



Förtroende, eller De nakna kejsarnas ringdans nr 1

Mycket har skrivits om förtroendet för näringslivet och dess ledare, men flera allvarliga aspekter har man förbiset i debatten. De ligger mycket djupare. Stora delar av de sätt på vilken den ekonomiska informationen om företag används i dag saknar intellektuell grund! Låt mig ge några exempel.

Felaktigt värdebegrepp

Genom att blanda ihop de olika betydelseerna av ordet "värde" ställer lagstiftare och aktörer på finansmarknaden till stor skada. Värde kan betyda så många olika saker. Ett värde kan vara

- ett siffermässigt **belopp** uttryckt i vilken enhet som helst, eller
- ett **historiskt pris** såsom när man noterar någon tillgång på balansräkningen, eller
- ett gissat **framtida pris** när man spekulerar om något eller, den i detta sammanhang viktigaste innebörden,
- **nytta** för den som använder tillgången.

Det är den senare betydelsen, dvs värde^{nytta}, som driver ekonomin. Som gör att någon är beredd att betala för en vara eller en tjänst.

Värdet = det pris någon är beredd att betala för varan eller tjänsten eller..?

Många definierar värdet av något som det pris som någon är beredd att betala för varan eller tjänsten. Det är fel-tänkt. Ingen köper en vara eller tjänst om inte vederbörande värderar den högre än priset. Eller ännu mera precist ..om inte vederbörande värderar erbjudandet högre än känslan av att ha pengarna kvar.

Av detta framgår att säljare och köpare per definition har olika värden på varan eller tjänsten, och att denna värdering beror på vilken nytta de har av varan eller tjänsten och hur väl de behöver pengarna.

Slutsatsen är att värde i betydelsen nytta inte är en egenskap hos föremålet utan en känsla hos den som önskar sälja eller köpa en vara eller en tjänst.

Därför:

- ...kan värde^{nytta} inte uttryckas i monetära belopp. Man kan inte beskriva en känsla i kronor och ören.
- ...är alla metoder att värdera företag eller tillgångar, som resulterar i ett monetärt belopp per definition fel. Det gäller också DCF-metoden, (Discounted Cash Flow) som är den mest använda metoden att värdera företag i finansvärlden. Tänk på alla vansinniga värderingar av företag vid förvärv eller notering på börsen. Ex: IT-bubblan. Man bara undrar hur Riksbankens pris till Alfred Nobels minne kan delas ut till sådana som konstruerar olika värderingsmetoder.

- ...kan per definition beloppen i en balansräkning aldrig återge värdet^{nytta} av tillgångarna. Där återfinns i stället värdet^{historiskt pris}.
- ...är avskrivningar endast en skattemässig konstruktion, inte en återspeglning av att tillgångarnas värde^{nytta} minskat. Värdet^{historiskt pris} minskar inte med tiden, som avskrivningarna ger sken av.
- ...kan en revisor aldrig intyga att tillgångarna tagits upp till sitt rätta, eller ens försvarbara, värde i en balansräkning. Han kan bara kontrollera att de är rätt räknade och noterade. Inte vad ledningen känner inför tillgångarna. Det kan ju som sagt inte ens uttryckas monetärt.
- ...är IFRS, International Financial Reporting Standards, som innebär att tillgångarna ska noteras till marknadsvärden, dvs "värde^{gissat framtida pris}" helt ologiskt. Fastighetsbolag har fr.o.m nästa år t.ex möjlighet att lyfta in en förändring i "värde^{gissat framtida pris}" på sina fastigheter direkt i resultatet. Om med detta marknadsvärde menas nuvärdet av det framtida kassaflödet, som tillgången förväntas ge upphov till, är denna del av IFRS inget annat än ett intellektuellt haveri.
- ...återspeglar inte resultaträkningen företagets resultat utan är endast en uträkning av skatteunderlaget.
- ...återspeglar inte balansräkningen varken värdet^{nytta} av företagets tillgångar eller deras värde^{historiskt pris}, utan är endast en p g a avskrivningar delvis förvrängd bild av deras anskaffningskostnad. Den är en ofullständig innehållsförteckning av företagets tillgångar och skulder. Röran av olika värdebegrepp blir fullständig om man dessutom blandar in "värde^{gissat framtida pris}" såsom i IFRS.
- ...är summa tillgångar bara en kontrollsumma för att få den dubbla italienska bokföringen ska gå ihop, utan annat informationsinnehåll.
- ...är Eget Kapital också bara en kontrollsumma för att få den dubbla italienska bokföringen att gå ihop, utan annat informationsinnehåll. Det meningslösa begreppet Eget Kapital används emellertid som en grundbult i lagstiftningen kring företag.
- ...är Goodwill också bara en kontrollsumma för att få den dubbla italienska bokföringen att gå ihop, utan annat informationsinnehåll. Inte en tillgång som ska skrivas av. Där inför IFRS en förändring till det bättre då Goodwill inte längre ska skrivas av.
- ...är det finansiella perspektivet på företag ganska meningslöst.



Förtroende, forts

Förtroende?

Vilket förtroende kommer lagstiftaren och aktörer på finansmarknaden att åtnjuta när allmänheten insett att den lagstiftning vi har delvis baserar sig på meningslös information? Vilken blir deras reaktion när de inser att mycket av den information de får ta del av kring ett företag är meningslös eller baserad på missförstånd?

Kvartalsekonomin kan knappast bli mera fel!

Den ekonomiska redovisningen duger bara till det den är gjord för, nämligen att registrera gjorda transaktioner. Alla försök att tolka in annan information är felaktig.

Slutsats

Värde är en känsla hos betraktaren, inte en egenskap hos företaget.

Värde kan inte uttryckas i monetära termer utan endast i ord. Det är alltså orden, inte kalkylerna, som skapar eller förstör värden.

Värde uppstår när ledning och styrelse lyckas övertyga omvärlden om att företaget kommer att överleva, växa och vara lönsamt. Det bästa måttet på värde är därför ett mått som visar på företagets *förutsättningar* att överleva, växa och vara lönsamt. Handlingsfrihet är ett sådant mått.

Ett företag som ökar sin handlingsfrihet från ett år till ett annat har det gjort en verklig vinst oavsett det ekonomiska resultatet.

Allt eftersom fler och fler inser den ekonomiska informationens begränsade värde som underlag för viktiga beslut ökar intresset att hitta något annat och bättre. RealBiz® är ganska bra placerat då, med ett väl beprövat system.

Det kommer mera

Detta var den första artikeln i vår miniserie om "De nakna kejsarnas ringdans". Vi kommer att återkomma med fler artiklar om hur olika former av vanliga "feltänk" undergräver förtroendet för näringslivet och dess företrädare.

Vi vet att en del läsare finner vårt budskap provocerande. Någon kanske tycker att delar av det är felaktigt. Därför öppnar vi nu en brevlåda för kommentarer och genmälen. Skriv till "info@realbiz.se".

RealBiz® i BeNeLux

RealBiz International AB har tecknat ett licensavtal med Rodenberg, Tillman & Associates i Nederländerna. Företaget, som bildades 1987, är en välkänd konsultfirma med strategisk företagsutveckling som specialitet. VD är Josèph H.A.M. Rodenberg.

Marijke van Batenburg och Joseph H.A.M. Rodenberg från företaget har gått vår kurs och startar nu sitt arbete att bli auktoriserade RealBiz®-konsulter på sin marknad.

Avslutat budgetår

RealBiz International AB avslutade sitt budgetår den 30 april 2004. För andra året i rad ökade omsättningen kraftigt, detta år med 230%, trots den allomvittrade svåra marknaden för konsulter. Den största delen av intäkterna gick till att ersätta och utbilda våra konsulter i Sverige och utomlands. Trots detta redovisar företaget en smärre vinst.

Tidigare nummer av RealBiz Newz

RealBiz Newz har utkommit sedan december 2003. Vi får hela tiden förfrågningar om äldre nummer. De olika numren har haft följande teman:

- Dec 03:** Är du färdig med budgeten? – Glöm den!
- Jan 04:** Finansiellt resultat kontra verkligt resultat.
- Febr 04:** Styrelsekompetens, en bristvara.
- Mars 04:** Gasa eller bromsa? – Eller båda delar?
- April 04:** Så är det dags igen... att starta arbetet med nästa års affärsplan.
- Maj 04:** Riskredovisning i företag.

Som du ser mister de inte sin aktualitet. Om du därför vill ha ett tidigare nr av Newz, gå in på www.realbiz.se.



Ett norskt rederi

Nyligen genomfördes RealBiz® Process på ett norskt rederi med internationell passagerartrafik på programmet och dotterbolag i flera länder. Både ägare, styrelse och ledningsgrupp från tre nationer deltog i hela processen.

Den s.k. Utifrån-o-In processen avslöjade att man hade tre huvudsakliga affärsområden. Ett där passagerarens syfte var att utnyttja skillnader i pris och tillgänglighet för olika varor i de olika länderna. Ett annat där passagerarnas syfte var att "hygge sig" dvs ha trevligt under själva resan. Det tredje vände sig till passagerare som ville göra en utflykt i det andra landet.

Ett av problemen var att intäkterna hade sjunkigt kraftig bl.a förorsakat av ändrade regler för tullfri försäljning och att företagets rykte var mindre attraktivt än konkurrenternas. För att råda bot på detta hade rederiet tagit ett djärvt beslut och beställt två nya fartyg.

RealBiz® -processen ledde till att ledningsgruppen själv kom fram till att det inte skulle räcka med att de skaffade nya fartyg. En lång rad kreativa aktiviteter och koncept skapades under processen, med syfte att stärka rederiets konkurrenskraft gentemot andra rederier och att locka folk från TV-soffan till att resa.

Samtliga koncept syftade till att göra företaget mera attraktivt för både kunder och anställda och göra det mindre beroende av politiska beslut såsom skatter, valutor och stöd från den offentliga förvaltningen.

VDn sa: "Här får man inte en chans att falla i sömn! Ni gick rätt på våra relevanta problem med era frågor. Ni gav oss betydligt mera än vi förväntat oss på den korta tid vi arbetade tillsammans."

Marketingchefen sa: "Vi har fået et glimrende materiale at arbejde videre med."

Varför fungerar inte den traditionella redovisningen i dagens ekonomi?

Peter Wallison är en av de ledande tänkarna i Wahingtons "think-tank", American Enterprise Institute. Han har en bakgrund bl.a. i det amerikanska finansdepartementet.

Wallison har engagerat sig i att belysa varför traditionell redovisning inte är till mycket hjälp för att bedöma företag i dagens ekonomi, som vi kallar "den fjärde ekonomin", och som karakteriseras av bl.a. 1) snabba, genuint oförutsägbara förändringar, 2) icke-materiella ("mind-based") krafter som de viktigaste värdeskapande faktorerna, och 3) företag som levande nätverk, beroende av sin omgivning. Wallison publicerade nyligen en artikel i Wall Street Journal, av vilken nedanstående är ett utdrag. (Den som vill läsa hela artikeln kan vända sig till RealBiz International AB). GAAP, som Wallison skriver om, är de amerikanska redovisningsreglerna, "generally accepted accounting principles".

For the hundreds of years during which the accounting concepts that underlie GAAP were being developed, companies purchased their productive assets from outside

sources. However, with the advent of the knowledge economy these assets could be and have been developed internally. They frequently have values – either higher or lower – that are totally unrelated to the actual employee costs involved, making those costs unusable for capitalisation on the balance sheet.

In other words, the historically high p/e ratios that we see today are a reflection not of a renewed bubble, or investors' overoptimism, but of the failure of GAAP as a system of financial reporting in the knowledge economy.

För en mer detaljerad diskussion om företagsvärdering i den fjärde ekonomin, se Hans V.A. Johnssons och Per Erik Kihlstedts bok "The Baseline Revolution. A 21st Century Approach to Management and Reporting."

Fotnot: Hans V.A. Johnsson talade om The Baseline Revolution inför American Enterprise Institute den 3 september 2003.



Högt betyg till "The Baseline Revolution"

Amerikanska Writer's Digest har nyligen bedömt Hans V A Johnssons och Per Erik Kihlstedts bok "The Baseline Revolution. A 21st Century Approach to Management and Reporting." Så här skriver man:

A timely work!

This book is a call to arms in the long-overdue battle for change in accounting and reporting practices. The authors do an excellent job, building the case against the use of traditional measures as indicators of company performance. They assert that the most critical determinants of success – ability to respond to rapid change, cultivation of mind-based assets and strong interconnectedness – are not reflected in the standard decision-making tools: the income statement and balance sheet.

The well thought-out and well-written section on valuation issues should be required reading for all students of strategic planning as well as MBA candidates. A wide variety of fitting anecdotal material supports the overall premise.

Excellent, thought-provoking work! The textbook "look" suits it. Wonderful layout and organization. Easy to navigate. Cover graphic is ideal.

För mer information och för att beställa boken, besök www.baseline-revolution.com

Kommande aktiviteter:

- | | |
|------------|--|
| 17 juni | Bolagsstämma |
| 20 sept | Föredrag för lärare och doktorander på Handelshögskolan i Göteborg |
| 21-22 sept | 1,5 dgr kurs på "International Board & Directors Seminar" i Göteborg |

För mer information och anmälan, gå in på www.realbiz.se/program/program.html

