissarissen worden overgenomen. Aangezien het management maar een beperkt aantal aandelen in bezit had, konden zij de groei van Ahold vooropstellen en de aandeelhouders op de tweede plaats zetten (Jong et al., 2005). Als laatste is er een verschil tussen US GAAP en RJ. Waar US GAAP meer rules-based is en dus alles vastgelegd is met regels, is RJ juist principle-based en bestaat er ruimte voor eigen invulling van de accountant. Deze verschillende (toetsings)kaders zorgen ervoor dat er een verschil ontstaat in de jaarrekeningen zoals te zien is in tabel 1. IFRS heeft net als RJ een rules-based benadering, hierdoor wordt ervan uitgegaan dat de verschillen met RJ in lijn zullen liggen met wanneer de jaarrekening onder IFRS opgesteld zou worden. Het gevolg hiervan is dat het voor de aandeelhouders beperkt vergelijkbaar is, wat tot verwarring kan leiden. Niet alleen bij de aandeelhouders kan dit voor verwarring zorgen maar ook bij Ahold zelf, aangezien zij twee jaarrekeningen opstellen met een totaal verschillend resultaat. (Knapp & Knapp, 2007).

#### 4.2.4 Reactie

Ahold reageerde op de schandalen door de CFO en CEO te ontslaan, vervolgens werd een nieuwe functie aan het bestuur toegevoegd, namelijk die van Chief Governance Officer. Deze bestuurder beoordeelt of ethische en sociale standaarden worden gevolgd en of behoorlijk wordt bestuurd. Daarnaast is de structuur transparanter geworden en hebben aandeelhouders meer inspraak gekregen. Aandeelhouders mogen nu meebeslissen wanneer een acquisitie of desinvestering wordt gepland (Jong et al., 2005).

#### 4.3 Samenvatting

Bij Ahold ging het niet alleen mis op het gebied van consolidatie, maar waren er ook andere schandalen. Bij Ahold werd een contractuele verplichting achterwege gehouden waardoor de aandeelhouders niet wisten dat wanneer de familie Peirano zijn schulden niet meer kon aflossen Ahold het aandeel van de familie zou afkopen. Ook had Ahold de korting die afnemers verleende aan Ahold verkeerd ingeschat. Deze korting viel uiteindelijk lager uit dan ingeschat was, omdat er geen systematisch aanpak was om dit te verwerken.

Ahold consolideerde joint ventures omdat zij aangaven control te hebben over de samenwerkingen. Zij gebruikte hiervoor control letters waarin stond beschreven dat zij ook daadwerkelijk control hadden. Alleen liet Ahold de side letters waarin stond dat de aandelen van de overige partners niet in waarde daalde achterwegen. Door deze side letters zou Ahold volgens de wet-en-regelgeving deze joint ventures proportioneel moeten consolideren, dit was niet het geval. Ahold consolideerde de joint ventures voor 100% op basis van alleen de control letters.

## Hoofdstuk 5: De invoering van IFRS 10, 11 en 12

### 5.1 Inleiding

Vanaf 2003 staat het ontwikkelen van nieuwe standaarden met betrekking tot consolidatie op de agenda van de IASB. De financiële crisis van 2008 heeft ervoor gezorgd dat het ontwikkelen van deze standaarden in een stroomversnelling kwam. Tijdens de financiële crisis werd er kritischer gekeken naar de accounting standaarden. Hierdoor was er vanuit de gebruikers van jaarrekeningen meer vraag naar transparantie van jaarrekeningen, deze vraag leidde onder andere tot de standaarden IFRS 10, 11 en 12 (Thomson, 2011). IFRS 10 Consolidated Financial Statement is de opvolger van IAS 27 Consolidated and Separate Financial Statements en SIC 12 Consolidation - Special Purpose Entities. IFRS 11 Joint Arrangements is de opvolger van IAS 31 Interest in Joint Ventures en SIC 13 Jointly Controlled Entities – Non-Monetary Contributions by Venturers. IFRS 12 Disclosure of Interest in Other Entities vervangt onderdelen van IAS 27, IAS 31 en IAS 28 Investments in Associates.

In dit hoofdstuk worden de verschillen tussen IFRS 10, 11 en 12 en hun voorgangers behandeld. Hiermee wordt antwoord gegeven op de vraag: Wat is er veranderd met de invoering van IFRS 10, 11 en 12? Hierbij wordt er eerst ingegaan op wat er is veranderd in de wet- en regelgeving binnen de standaarden. Om te kijken hoe deze standaarden invloed hebben op de jaarrekening wordt in het volgende hoofdstuk gekeken naar de verschillen binnen de jaarrekening door de invoering van IFRS 10 en 11.

### 5.2 IFRS 10

IFRS 10 is ingevoerd om de inconsistente toepassing van IAS 27 en SIC 12 aan te pakken. Doordat deze standaarden telkens weer anders werden geïnterpreteerd, was de uitkomst dat er divergentie ontstond tussen de jaarrekeningen. Hierdoor was het alleen nog maar lastiger voor investeerders om jaarrekeningen te vergelijken. Daarnaast geeft de rules-based benadering meer mogelijkheden tot misbruik (Thomson, 2011). Het grootste verschil tussen IFRS 10 en zijn voorgangers is de opvatting wanneer een entiteit control heeft. Onder IAS 27 en SIC 12 werd in IAS 27 uitgewerkt wat control is en gaf SIC 12 een nadere uitwerking voor SPEs. IFRS 10 is daarentegen een integraal controlmodel, waaruit duidelijk wordt of een 'parent' control heeft over de 'subsidiary'. Hierbij biedt IFRS 10 ook meer begeleiding bij het toepassen van het model, wat tot gevolg zou moeten hebben dat managers strenger gaan beoordelen of een deelneming geconsolideerd moet worden (EY, 2011). IAS 27 legde bij de beslissing of een entiteit control heeft de nadruk op het uitoefenen van macht, waarbij de maatstaf de meerderheid in stemrechten is. IFRS 10 heeft drie voorwaarden waaraan voldaan moet worden wil een entiteit control hebben. Een onderneming moet macht hebben over de andere entiteit, recht

hebben op en blootgesteld worden aan de variabele inkomsten ervan en kan ook zijn macht gebruiken om deze inkomsten te beïnvloeden. Wanneer een investeerder wel macht kan uitoefenen maar geen recht heeft op de variabele inkomsten, wordt gesproken van 'delegated power' en is er geen sprake van control. Daarnaast maakt IFRS 10 een onderscheid tussen relevante activiteiten en beschermingsrechten. Wanneer wordt gekeken sprake is van control, wordt er alleen gekeken naar relevante activiteiten, dit zijn activiteiten die de inkomsten van een entiteit beïnvloeden. Beschermingsrechten zijn rechten die de positie van aandeelhouders beschermen (Brouwer, 2014).

Zoals hierboven geschreven werd er onder IAS 27 gekeken waarbij de maatstaf de meerderheid in stemrechten is. Ook dit is onder IFRS 10 gewijzigd, onder IFRS 10 kan er ook sprake zijn van 'de facto' control. Hierbij heeft het groepshoofd niet meer dan de helft van de aandelen in zijn bezit, maar is het overige deel (bijvoorbeeld 60%) verspreid over een groot aantal aandeelhouders. Echter moet wel rekening gehouden worden met andere factoren, zoals contractuele afspraken en potentiële stemrechten. In het kader van de potentiële stemrechten heeft ook een wijziging plaatsgevonden. Onder IAS 27 mochten potentiële stemrechten alleen meegenomen worden op het moment dat deze actueel uitoefenbaar waren. Onder IFRS is het zo dat alle substantieve potentiële stemrechten dienen te worden meegenomen in de beslissing. Het verschil hiertussen is dat niet actuele maar wel substantieve stemrechten meegenomen worden. Als laatste is nog de term silo toegevoegd. Waar onder IAS 27 control alleen mogelijk was over een gehele entiteit is dit onder IFRS 10 ook mogelijk over een gedeelte van de entiteit (EY, 2011).

Er zijn dus meerdere verschillen tussen IFRS 10 en IAS 27. Zo zijn nieuwe voorwaarden gesteld voor wanneer een groepshoofd control heeft en is de term de facto control toegevoegd. Toch worden er voor reguliere dochterondernemingen geen materiële veranderingen verwacht, alleen in de complexere gevallen waarbij er bijvoorbeeld sprake is van de facto control zal de invoering van IFRS 10 effect hebben.

### 5.3 IFRS 11

IFRS 11 heeft betrekking op joint arrangements. Van een joint arrangement is sprake als twee of meer partijen gezamenlijke control hebben. IFRS 11 geeft een nieuwe definitie voor gezamenlijke control. Namelijk: een contractuele overeenkomst waarbij gezamenlijke control bestaat alleen op het moment dat beslissingen unaniem worden genomen. Op het moment dat er sprake is van een joint arrangement kan er onderscheid worden gemaakt tussen een joint venture en een joint operation (EY, 2011).

Onder IAS 31 was er nog sprake van drie vormen joint arrangements, namelijk jointly controlled operations, jointly controlled assets en jointly controlled entities. Joint arrangements die onder IAS 31 jointly controlled operations en jointly controlled assets waren, worden nu joint operations. Jointly controlled entities kunnen worden gecategoriseerd als joint operations en joint ventures. Op het moment dat de rechten op de activa en verplichtingen ter zake van de passiva van de regeling worden verkregen is er sprake van een joint operation. Op het moment dat de rechten op de netto-activa van de regeling worden verkregen is er sprake van een joint venture (Thomson ,2011A).

Voor de jointly controlled operations en jointly controlled assets die onder IFRS 11 vallen onder joint operations verandert er op de naam na niets. Joint operations worden net als onder IAS 31 verantwoord door het opnemen van de activa, verplichtingen, opbrengsten en kosten. Voor de jointly controlled entities is er wel een aanzienlijke verandering. Onder IAS 31 mochten deze worden opgenomen onder de equitymethode dan wel door middel van proportioneel consolideren, onder IFRS 11 is alleen de equitymethode nog toegestaan. Onder de equitymethode wordt het belang gewaardeerd tegen de verkrijgingsprijs welke wordt gecorrigeerd voor het aandeel van de onderneming in het resultaat en niet gerealiseerde resultaten. De boekwaarde wordt uiteindelijk verminderd met de dividenduitkeringen. Proportionele consolidatie is in tegenstelling tot de equitymethode het consolideren van een deelneming naar rato van het economische belang.

## 5.4 IFRS 12

In IFRS 12 zijn de vereiste toelichtingen op deelnemingen, joint arrangements en entiteiten waarin het groepshoofd een belang heeft opgenomen. Voor de invoering van IFRS 12 werd de toelichting hierop opgenomen in IAS 27, 31 en 28. Het doel van IFRS 12 is om de risico's die gepaard gaan met het belang in een andere entiteit in kaart te brengen en het effect van het belang op de financiële positie van de groepshoofd te laten zien.

Een van de punten die IFRS 12 toevoegt ten opzichte van zijn voorgangers is dat in de toelichting dient te worden opgenomen waarom het groepshoofd vindt dat zij wel of geen control hebben of waarom ze een joint arrangement aanmerken als joint venture of joint operations. Daarnaast moet voor alle dochterondernemingen waar geen control over is maar wel materieel zijn, een samengevatte jaarrekening worden opgesteld. Als laatste verandert IFRS 12 de naam van Special Purpose Entities naar Structured Entities. Voor al deze Structured Entities, geconsolideerd of niet, dient in de toelichting het doel en de reikwijdte te worden opgenomen. Daarnaast moeten ook de risico's die verbonden zijn aan het belang in de Structured Entities uitvoerig worden beschreven (EY, 2011).

## 5.5 Conclusie

In dit hoofdstuk is gekeken naar wat er is veranderd binnen de standaarden met betrekking tot consolidatie en joint arrangements. De grootste verandering van IFRS 10 is dat er nu een integraal controlmodel is waaruit blijkt of een onderneming control heeft over een entiteit. Deze standaard biedt daarnaast meer begeleiding om tot een conclusie te komen. Eveneens kan een onderneming nu ook control hebben zonder dat hij een meerderheid van de stemrechten heeft, namelijk door de invoering van de facto control. Hierbij bezit een onderneming minder dan 50% van de aandelen, maar is het overige gedeelte over veel andere aandeelhouders verspreid zodat deze toch control heeft. Als laatst worden nu ook substantieve aandelen meegenomen in de beslissing of er sprake van control is.

Onder IFRS 11 heeft een wijziging plaatsgevonden in de benaming voor joint arrangements. Onder IFRS 11 wordt alleen nog gesproken over joint ventures en joint operations. Joint ventures worden verantwoord door het opnemen van de activa, verplichtingen, opbrengsten en kosten. Joint operations worden gewaardeerd tegen de equitymethode. In IFRS 12 zijn de vereisten voor de toelichting opgenomen. Deze vereisten zijn uitgebreid om de transparantie te vergroten, zo moet voor elke entiteit waar de groepshoofd belang in heeft beschreven worden waarom zij belang hebben en wat de risico's ervan zijn.

## Hoofdstuk 6: Empirisch onderzoek

### 6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt er gekeken naar wat het effect is van de invoering van IFRS 10 en 11 op de cijfers in de jaarrekening. Hiervoor is voor alle bedrijven in de AEX gekeken naar het balanstotaal, operational income en de winst vóór en ná de invoering van deze standaarden. Hierbij wordt telkens hetzelfde jaar genomen, stel dat een onderneming de standaarden invoert per 1 januari 2014, worden voor deze onderneming de cijfers van 2013 in jaarrekening van 2013 en 2014 met elkaar vergeleken. Aangezien niet bij elke onderneming in hetzelfde jaar de invoering van de standaarden heeft plaats gevonden zijn de cijfers niet voor alle onderneming uit hetzelfde boekjaar. Er is voor gekozen om de 25 bedrijven van de AEX te nemen, omdat het sinds 2005 verplicht is voor beursgenoteerde bedrijven de jaarrekening op te stellen volgens de standaarden van IFRS.

### 6.2 Onderzoek

De data voor dit onderzoek is opgehaald uit de jaarrekeningen van de ondernemingen die te vinden zijn op de website van de onderneming. Om te bepalen in welk jaar de nieuwe standaarden zijn ingevoerd is gekeken naar de 'Summary of significant accounting policies'. In dit hoofdstuk van de jaarrekening wordt voor elke onderneming samengevat welke standaarden voor hun van toepassing zijn. Daarnaast wordt er beschreven welke standaarden er veranderen in de toekomst en welke nieuwe standaarden zij vanaf heden volgen. Uit deze informatie is afgeleid vanaf welk boekjaar een onderneming de nieuwe IFRS-standaarden heeft ingevoerd. Hierbij is ervoor gekozen om het jaar waar de standaard nog niet is ingevoerd te vergelijken met de vergelijkende cijfers van de jaarrekening van het daaropvolgende boekjaar. Ter verduidelijking hiervan, Heineken volgt vanaf boekjaar 2013 de nieuwe standaarden. Om een goede vergelijking te maken worden de cijfers van boekjaar 2012 vergeleken met de cijfers over 2012 in de jaarrekening van 2013. Hierbij wordt aangenomen dat de vergelijkende cijfers worden aangepast zodat deze de nieuwe standaarden volgen.

Van de 25 ondernemingen die vallen onder de AEX zijn er drie achterwege gelaten voor dit onderzoek, dit zijn ASML, Randstad NV en Signify NV. ASML en Randstad NV zijn achterwege gelaten omdat zij beiden niet expliciet in de jaarrekeningen hebben vermeld wanneer zij IFRS 10 en 11 hebben ingevoerd. Signify NV is een nieuwe naam voor Philips Lightning, een divisie die vanaf boekjaar 2015 werd afgesplitst van Philips Koninklijke. Derhalve is Signify NV al meegenomen in de verandering van Philips Koninklijke die per boekjaar 2013 IFRS 10 en 11 heeft opgenomen.

In onderstaande tabel is de data opgenomen die gehaald is uit de jaarrekeningen per onderneming. Hierbij is te zien dat de in bovenstaande alinea opgenomen ondernemingen zwart zijn gemarkeerd. Voor de overige entiteiten zijn de cijfers opgenomen voor de invoering van IFRS 10 en 11 en na de invoering van de standaarden. Hierbij is geen rekening gehouden met de valuta waarin de onderneming de jaarrekening presenteert aangezien ondernemingen niet onderling vergeleken worden.

| Onderneming         | Balanstotaal      |                   | Operating income (loss) |                 | Winst          |                |
|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|-----------------|----------------|----------------|
|                     | Voor invoering    | Na invoering      | Voor invoering          | Na invoering    | Voor invoering | Na invoering   |
| Aalberts            | 1.996.378.000     | 1.996.378.000     | 2.040.040.000           | 2.040.040.000   | 135.840.000    | 135.840.000    |
| ABN AMRO            | 372.022.000.000   | 372.022.000.000   | 7.324.000.000           | 7.324.000.000   | 1.160.000.000  | 1.160.000.000  |
| Aegon               | 366.118.000.000   | 364.884.000.000   | 47.264.000.000          | 46.632.000.000  | 1.571.000.000  | 1.582.000.000  |
| Ahold Delhaize      | 15.082.000.000    | 14.572.000.000    | 1.187.000.000           | 1.336.000.000   | 827.000.000    | 915.000.000    |
| Akzo Nobel          | 16.063.000.000    | 16.063.000.000    | 958.000.000             | 958.000.000     | 792.000.000    | 792.000.000    |
| Altice              | 2.720.000.000     | 2.937.600.000     | 1.286.800.000           | 1.092.400.000   | -189.800.000   | -180.200.000   |
| ArcelorMittal       | 114.573.000.000   | 113.998.000.000   | -3.226.000.000          | -2.645.000.000  | -3.844.000.000 | -3.469.000.000 |
| ASML                |                   |                   |                         |                 |                |                |
| ASR Nederland       | 42.431.000.000    | 42.445.000.000    | 3.365.000.000           | 3.365.000.000   | 276.000.000    | 276.000.000    |
| DSM                 | 12.017.000.000    | 11.899.000.000    | 9.762.000.000           | 9.548.000.000   | 269.000.000    | 269.000.000    |
| Galapagos           | 287.734.000       | 287.374.000       | 159.549.000             | 96.572.000      | -8.079.000     | -8.079.000     |
| Gemalto             | 2.714.688.000     | 2.714.688.000     | 2.245.500.000           | 2.245.500.000   | 200.921.000    | 200.921.000    |
| Heineken            | 35.979.000.000    | 35.980.000.000    | 19.893.000.000          | 19.893.000.000  | 3.109.000.000  | 3.074.000.000  |
| ING                 | 1.080.624.000.000 | 1.081.317.000.000 | 26.301.000.000          | 15.290.000.000  | 3.439.000.000  | 3.810.000.000  |
| KPN                 | 25.872.000.000    | 25.872.000.000    | 1.026.000.000           | 1.026.000.000   | -215.000.000   | -215.000.000   |
| NN Group            | 145.758.000.000   | 145.315.000.000   | 11.161.000.000          | 11.264.000.000  | 18.000.000     | 330.000.000    |
| Philips Koninklijke | 29.079.000.000    | 29.081.000.000    | 1.030.000.000           | 648.000.000     | 231.000.000    | -30.000.000    |
| RANDSTAD NV         |                   |                   |                         |                 |                |                |
| RELX                | 11.014.000.000    | 11.014.000.000    | 6.116.000.000           | 6.116.000.000   | 1.074.000.000  | 1.049.000.000  |
| Royal Dutch Shell A | 360.325.000.000   | 350.294.000.000   | 481.700.000.000         | 481.700.000.000 | 26.840.000.000 | 26.960.000.000 |
| Signify NV          |                   |                   |                         |                 |                |                |
| Unibail-Rodamco     | 29.571.100.000    | 29.462.100.000    | 2.495.800.000           | 2.419.100.000   | 1.684.400.000  | 1.684.400.000  |
| Unilever Cert.      | 46.166.000.000    | 46.189.000.000    | 6.989.000.000           | 6.977.000.000   | 4.948.000.000  | 4.836.000.000  |
| Vopak               | 4.823.000.000     | 4.823.000.000     | 1.322.400.000           | 1.322.400.000   | 360.900.000    | 360.900.000    |
| Wolters Kluwer      | 3.901.000.000     | 3.901.000.000     | 3.603.000.000           | 3.597.000.000   | 321.000.000    | 311.000.000    |

Tabel 2 Cijfers uit de jaarrekening per onderneming, hierbij wordt er gekeken naar het balanstotaal, operating income (loss) en de winst voor en na de invoering van IFRS 10 en 11.

In onderstaande tabel is gekeken naar het verschil tussen de cijfers vóór de invoering van IFRS 10 en 11 en ná de invoering van de standaarden. Hierbij is allereerst te zien dat voor Aalberts, ABN-AMRO, Akzo Nobel, Gemalto, KPN en Vopak niets is veranderd na de invoering. Daarnaast komen bij Ahold Delhaize, Altice, Galapagos, Heineken, Philips, Shell en Unilever de verschillen niet door de invoering van IFRS 10 en 11. Vaak kwam dit verschil doordat gelijktijdig met de invoering van IFRS 10, 11 en 12, IAS 19 'employee benefits' werd ingevoerd. Hierbij moet worden opgemerkt dat bij de meeste ondernemingen werd beschreven dat de invoering van IFRS 10 en 11 geen materiële impact had op de jaarrekening, dit houdt in dat er wel een verandering was maar deze niet is meegenomen gelet op de grootte ervan. Het verschil in operating profit bij ING is geel gearceerd aangezien dit ziet op een schatting. In de jaarrekening van ING stond gegeven dat 58 miljoen van de stijging in de winst werd veroorzaakt door de invoering van IFRS 11. Echter stond er niet gegeven wat de invloed was van IFRS 11 op de operating income, deze is daarom geschat. Voor de schatting is het verschil in operating profit vermenigvuldigd met de breuk van verschil in de winst door IFRS 10 en 11 en het totale verschil in

winst. Als laatste zijn er acht ondernemingen van de 25 die wel een verschil laten zien welke komt door de invoering van IFRS 10 en 11. Namelijk Aegon, ArcelorMittal, ASR Nederland, DSM, ING, NN Group, Unibail-Rodamco en Wolters Kluwer.

| Onderneming         | Balanstotaal            |                                      | Operating income (loss)     |                                      | Winst            |                                      |
|---------------------|-------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|------------------|--------------------------------------|
|                     | Vershil<br>Balanstotaal | Vershil verklaard door<br>IFRS 10,11 | Vershil<br>Operating profit | Vershil verklaard door<br>IFRS 10,11 | Vershil<br>winst | Vershil verklaard door<br>IFRS 10,11 |
| Aalberts            | -                       | -                                    | -                           | -                                    | -                | -                                    |
| ABN AMRO            | -                       | -                                    | -                           | -                                    | -                | -                                    |
| Aegon               | -1.234.000.000          | -154.000.000                         | -632.000.000                | -632.000.000                         | 11.000.000       | -32.000.000                          |
| Ahold Delhaize      | -510.000.000            | -                                    | 149.000.000                 | -                                    | 88.000.000       | -                                    |
| Akzo Nobel          | -                       | -                                    | -                           | -                                    | -                | -                                    |
| Altice              | 217.600.000             | -                                    | -194.400.000                | -                                    | 9.600.000        | -                                    |
| ArcelorMittal       | -575.000.000            | 113.000.000                          | 581.000.000                 | 18.000.000                           | 375.000.000      | -                                    |
| ASR Nederland       | 14.000.000              | 14.000.000                           | -                           | -                                    | -                | -                                    |
| DSM                 | -118.000.000            | -118.000.000                         | 214.000.000                 | 214.000.000                          | -                | -                                    |
| Galapagos           | -360.000                | -                                    | -62.977.000                 | -                                    | -                | -                                    |
| Gemalto             | -                       | -                                    | -                           | -                                    | -                | -                                    |
| Heineken            | 1.000.000               | -                                    | -                           | -                                    | -35.000.000      | -                                    |
| ING                 | 693.000.000             | 693.000.000                          | -11.011.000.000             | -1.721.396.226                       | 371.000.000      | 58.000.000                           |
| KPN                 | -                       | -                                    | -                           | -                                    | -                | -                                    |
| NN Group            | -443.000.000            | -443.000.000                         | 103.000.000                 | -                                    | 312.000.000      | -                                    |
| Philips Koninklijke | 2.000.000               | -                                    | -382.000.000                | -                                    | -261.000.000     | -                                    |
| RELX                | -                       | -                                    | -                           | -                                    | -25.000.000      | -                                    |
| Royal Dutch Shell A | -10.031.000.000         | -                                    | -                           | -                                    | 120.000.000      | -                                    |
| Unibail-Rodamco     | -109.000.000            | -109.000.000                         | -76.700.000                 | -76.700.000                          | -                | -                                    |
| Unilever Cert.      | 23.000.000              | -                                    | -12.000.000                 | -                                    | -112.000.000     | -                                    |
| Vopak               | -                       | -                                    | -                           | -                                    | -                | -                                    |
| Wolters Kluwer      | -                       | -                                    | -6.000.000                  | -6.000.000                           | -10.000.000      | -                                    |

Tabel 3 Verschil tussen de cijfers opgenomen in Tabel 2. Waarbij verder wordt gekeken welk deel van het verschil komt door IFRS 10 en 11.

Deze acht zijn apart opgenomen in de volgende tabel. In deze tabel is naast het verschil door IFRS 10 en 11, het verschil opgenomen als percentage van het totaal voor de invoering. Er is voor gekozen om het uit te drukken in een percentage, omdat de percentuele verandering meer zegt dan het absolute getal. Zo lijkt een verschil van 118 miljoen bij DSM groot, echter is dit in verhouding met een balanstotaal van 12 miljard een niet materieel verschil. Uit de tabel blijkt dan ook dat er een nihil verschil is te zien ten opzichte van vóór de invoering. Het enige verschil dat iets groter is dan nihil, is die van ING onder Operating income. Echter gezien dit een geschat bedrag is en aanzienlijk afwijkt van de overige veranderingen wordt dit verschil niet als aannemelijk gezien.

| Onderneming     | Balanstotaal                         |                                             | Operating income (loss)              |                                             | Winst                                |                                             |
|-----------------|--------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------|
|                 | Vershil verklaard door<br>IFRS 10,11 | Percentage van het<br>totaal voor invoering | Vershil verklaard door<br>IFRS 10,11 | Percentage van het<br>totaal voor invoering | Vershil verklaard door<br>IFRS 10,11 | Percentage van het<br>totaal voor invoering |
| Aegon           | -154.000.000                         | 0%                                          | -632.000.000                         | -1%                                         | -32.000.000                          | -2%                                         |
| ArcelorMittal   | 113.000.000                          | 0%                                          | 18.000.000                           | -1%                                         | -                                    | 0%                                          |
| ASR Nederland   | 14.000.000                           | 0%                                          | -                                    | 0%                                          | -                                    | 0%                                          |
| DSM             | -118.000.000                         | -1%                                         | 214.000.000                          | 2%                                          | -                                    | 0%                                          |
| ING             | 693.000.000                          | 0%                                          | -1.721.396.226                       | -7%                                         | 58.000.000                           | 2%                                          |
| NN Group        | -443.000.000                         | 0%                                          | -                                    | 0%                                          | -                                    | 0%                                          |
| Unibail-Rodamco | -109.000.000                         | 0%                                          | -76.700.000                          | -3%                                         | -                                    | 0%                                          |
| Wolters Kluwer  | -                                    | 0%                                          | -6.000.000                           | 0%                                          | -                                    | 0%                                          |
| Totaal          | -4.000.000                           | 0%                                          | -2.204.096.226                       | -1%                                         | 26.000.000                           | 0%                                          |

Tabel 4 De verschillen uit Tabel 3 welke verklaard worden door de invoering van IFRS 10 en 11 uitgedrukt in een percentage.

### 6.3 Conclusie

In dit hoofdstuk is gekeken naar de invloed van de verandering in de standaarden op de jaarrekeningen van 25 entiteiten uit de AEX. Hierbij is er gekeken naar het balanstotaal, operating income en de winst. Hieruit bleek dat er bij zeventien entiteiten geen materieel verschil was door de invoering van deze standaarden. Bij acht entiteiten was dit wel het geval, hierbij was echter het verschil procentueel gezien nihil. Derhalve is er ondanks de verschillen binnen de standaarden maar een beperkt verschil te zien op het balanstotaal, operating income en de winst. Voor IFRS 10 voldoet dit aan de verwachting aangezien er voor IFRS 10 alleen verschillen werden verwacht in de complexere gevallen en niet bij reguliere dochterondernemingen. Voor IFRS 11 is het van belang of er joint ventures of joint operations worden geconsolideerd bij de entiteit. Er is echter niet gekeken of bij deze entiteiten joint operations aanwezig zijn, aangezien alleen deze voor veranderingen zouden zorgen.

## Hoofdstuk 7: Conclusie

### 7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal antwoord worden gegeven op de hoofdvraag: *Wat zijn de mogelijkheden tot earnings management onder de huidige wet- en regelgeving met betrekking tot consolidatie?* Om een antwoord te kunnen geven op deze vraag zullen alle hoofdstukken kort besproken worden, waarbij de antwoorden op de deelvragen zullen leiden tot een algehele conclusie. Het hoofdstuk zal worden afgerond met een aantal beperkingen en aanbevelingen.

### 7.2 Samenvatting

In hoofdstuk 2 wordt antwoord gegeven op de vraag wat consolidatie is en hoe dit wordt verwerkt in de jaarrekening. De geconsolideerde jaarrekening is de jaarrekening waarin de activa, passiva, baten en lasten van de rechtspersonen en vennootschappen die een groep of groepsdeel vormen en andere in de consolidatie meegenomen rechtspersonen en vennootschappen, als één geheel worden opgenomen. De geconsolideerde jaarrekening is van belang voor de investeerders, aangezien deze een beeld geeft van de groep in zijn geheel. De geconsolideerde jaarrekening dient te worden opgesteld door de 'parent'. Hierbij dienen alle 'subsidiaries' waarover de 'parent' control heeft geconsolideerd te worden. Tegelijkertijd met IFRS 10 werd IFRS 11 ingevoerd, IFRS 11 heeft betrekking op joint arrangements. Door de invoering van IFRS 11 worden joint operations alleen nog tegen de equitymethode geconsolideerd. IFRS 12 bevat alle vereiste toelichtingen in de jaarrekening voor entiteiten waarin de moeder een belang heeft.

In hoofdstuk 3 wordt gekeken naar hoe earnings management wordt toegepast en wat managers motiveert tot het toepassen van earnings management. Voor deze scriptie is de definitie van Healy en Wahlen (1999) aangehouden, volgens hen wordt bij earnings management de jaarrekening zo opgesteld dat aandeelhouders worden misleid over de economische prestatie en/of zo gepresenteerd dat er aan contractuele verplichtingen wordt voldaan. Het onderscheid tussen earnings management een fraude is dat bij earnings management geen wet en regelgeving overtreden wordt. In dit hoofdstuk worden vier vormen van earnings management beschreven namelijk: earnings smoothing, income shifting, accrual-based earnings management en real earnings management.

Naast dat er gekeken is naar hoe earnings management wordt toegepast is er ook gekeken naar waarom er earnings management wordt toegepast. Als eerst wordt het door managers toegepast om een bonus binnen te slepen, managers worden namelijk gemotiveerd om te handelen naar de interesses van de aandeelhouders door het geven van aandelenopties als bonus. Of een manager

earnings management toepast hangt niet alleen af van de bonusregeling maar ook van het moment. Op het moment dat een manager op het punt staat te vertrekken zal hij de winst willen verhogen, om zo meer kans te hebben op een nieuwe baan. Terwijl wanneer een manager net begint, zal hij proberen de winst te doen zakken zodat de opvolgende jaren een stijgende lijn kan laten zien. Niet alleen voor persoonlijke redenen wordt earnings management toegepast, het kan ook worden toegepast in het belang van de entiteit. Zo kunnen entiteiten earnings management toepassen om de aandelenprijzen te doen stijgen net voordat zij nieuwe aandelen gaan uitgeven, dit heeft als gevolg dat de onderneming meer inkomsten heeft. Daarnaast kunnen zij de aandelenprijzen laten stijgen om een aandelenovername in verhouding goedkoper te maken. Eveneens zijn er nog externe factoren die invloed hebben of er binnen een onderneming earnings management wordt toegepast.

Als laatste zijn de mogelijkheden voor earnings management besproken binnen de consolidatie. Hierbij zijn er drie mogelijkheden besproken, namelijk door middel van real earnings management waarbij deelnemingen niet worden geconsolideerd op het moment dat ze minder presteren en wel worden geconsolideerd op het moment dat ze beter presteren. Hierbij werden aandelen verkocht om zo geen control meer te hebben. Een andere mogelijkheid is die Enron toepaste waarbij SPEs buiten de balans werden gelaten, maar wel de baten en lasten werden meegenomen. Als laatste kan er bij een joint venture gekeken worden welke methode beter resultaat laat zien, de equitymethode of proportioneel consolideren.

In hoofdstuk 4 wordt ingegaan op hoe earnings management is toegepast binnen de consolidatie door Ahold. Bij Ahold werd er op meerdere manieren earnings management toegepast. Als eerste liet Ahold een niet uit de balans blijkende verplichting achterwege, Ahold had een contractuele verplichting met de familie Peirano welke niet was gecommuniceerd naar de aandeelhouders. Als tweede werden er hogere kortingspercentages over de inkoop gerekend dan daadwerkelijk gegeven. Hierdoor viel de kostprijs lager uit en de winst hoger. Als laatste consolideerde Ahold vier joint ventures volledig, terwijl deze proportioneel geconsolideerd hadden moeten worden. Ahold overhandigde in dit geval de accountants brieven waarin stond dat zij control hadden over deze vier joint ventures. Ahold liet echter achterwege dat zij side letters hadden verzonden waarin ze de overige deelnemers in de joint ventures lieten weten geen control te hebben over de joint ventures.

In hoofdstuk 6 en 7 is gekeken naar wat er is veranderd door de invoering van IFRS 10, 11, 12. Uit empirisch onderzoek blijkt dat er door de invoering van IFRS 10 en 11 niet veel is veranderd in de cijfers van de 25 AEX-ondernemingen. Toch zijn er aanzienlijk wat veranderingen in de standaarden ten opzichte van hun voorgangers. IFRS 10 geeft een integraal controlmodel, met daarbij meer begeleiding

om tot een conclusie te komen of er control is. Daarnaast kan een groepshoofd nu ook control hebben op het moment dat zij niet meer dan de helft van de stemrechten heeft, dit is de facto control. Ook gedeeltes van entiteiten kunnen nu geconsolideerd worden en dienen alle substantieve aandelen te worden meegenomen in de beslissing of er control is. Onder IFRS 11 joint arrangements is de voornaamste verandering dat er geen gebruik meer gemaakt mag worden van proportioneel consolideren. Hierbij worden joint operations gewaardeerd tegen de equitymethode en joint ventures worden verantwoord door het opnemen van de activa, verplichtingen, opbrengsten en kosten. Als laatste zijn onder IFRS 12 de vereisten uitgebreid om de transparantie te vergroten, zo moet voor elke entiteit waar de groepshoofd belang in heeft beschreven worden waarom zij belang hebben en wat de risico's ervan zijn.

### 7.3 Conclusie

IAS 27 en SIC 12 zorgde voor veel divergentie tussen de jaarrekeningen, met name hierdoor heeft de IASB IFRS 10 ingevoerd. IFRS 10 geeft een ruimer begrip aan control. Door de invoering moeten entiteiten waar het groepshoofd de facto control over heeft ook consolideren. Daarnaast moeten ook alle substantieve stemrechten worden meegenomen in de beslissing of er control is. Als laatste kan door middel van de nieuwe regelgeving omtrent silo's nu ook gedeeltes van entiteiten worden geconsolideerd. Deze nieuwe invulling van de standaard zou ervoor moeten zorgen dat in meer gevallen geconsolideerd wordt. Daarnaast zou het, doordat er is overgegaan naar een meer principle-based benadering, moeilijker moeten zijn om de regels te omzeilen.

De zoals in hoofdstuk 3 besproken mogelijkheid tot earnings management, zal door de invoering van IFRS 10 lastiger worden. Door de invoering van deze standaard is het niet meer mogelijk om per jaar te kijken of een deelneming goed presteert en op basis hiervan te besluiten deze entiteit wel of niet te consolideren. Door de invoering van 'de facto' control kan het namelijk voorkomen dat ondanks het groepshoofd minder dan 50% van de aandelen in bezit heeft deze toch 'de facto' control heeft over deze entiteit. Daarnaast moeten nu ook alle substantieve stemrechten worden meegenomen in de beslissing, hierdoor zou het groepshoofd ondanks dat zij minder dan 50% van de stemrechten bezitten toch control kunnen hebben.

Een andere mogelijkheid tot earnings management was het waarderen van een joint venture tegen equitymethode in plaats van proportioneel te consolideren of andersom. Het groepshoofd kan hierbij de afweging maken welke van de twee methoden het beste uitkomt. Deze mogelijkheid is echter verdwenen door de invoering van IFRS 11, onder IFRS 11 is het alleen nog mogelijk om een joint

venture te waarderen tegen de equitymethode. Alhoewel het consolideren van vier joint ventures van Ahold onjuist was, is ook deze mogelijkheid ontnomen. Ahold gaf in 2002 toe dat ze vier joint ventures volledig hadden geconsolideerd, terwijl deze eigenlijk proportioneel geconsolideerd hadden moeten worden. Ahold stelde namelijk side letter op waarin zij aan de overige investeerders in de joint venture aangaven geen control te hebben, terwijl zij de accountant control letters gaven waarin stond dat ze control hadden over deze joint ventures. Dit was echter onder RJ, wel kan er geconcludeerd worden dat door de invoering van IFRS een dergelijk geval niet meer kan voorkomen gezien er alleen nog gewaardeerd mag worden tegen de equitymethode.

De laatste mogelijkheid tot earnings management, zoals besproken in hoofdstuk 5, was aan de hand van special purpose entities. Enron maakte gebruik van dergelijke SPEs, zij zorgde ervoor dat zij via een lastige constructies deze SPEs niet hoefde te consolideren. Enron kon door deze methode wel de baten en lasten van de SPE meenemen in de geconsolideerde jaarrekening, maar liet de schulden in de SPE buiten de balans. Door de invoering van IFRS 12 is ten eerste de naam veranderd van special purpose entities naar structured entities, Voor deze structured entities dient het doel en de reikwijdte te worden toegelicht in de jaarrekening, voor zowel entiteiten die worden geconsolideerd als voor entiteiten die buiten de balans blijven. Daarnaast moeten de risico's verbonden aan het belang uitvoerig worden besproken in de toelichting. Mocht er een onderneming onder IFRS gebruik maken van eenzelfde constructie als Enron, dan zou deze entiteit de schulden in de structured entity moeten weergeven in de toelichting.

Uit dit onderzoek blijkt dat er wel degelijk mogelijkheden zijn tot earnings management binnen de consolidatie. Echter zijn deze mogelijkheden wel ingeperkt door de invoering van de nieuwe standaarden IFRS 10, 11 en 12. Deze standaarden hebben ervoor gezorgd dat er in meer gevallen dient te worden geconsolideerd en dat de toelichting waarom wel of niet geconsolideerd uitgebreider moet geschieden dan voorheen. Daarnaast is de keuzemogelijkheid voor joint ventures verdwenen door de invoering van IFRS 11. Eveneens zorgt IFRS 12 voor meer transparantie binnen de jaarrekening, waardoor het lastiger is om bepaalde gegeven uit de jaarrekening te houden. Deze dienen namelijk veelal opgenomen te worden in de toelichting. De mogelijkheid die overblijft is real-earnings management, alhoewel er nu eerder geconsolideerd moet worden kan een onderneming ervoor kiezen om een joint venture aan te gaan net voor het jaareinde zodat deze geconsolideerd kan worden. Daarnaast kan een onderneming ervoor kiezen om voor het jaareinde toch control te krijgen over een winstgevende deelneming, zodat deze mee geconsolideerd kan worden. Echter de vraag blijft of de kosten die gemaakt worden voor het verkrijgen van control over een deelneming opwegen tegen de

baten. Hetzelfde geldt voor het aangaan van een joint venture. Geconcludeerd kan worden dat door de invoering van IFRS 10, 11 en 12, de mogelijkheden tot earnings management zijn verminderd.

#### 7.4 Aanbevelingen en beperkingen

Alhoewel IFRS 10,11 en 12 ingevoerd zijn in 2013 zijn er maar een beperkt aantal artikelen geschreven wat de invloed is geweest van deze nieuwe standaarden. Daarnaast is er beperkt onderzoek gedaan naar earnings management binnen de consolidatie na de invoering van de nieuwe standaarden, maar ook voordat deze ingevoerd waren. Voor vervolgonderzoek zou uitgebreider gekeken kunnen worden naar welke invloed de nieuwe standaarden hebben op earnings management. Voor dit onderzoek is ervoor gekozen om te onderzoeken of de standaarden daadwerkelijk iets hebben veranderd binnen de jaarrekening. Ook zou in het vervolgonderzoek gekeken kunnen worden of de hoeveelheid earnings management toegepast door AEX-bedrijven is veranderd na de invoering van de standaarden en in hoeverre deze verandering is toe te rekenen aan de nieuwe standaarden. Nochtans zullen er altijd mogelijkheden tot earnings management blijven bestaan.

## Bijlage

Tabel 1

| Year            | Dutch<br>GAAP   | Adjustments     |            |                     |                   |                 |                 |                | US GAAP         |
|-----------------|-----------------|-----------------|------------|---------------------|-------------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|
|                 | Net<br>earnings | Goodwill        | Provisions | Re-<br>organization | Joint<br>ventures | Software        | Financing       | Other          | Net<br>earnings |
| 1991            | 125,159         | -6,307          |            |                     |                   |                 |                 | 13,591         | 132,444         |
| 1992            | 138,422         | -9,471          |            |                     |                   |                 |                 | 17,662         | 146,613         |
| 1993            | 155,698         | -11,298         |            |                     |                   |                 |                 | 13,286         | 157,686         |
| 1994            | 185,842         | -20,117         |            |                     |                   |                 |                 | 12,322         | 178,047         |
| 1995            | 207,187         | -34,050         |            |                     |                   |                 |                 | 12,888         | 186,025         |
| 1996            | 286,982         | -36,409         | 22,689     | -36,712             | -15,200           | -4,300          |                 | 13,033         | 230,084         |
| 1997            | 423,754         | -100,647        | 43,330     | -19,890             |                   |                 |                 | -31,585        | 314,961         |
| 1998            | 547,199         | -96,095         | -54,535    | -7,378              |                   |                 |                 | 8,335          | 397,526         |
| 1999            | 752,107         | -147,378        | -28,630    | -19,202             |                   | 10,109          |                 | 6,473          | 573,479         |
| 2000            | 1,115,991       | -300,266        | -21,434    | -1,143              |                   | -5,360          |                 | 5,821          | 793,609         |
| <b>Restated</b> | <b>920,000</b>  | <b>-289,000</b> |            | <b>-1,000</b>       | <b>-57,000</b>    | <b>-128,000</b> | <b>-64,000</b>  | <b>61,000</b>  | <b>442,000</b>  |
| 2001            | 1,113,521       | -728,210        | -57,556    | 33,219              |                   | -5,360          | -269,970        | 34,164         | 119,808         |
| <b>Restated</b> | <b>750,000</b>  | <b>-214,000</b> |            | <b>33,000</b>       | <b>-588,000</b>   | <b>-30,000</b>  | <b>-311,000</b> | <b>106,000</b> | <b>-254,000</b> |
| 2002            | -1,208,000      | -3,225,000      |            | -26,000             | 119,000           | 117,000         | -97,000         | -8,000         | -4,328,000      |
| 2003            | -1,000          | -398,000        |            | 14,000              |                   | -122,000        | -133,000        | -107,000       | -747,000        |

Tabel 1 geeft het verschil aan tussen de nettowinst onder US GAAP en Dutch GAAP(RJ), waarbij wordt aangegeven door welke posten dit verschil ontstaat.

Bron: De Jong, DeJong, Mertens & Roosenboom, (2007).

## Literatuurlijst

- Ahmed, A. S., Zhou, J., & Lobo, G. J. (2006). Job security and income smoothing: An empirical test of the Fudenberg and Tirole (1995) model. SSRN eLibrary.
- Bartov, E. (1993). The timing of asset sales and earnings manipulation. *The Accounting Review*, 68, 840–855
- Boynnton, C. E., Dobbins, P. S., & Plesko, G. A. (1992). Earnings management and the corporate alternative minimum tax. *Journal of Accounting Research*, 30, 131–153.
- Beachler, D., & Shevory, T. (2014). When good companies go bad : 100 corporate miscalculations and misdeeds. Santa Barbara, California: ABC-CLIO.
- Ben-Shahar, D., Sulganik, E., & Tsang, D. (2016). Does IFRS 10 on Consolidated Financial Statements Abandon Accepted Economic Principles?. *Australian Accounting Review*, 26(4), 341-345.
- Benston, G. J., & Hartgraves, A. L. (2002). Enron: what happened and what we can learn from it. *Journal of Accounting and Public Policy*, 21(2), 105-127.
- Brouwer, G. (2014). Toepassen nieuwe IFRS-consolidatieregels vraagt om gestructureerde aanpak. Geraadpleegd op 30 mei 2018, van <https://www.pwc.nl/nl/spotlight/assets/documents/2014-3/4-toepassen-nieuwe-ifrs.pdf>
- Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 2–19.
- Datta, S., Iskandar-Datta, M., & Singh, V. (2013). Product market power, industry structure, and corporate earnings management. *Journal of Banking and Finance*, 37, 3273–3285.
- Jong, A. de, Dejong, D. V., Mertens, G., & Roosenboom, P. (2007). Investor relations, reputational bonding, and corporate governance: The case of Royal Ahold. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(3), 328-375.
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235-250.
- Diri, M. el (2018). Introduction to earnings management. Cham, Switzerland: Springer. doi:10.1007/978-3319-62686-4
- EY. (2011). IASB issues three new standards: Consolidated Financial Statements, Joint Arrangements, and Disclosure of Interests in Other Entities. Geraadpleegd op 30 mei 2018, van [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS\\_Developments\\_Issue\\_1/\\$FILE/IFRS\\_Developments\\_Issue\\_1\\_GL\\_IFRS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_Developments_Issue_1/$FILE/IFRS_Developments_Issue_1_GL_IFRS.pdf)
- Gluzová, T. (2015). Consolidation Exemptions under IFRS. *Procedia Economics and Finance*, 25, 32-40.
- Gornik-Tomaszewski, S., & Larson, R. K. (2014). New consolidation requirements under IFRS. *Review of Business*, 35(1), 47.

- Gu, Z., Chi-Wen Jevons, L., & Rosett, J. G. (2005). What determines the variability of accounting accruals? *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24, 313–334.
- Hazarika, S., Karpoff, J. M., & Nahata, R. (2012). Internal corporate governance, CEO turnover, and earnings management. *Journal of Financial Economics*, 104, 44–69.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365–383.
- Higgins, K. (2014). Clearly IFRS, IFRS 10 - Consolidated Financial Statements. Geraadpleegd op 31 mei 2018, van <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/audit/ca-en-audit-clearly-ifrs-consolidated-financial-statements-ifrs-10.pdf>
- IASB. (2011). Effect analysis: IFRS 11 Joint Arrangements and disclosures for joint arrangements included in IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities.
- Jong, A., DeJong, D., Mertens, G., & Roosenboom, P. (2005). Royal ahold: A failure of corporate governance. *Erim Report Series Research in Management* Erasmus Research Institute of Management
- Knapp, M. C., & Knapp, C. A. (2007). Europe's Enron: Royal Ahold, NV. *Issues in Accounting Education*, 22(4), 641-660.
- Li, H., Pincus, M., & Rego, S. (2008). Market Reaction to Events Surrounding the Sarbanes-Oxley Act of 2002 and Earnings Management. *The Journal of Law & Economics*, 51(1), 111-134.  
doi:10.1086/588597
- Man, C. (2012). Earnings Managemyn Through Consolidation: Hutchison Telecommunication International Limited. *Journal of Business Case Studies*, 8(5), 509-532.
- Maroun, W., & Zijl, W. van (2016). Isomorphism and resistance in implementing IFRS 10 and IFRS 12. *The British Accounting Review*, 48(2), 220-239.
- Powers, W. C., Troubh, R. S., & Winokur, H. S. (2002). Report of investigation by the special investigative committee of the board of directors of Enron Corp. Retrieved November, 4, 2004.
- Thomson, P. (2011). IASB publiceert IFRS 10 'Consolidated Financial Statements'. *Deloitte*.
- Thomson, P. (2011A). IASB publiceert IFRS 11 'Joint Arrangements'. Geraadpleegd op 31 mei 2018, van <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/audit/deloitte-nl-iasb-publiceert-ifrs11-joint-arrangements.pdf>
- Ronen, J., & Yaari, V. (2008). Earnings management: Emerging insights in theory, practice, and research. New York: Springer Science and Business Media.
- Osma, B. (2008). Board independence and real earnings management: The case of R&D expenditure. *Corporate Governance: An International Review*, 16, 116–131.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42(3), 335-370.

Wolters Kluwer. (2016). International Financial Reporting Standards Gecoördineerde Nederlandstalige teksten van het Publicatieblad van de Europese Unie op 10 September 2016. Mechelen, België: Wolters Kluwer.

Zang, A. (2007). Evidence on the tradeoff between real manipulation and accrual manipulation.

#### Standaarden en Wetsartikelen

Artikel 2:405 lid 1 Burgerlijk Wetboek

Artikel 2:362 lid 1 Burgerlijk Wetboek

IFRS 10

IFRS 11

IFRS 12