

Artikel

Lernout & Hauspie: een exemplarisch debacle

Paul Verbraeken

“The decadent international but individualistic capitalism, in the hands of which we found ourselves after the War, is not a success. It is not intelligent, it is not beautiful, it is not just, it is not virtuous – and it doesn’t deliver the goods. In short we dislike it and we are beginning to despise it. But when we wonder what to put in its place, we are extremely perplexed.”

John Maynard Keynes, 1933.

De toekenning van de Nobelprijs voor economie aan drie mensen die zich hebben toegelegd op het bestuderen van asymmetrische informatieproblemen in de marktwerking, komt toevallig zeer gelegen in het licht van het L&H-debacle. Hier was geen gebrek aan ontoereikende informatie, zeg meer desinformatie.

De Lernout & Hauspie-affaire biedt een goede kijk in de interne keuken van de kapitalistische functioneringswijze. De open neergang van het bedrijf was nauw verbonden met de functionering van verschillende privé-instanties die deze functionering regulariseren; grote investeerders, banken, revisoren, adviseurs, analisten, zakenadvocaten en de gespecialiseerde pers.

Pathologisch onderzoek geeft ook inzicht in het “gezonde” lichaam. Op naar Ieper.

Wetenschap en jongens.

Het fundamentele methodologische verschil tussen exacte en menswetenschappen is dat men in de eerste branche gecontroleerde en onder quasi gelijke omstandigheden herhaalde experimenten kan uitvoeren. De specifieke verhouding tussen empirie en theorievorming maakt het mogelijk om sneller en meer accuraat, wetmatigheden op te sporen en verifieerbare of falsifieerbare hypothesen op te stellen. In de sociale wetenschappen, zoals de sociologie en de economie, kan dat niet. Ondanks (en zelfs voor een groot deel wegens) de toenemende mathematisering van die disciplines, schiet men niet erg op. Sociologen discussiëren al honderd jaar over het theoretische statuut van hun wetenschap, op dat vlak vertonen ze grote gelijkenis met de historici die er al honderdvijftig jaar over redetwisten. Economen hebben daar iets minder last van maar ook hun vakgebied is geen toonbeeld van klaarheid en precisie. Theorievorming wordt weliswaar grotendeels gelijkgesteld met mathematische hoogstandjes, en de modellen ogen indrukwekkend, maar de resultaten op het terrein zijn veel minder spectaculair. “Voorspellen is zeer moeilijk, vooral als het over de toekomst gaat” is dan ook een graag gedebiteerd cynisch grapje in die kringen. De voortdurende bijstelling van de economische groeiverwachtingen die we ook nu weer mogen meemaken, toont dat aan.¹

Maar het geloof in de superioriteit van de markteconomie is geen pareltje van nauwgezet nadenken. Voor de neoliberalen moet de markt door de overheid in de gaten worden gehouden en bijgestuurd, om haar optimaal functioneren te garanderen², voor de wat meer progressieven onder ons is de vrije markt weliswaar het minst slechte van de allocatiemechanismen, maar ze heeft geen ethisch besef (het tegendeel zou verwonderlijk zijn) en er dient dus sociaal gecorrigeerd te worden. De voorbije decennia werd het verschil tussen beide visies steeds kleiner, men noemt dat ‘centrumdenken’. Dat er min of meer versluierde materiële belangenverdediging en reproductie van maatschappelijke machtsongelijkheid achter die TINA-*doxa* schuilgaat, wordt steeds minder in vraag gesteld. En dat ‘markteconomie’ een artiestennaam is voor ‘kapitalisme’ lijkt wel helemaal een stelling uit de oude doos. Maar al is de *illusio* nog zo snel, de werkelijkheid achterhaalt haar wel.

Men kan elk verhaal op verschillende manieren vertellen. Bijvoorbeeld zo: vijftien jaar geleden wilden twee West-Vlaamse mannen in de fleur van hun leven méér dan wat dat leven hen tot dan toe bood. Ze hadden geen last van de mentaliteit die de kop diep tussen de schouders drukt en de blik richt naar de weerbarstige klei. Integendeel, ze keken ver en hoog, de hemel was de grens. Zij waren pienter en daar is niks mis mee. Met ontombare energie gingen ze aan de slag om het te maken in de sector van de spitstechnologie, de spraaktechnologie meer in het bijzonder. Hun enthousiasme en overtuigingskracht loonden, want na enkele aanvankelijke tegenslagen slaagden ze erin voldoende geld te verzamelen en medewerkers aan te trekken. Ze kregen contact met belangrijke ondernemers, financiers, politici en andere leden van het jonge Vlaamse establishment. Werden ze te ijdel? Begonnen ze sneller te lopen dan ze konden stappen? Werden ze bedrogen door kompanen die op hun beurt door de gebeurtenissen werden voorbijgestoken en die hun toevlucht namen tot bizarre financiële constructies om de kleine en grote geldschieters te vriend te houden en om de cruciale overgang van een KMO naar een speler op het internationale toneel mogelijk te maken? Binnen die raamvertelling heeft natuurlijk iedereen zijn eigen verhaal klaar, zijn rechtvaardiging, zijn persoonlijke perspectiefverschuiving. Hoe dan ook, het liep mis. Ongenadige *short sellers*, bloeddorstige journalisten, de CIA misschien wel, roken lont en hadden hun eigen agenda. De voorlopige schimmige constructies, die als een steiger tegen de gevel, het in aanbouw zijnde L&H-gebouw moesten stutten, gingen aan het wankelen en sleurden de toren van Babel mee in hun val. De protagonisten eindigden in de cel, *from rags to riches and back*. Een treurig maar mooi verhaal. Ik gaf u uiteraard de kleuterversie, meer gesofisticeerde varianten zijn reeds voorhanden. Die aanpak behoort tot de categorie van de anekdotiek. Het betreft een jammerlijke ontsporing van mensen die, bevangen door hybris en gretigheid, de trappers kwijtraken en de grens van het toelaatbare oversteken. Als de anekdote al exemplarisch is, dan is ze het omdat ze eens te meer de eeuwige menselijke conditie illustreert. Men is een God in 't diepst van zijn gedachten, men verliest het zicht op de maat der dingen, het is een tekortkoming van alle tijden en van alle systemen.

Mijn verhaal is anders. De Lernout&Hauspie-affaire biedt een uitstekende gelegenheid om het functioneren van het hedendaagse kapitalisme vanuit een concrete gevalstudie te bekijken. Hoewel de overledene door de heer Bodson nog kunstmatig beademd wordt op het ogenblik dat ik dit artikel schrijf, is de autopsie toch reeds volop aan de gang. Die macabere vivisectie verschaft interessante inzichten betreffende de anatomie en fysiologie van het systeem. We zitten bijna op het terrein van de exacte wetenschappen; bijna, niet helemaal. De uitdeining van de strapatsen van Jo, Pol, Gaston *et les autres* legt inderdaad grote delen bloot van een systeem van primitieve accumulatie van kapitaal, in een periode van steeds grotere internationalisering en van vlijmscherpe concurrentie die draait rond de verwerving van technologische rente.

Jongens en Wetenschapⁱⁱⁱ

Jo Lernout en Pol Hauspie leerden mekaar in het midden van de jaren zeventig kennen. De eerste is regent wetenschappen, gaf een tijdje les biologie aan de hotelschool in Koksijde maar stapte dan over naar het bedrijfsleven als medisch afgevaardigde bij Merck, Sharp & Dome. Hij volgde lessen aan de Vlerick Management School in Gent, werd verkoper bij Bull en later marketing directeur bij Wang. In 1984 ging hij voor Barco naar Boston maar besliste om op eigen benen te staan. In december 1987 richtte hij de NV Lernout op, samen met zijn vriend Pol Hauspie, van opleiding boekhouder maar geïnteresseerd in informatica. Hauspie richtte een informaticabedrijfje op, HPP (Hauspie Pol Poperinge), dat hij in 1986 verkocht. Op dat moment werkten er 30 mensen. Medio 1989 werd de gezamenlijke firma omgedoopt tot Lernout & Hauspie Speech Products. De twee kompanen beslisten zich toe te leggen op de ontwikkeling en commercialisering van spraaktechnologie. Hun startproduct leek gekopieerd uit een boekdeel van *Jongens en Wetenschap*. De "Promotalker" was een op batterijen werkend apparaat dat bestond uit een spraakprocessor, een geheugenchip, een luidspreker en twee infrarood sensoren, en dat met magneten onder aan de rekken van een grootwarenhuis kon worden bevestigd. Telkens een klant passeerde werd een reclameboodschap uitgezonden. Maar telkens de batterijen leeg waren, werd ook het geheugen gewist. De Promotalker was geen succes.^{iv}

Die eerste tegenslag ontmoedigde de ondernemers niet. In de loop van de volgende jaren gingen ze onvermoeibaar op zoek naar mensen die zich aan academische instellingen verdiepten in spraaktechnologie én naar de nodige fondsen. In feite werden ze reeds van in den beginne, toen nog op kleine schaal, gevangen in een infernale spiraal. Het spraaktechnologisch onderzoek stond (en staat voor een deel nog) in zijn kinderschoenen zodat veel geld dient geïnvesteerd in onderzoek dat aansleept en niet noodzakelijk tot commerciële toepassingen kan leiden. In de high techsector, zowel in de informatica als de biotechnologie, is dat schering en inslag. Vandaar dat fundamenteel onderzoek gefinancierd wordt door de overheid of door zeer grote ondernemingen met diepe zakken, die vaak ook nog tijdelijke allianties aangaan met potentiële concurrenten. Maar Lernout en Hauspie wilden het zélf vanuit het niets opbouwen. Vandaar hun voortdurende geldhonger, die slechts gedeeltelijk door de bakker uit Poperinge of de varkensboer uit Ardoois kon gestild worden. De commerciële resultaten waren *nooit* van die aard dat de financiering door banken of durfkapitaalfondsen blijvend in voldoende mate kon worden verstrekt. Wanneer men bij Depuydt het zeer gedetailleerde verhaal leest over hun activiteiten tot 1995, kan men eigenlijk slechts besluiten dat hun megalomane droom tot mislukken was gedoemd.

De toenmalige revisor Paul Behets van KPMG was tijdens die beginjaren dan ook bijzonder kritisch over de financiële verslaggeving van het bedrijf. Op 20 juni 1991 schrijft hij in zijn jaarverslag: “De procedures van interne controle en de administratieve en boekhoudkundige organisatie van uw vennootschap werden, gezien de sterke groei van de effectieven en van de werking van uw onderneming, als niet voldoende doeltreffend aanzien ter versterking van de externe controle...Overwegende de belangrijke activering van kosten voor onderzoek en ontwikkeling...onthoud ik mij van alle verklaring over de voorgelegde jaarrekening.”^v

Het volgende jaar was het weer prijs. Behets maakte bezwaar tegen de hoge activering van de immateriële activa. Philip Vermeulen die voor de Gewestelijke Investeringsmaatschappij voor Vlaanderen (GIMV), die geïnvesteerd had in L&H, het dossier volgde, vroeg een gesprek met Behets. “Tijdens dit gesprek werd duidelijk dat Paul Behets niet alleen uitdrukkelijk voorbehoud had gemaakt voor de activeringspolitiek van Lernout & Hauspie Speech Products in het boekjaar 1991, maar ook voor een bedrag van 61 miljoen frank aan twijfelachtige vorderingen op onder meer de vennootschappen Trust Audiotex, Lernout & Hauspie Far East en Lernout & Hauspie USA, allemaal dochters of filialen van de groep.”^{vi} En ook in 1994 maakte Behets groot voorbehoud betreffende de jaarrekening van 1993. “Hij benadrukte dat ‘de maatregelen tot herstel van de financiële toestand’ effectief moesten worden uitgevoerd, ‘teneinde de continuïteit van de vennootschap te waarborgen’.”^{vii}

In de loop van 1993 werd door allerlei financiële operaties het kapitaal van L&H aanzienlijk opgetrokken. Belangrijk daarbij was de participatie van 5% die de Amerikaanse gigant AT&T nam voor een bedrag van 5 miljoen dollar of 177 miljoen BEF. Daardoor werd L&H gewaardeerd op 3,5 miljard BEF, een merkwaardig bedrag voor een bedrijf dat in datzelfde jaar een omzet boekte van amper 20,8 miljoen BEF. L&H werd in die periode ook grotendeels rechtgehouden door steunmaatregelen van de Vlaamse overheid. Paribas, toen de huisbank van L&H, trachtte een gewestwaarborg te verkrijgen voor 150 miljoen BEF bijkomende kredieten die de bank aan het bedrijf had verstrekt. De overheid verleende een waarborg voor de helft van dat bedrag. In 1993 zat het bedrijf aan bijna 1,5 miljard BEF ontwikkelingskosten. “De Vlaamse overheid had al meer dan één vijfde van dat bedrag voorgeschoten, voornamelijk via O&O-contracten of rechtstreekse subsidies in de vorm van renteloze leningen. Ook de 17%-participatie van het overheidsfonds GIMV mocht in dat opzicht niet vergeten worden.”^{viii}

1994 was een scharnierjaar voor L&H. In het kader van hun onverdroten zoektocht naar vers geld beslisten Lernout en Hauspie een private kapitaalplaatsing te wagen ten belope van 20 miljoen dollar (660 miljoen BEF aan de toenmalige wisselkoers). Die plaatsing zou gebeuren in de vorm van automatisch converteerbare obligaties (ACO's). Aangezien de gereputeerde Belgische beurshuizen geen interesse hadden om met de zwalpende kompanen in zee te gaan, viel de keuze op de relatief obscure vennootschap Goethals & Co die wereldberoemd was in het Aalsterse. De juridische problemen die bij de plaatsing kwamen kijken, leidden tot het eerste contact met de notoire zakenadvocaat Louis Verbeke, de spilfiguur van het zogenaamde Latemse netwerk. Door bemiddeling van Verbeke die uiteraard goede relaties had met Jean-Louis Duplat, toen voorzitter van de Commissie voor het Bank- en Financiewezen,

thans 'speciaal adviseur' voor financiële aangelegenheden bij Ernst & Young, konden een aantal netelige problemen worden weggewerkt. Zo weet Depuydt te melden dat men in het prospectus dat bij de plaatsing hoorde, uitging van de financiële toestand van het bedrijf op 31/12/1993, maar verzweg dat tijdens de eerste twee kwartalen van 1994 een verlies van meer dan 210 miljoen BEF werd geleden. "De Commissie voor het Bank- en Financieuzen had Lernout & Hauspie Speech Products vrijgesteld van publicatie van deze kwartaalresultaten. Ze gaf hiervoor in de prospectus twee redenen op: 'de sensitiviteit van deze gegevens' (wat dit ook mocht betekenen) en 'de incompatibiliteit met het prospectus dat zou worden opgemaakt met betrekking tot de registratie voor de Securities and Exchange Commission in de VS'".^x Lernout en Hauspie waren immers tegelijk druk doende om hun onderneming te laten noteren op de Amerikaanse technologiebeurs Nasdaq. De firma Goethals had noch de expertise, noch de connecties om de plaatsing vlot te laten verlopen. Het werd dan ook een bedeltocht langs Vlaamse wegen, die uiteindelijk ook als 'nevendossier' leidde tot frauduleuze praktijken vanwege Goethals. Maar dat is een ander verhaal. Hoewel...^x

Op en neer.

Na herhaald uitstel, werd L&H op 1 december 1995 genoteerd op Nasdaq. Ondertussen hadden ook Louis Verbeke en een aantal belangrijke Vlaamse ondernemers en financiers uit het Latemse netwerk zich ingekocht in de overkoepelende holding.^{xi} Hun engagement zou nog groeien, Loef Claey's Verbeke werd de huisadvocaat van L & H, en Verbeke zelf werd de persoonlijke juridische adviseur van het dynamische duo. Het Flanders Language Fund, een durfkapitaalfonds dat in 1995 werd opgericht "met sterke aanwezigheid van een aantal Luxemburgse vennootschappen waarvan de precieze investeerders nooit bekend zijn gemaakt"^{xii}, werd geleid door het FLV management dat telkens voor één derde eigendom was van SAIL Trust (Jo Lernout en Paul Hauspie zelf), de GIMV en Lessius Management Consulting, een afdeling van de Lessius zakenbank die gerekend wordt tot de Verbekekring. Als *management director* van FLV Management en *chief executive officer* van het FLV Fund, troffen we tot afgelopen zomer Philip Vermeulen aan, dezelfde die jarenlang bij de GIMV werkte en daar de financiering van L&H bewerkstelligde. Zoals bekend is het FLV Fund sterk betrokken bij de frauduleuze constructies die in Korea werden opgezet om de omzet- en winstcijfers van L&H te vervalsen. Terloops kunnen we ook aanstippen dat KPMG-revisor Paul Behets, die zoals we zagen aanvankelijk zware kritiek had op de creatieve boekhouding van L&H maar nadien niets meer wist te melden, op 1 augustus 1999 werd aangeworven door de stichting Flanders Language Valley. Daarover bevroegd in september van dat jaar, verklaart hij: "Ik heb de pers niet ingelicht. Ik vroeg me wel eens af hoe lang het zou duren vooraleer men er lucht van kreeg."^{xiii}

De notering van H&L op de Nasdaq betekende een tweesnijdend zwaard. Enerzijds kon het profiteren van de uitermate gunstige beursconjunctuur, zeker voor technologieaandelen, die bleef aanhouden tot de lente van 2000. Door de aanzienlijke stijging van de aandelenkoers (weze het niet ononderbroken, er was ook een sterke terugval onderweg) konden Lernout en Hauspie hun assertieve aanpak nog opdrijven. Het ene bedrijf na het andere werd overgenomen, vaak door aandelenruil. De Belgische banken hadden een nieuw gouden kalf ontdekt en leenden gul, op het laatst zonder waarborgen. Maar de notering betekende ook dat het bedrijf terecht kwam in de nietsontziende Angelsaksische kapitalistische wereld. De langlopende praktijk van 'creatieve boekhouding' deed het uiteindelijk de das om. Toen de Wall Street Journal op 8 augustus 2000 zijn eerste vernietigende artikel publiceerde, was het hek van de dam. Grootpraak en verdachtmakingen over journalisten die zouden gemanipuleerd worden door *short sellers* (speculanten die gokken op daling i.p.v. stijging van de koers) sneden geen hout. De leugens stapelden zich op maar het debacle was onvermijdelijk. De combinatie van de razendsnelle algemene beursdaling en de opeenvolgende berichten over de constructies die waren opgezet om omzet en winst kunstmatig op te drijven, kelderden het aandeel, leidden tot de schrapping op Nasdaq, het virtueel bankroet van L&H, en ten slotte de voorlopige hechtenis van een aantal topfiguren, ook de twee protagonisten. Het netwerk rond Verbeke, de revisor KPMG die niets had gezien, de banken die roekeloos hadden geleend, een aantal analisten die tot het najaar bleven volhouden dat de aandelen van het bedrijf koopwaardig waren, het schandaal was compleet. Maar het is opvallend dat in sommige media meer aandacht werd besteed aan het lot van 'de kleine aandeelhouder' dan aan de verspilling van overheidsgeld, energie en creativiteit.

Beoordelingen.

Een aantal journalisten die in de Vlaamse pers het dossier van nabij volgden, hebben na het debacle een aantal conclusies trachten te distilleren. In september 2000 waagde Frans Crols, de directeur van Trends, zich reeds aan een eerste bilan.^{xiv} Een jaar later blijft er van zijn drie uitgangspunten niet veel over. Wat waren die? “Eén. Noch Jo Lernout, noch Pol Hauspie, noch hun medewerkers in binnen- en buitenland zijn oplichters. Twee. L&H fabriceert hoog aangeschreven, vooruitstrevende software voor de spraaktechnologie, geen wind zoals de strapatsen van Maurits De Prins (die trouwens nooit de beurs haalde wegens zijn doorzichtige kletspraat). Drie. Als L&H een technologische ruggengraat heeft – en daar gelooft Trends rotsvast in, – dan zal het hele, of het leeuwendeel van het, bedrijf verdergaan onder leiding van de beide stichters of van een overnemer of gedecentraliseerd worden in verzelfstandigde bedrijfsjes.” Hij somt dan een aantal tekortkomingen op: “Wat beter had moeten gaan bij L&H is de crisiscommunicatie; wat beter had moeten gaan, is de doorzichtigheid tussen L&H en zijn melkweg van genetwerkte onderneminkjes; wat beter had moeten gaan, is de rapportering over de cijfers; wat beter had moeten gaan, is de organisatie van de blokkeringsmacht en de schuldfinanciering.” Op basis van zijn eerste uitgangspunt kon hij moeilijk verder gaan, en schrijven dat er systematisch fraude werd gepleegd. Misschien had hij beter zijn bilan wat later geschreven.

Piet Depuydt meent dat er drie lessen kunnen getrokken worden^{xv}: Ten eerste, werd L & H bestuurd door een klein cenakel. Jo Lernout, Pol Hauspie en Nico Willaert konden via een bijzondere constructie de volledige controle over het bedrijf in handen houden zolang ze minstens 10% van de aandelen bezaten. Ten tweede, kreeg het management *carte blanche*. Gaston Bastiaens, die nauwelijks delegerde, staarde zich blind op de kortetermijnresultaten met “inflatoire beurskoersen als ultiem doel”. De zeepbel moest vroeg of laat barsten. Ten slotte, vertoonde het bedrijf een duidelijk gebrek aan interne controle. KPMG, de bedrijfsrevisor “was misschien wel in extreme mate conform de regels, maar weinig performant”. “Dit alles gedijde in een context waar de definitie van het woordje *omzet* een uiterst rekbaar of efemeer begrip was”, besluit Depuydt. Daar houden zijn conclusies op.

Pascal Dendooven benadrukt sterk de ondoorzichtigheid van de bedrijfsstructuur.^{xvi} “Het concept van de verbonden initiatieven stelde het bedrijf in staat om in een periode dat de taaltechnologiemarkt nog in de kinderschoenen stond, extra business voor L&H te genereren. Dat was dan weer belangrijk om de verwachtingen van de financiële gemeenschap in te lossen. Enkele Vlaamse topondernemers uit het netwerk van de juridische adviseur (Louis Verbeke, PV) nestelden zich in dit ‘zelfvoedende’ model en moedigden Jo en Pol aan door te gaan op de ingeslagen weg. Waarschuwingen dat dit model niet paste in de nieuwe stroming van *corporate governance*, waarmee bedoeld wordt een evenwichtige taakverdeling tussen management, raad van bestuur en aandeelhouders, werden in de wind geslagen.” Maar de kritiek van Dendooven is intern contradictorisch: de fout leggen bij het gebrek aan transparantie tegenover de aandeelhouders, is in tegenspraak met de vaststelling dat de ondoorzichtige randstructuren (de National Dispatch Centers en de Language Development Companies) noodzakelijke fraudemechanismen waren om in een toestand van relatief geringe vraag naar de producten en zware onderzoeks- en ontwikkelingskosten, “de verwachtingen van de financiële gemeenschap in te lossen”. Het bedrog was een noodzakelijke voorwaarde om het hoofd boven water te houden.

Stefaan Michiels legt in zijn evaluatie het accent op de risico's van de beursnotering^{xvii}: “Lernout & Hauspie heeft zich op die manier ingeschakeld in de onverbiddelijke logica van de financiële markten. Daarin is geen rol weggelegd voor middelmatigheid. Er is alleen plaats voor comparatieven: meer, beter, hoger, groter, sneller. Een bedrijf dat zich niet één van de predikaten eigen kan maken, wordt bij de *losers* gerekend... Ook dat is de onverbiddelijke logica van de financiële markten. Een jong technologiebedrijf dat zichzelf rechtstreeks financiert op de internationale kapitaalmarkten, kan zich niet achter de rug van een geduldige hoofdaandeelhouder verschuilen, een rol die de holdings vroeger speelden. Lernout & Hauspie ervaart nu dat een snelle beursgang niet alleen voordelen inhoudt, maar ook heel wat gevaren.” Niemand van de bovengeciteerde commentatoren overschrijdt in zijn evaluatie een onuitgesproken grens, die waarbij men belandt op het terrein van de kritiek op de ‘markteconomie’ of, riskanter nog, van het kapitalisme. De consensus blijft overeind. Zeker, Jo en Pol hebben zich vergaloppeerd, de financiële markten zijn ‘onverbiddelijk’, de banken werden roekeloos, de revisoren waren onzorgvuldig, de analisten te optimistisch, de beleggers te gulzig. Maar de geldende opvattingen rond het probleem van de

disfunctivering van het kapitalisme concentreren zich in deze tijden op *corporate governance* (wat in feite draait rond het oude *principal-agent*-probleem) en ‘ethisch ondernemen’.

Ondertussen ziet men in de praktijk de constructie van het kapitalistisch productie- en circulatiesysteem verder evolueren volgens de wetten van de concurrentie in het kader van het privé-eigendom van de productie en distributie. De druk op de rentabiliteitsvereisten van de beursgenoteerde ondernemingen is vooral sinds het begin van de jaren negentig sterk toegenomen. Dat heeft zeer veel te maken met de toegenomen macht van de institutionele beleggers die een maximaal rendement nastreven en zich steeds actiever gingen bemoeien met het dagelijks bestuur van de bedrijven. Dat, en niets anders, is de echte reden waarom de laatste jaren zoveel aandacht werd besteed aan de fameuze *corporate governance*. De ‘markt’ wordt aanhoudend geconstrueerd en gereconstrueerd in functie van de winstmaximalisatie. Het heeft niets te maken met ‘middelmaticheid’ maar met specifieke prestatievereisten.

Revisoren en zakenadvocaten.

In die marktconstructie, spelen vele actoren mee. Naar aanleiding van de L&H affaire kwam de rol van revisoren en zakenadvocaten prominent aan de orde.

Ingevolge de noodzaak tot gestroomlijnd management onder de rendementsdruk die door de financiële markten wordt opgelegd, én ingevolge de keiharde concurrentie tussen de financiële dienstverleners, trad de afgelopen tien jaar een steeds grotere verwevenheid op tussen de verschillende segmenten die zich met bedrijfscontrole en consulting bezighouden. Enerzijds stelt men de schaalvergroting vast (via een aantal fusies en overnames) waardoor men thans spreekt over de Big Five-kantoren (Pricewaterhouse-Cooper, Deloitte Touche Tohamatsu, Ernst&Young, Arthur Andersen en KPMG), anderzijds werden adviesverstrekking (consulting) en fiscale begeleiding steeds belangrijker. Bedrijfsrevisorat (auditing) wordt steeds meer in de rand gedrukt en dient vaak als opstap om de andere en veel lucratievere diensten binnen te brengen. In het boekjaar 1999-2001 realiseerden de Belgische vestigingen van de Big Five een gezamenlijke omzet van nagenoeg 33 miljard BEF, een stijging met 22% tegenover het jaar voordien. Van die omzet werd slechts 26,5% voortgebracht door revisorenwerk (het jaar voordien was het nog 28%). In 1998 en 1999 betaalde L&H aardige stuiver aan KPMG: 64 miljoen BEF in 1998 (waarvan 50 voor audit- en 14 miljoen voor non-audit-activiteiten) en 112 miljoen BEF in 1999 (waarvan 81 voor audit- en 31 voor non-audit-activiteiten).^{xviii} De Big Five stellen dat er tussen hun verschillende afdelingen waterdichte schotten bestaan, een ‘Chinese Muur’ luidt het. Men beïnvloedt mekaar niet. Het kan betwijfeld worden en dat wordt het ook. Zo schreef André Coen, docent aan de Economische Hogeschool Sint-Aloysius: “Verschillende geledingen in de samenleving moeten zich bezinnen over de weg die de auditkantoren opgaan. Ze zijn duidelijk geëvolueerd naar commerciële dienstverlening. Is dit verzoenbaar met de behartiging van het algemeen belang, wat toch een basiskenmerk is van een vrij beroep? (Ik wist dat niet, maar soit, P.V.) We moeten sceptisch staan tegenover de zogenaamde “Chinese muren in de grote accountantskantoren.”^{xix}

Uit een recente studie van meer dan 4.000 beursgenoteerde bedrijven in de Verenigde Staten, uitgevoerd door de Stanford Business School, bleek dat ruim 95% één of andere vorm van advies betreft van zijn auditkantoor en de ruim de helft betaalde méér voor die toegevoegde diensten dan voor de auditing. De ondernemingen die relatief het meest betalen voor adviesdiensten slagen er vaker in om aan de winstverwachtingen van de Amerikaanse beurs te beantwoorden. De studie besluit “dat er in die bedrijven meer aan *earnings management* wordt gedaan”. Dat wil zeggen dat er aan ‘creatieve boekhouding’ wordt gedaan, bijvoorbeeld door inkomsten eerder te boeken dan toegelaten of door een winstreserve aan te leggen die latere winstcijfers moet opsmukken.^{xx}

De vragen dienen gesteld te worden. Hoe grondig controleren de revisoren de boekhouding van de ondernemingen? En als ‘onregelmatigheden’ worden vastgesteld, hoe ver laat men het dan komen? Hoeveel wordt binnenskamers ‘geregeld’? De ‘laksheid’ van KPMG bij L&H is geen uitzondering. De Duitse afdeling van KPMG was de revisor bij Philipp Holzmann AG toen die bouwonderneming in november 1999 verliezen ten belope van 25 miljard BEF bekendmaakte (André Leysen kan daarover meepraten). De onderneming werd gered met geld van de belastingbetaler en in augustus 2000 werd KPMG voor zijn diensten bedankt. KPMG Duitsland betaalde ook miljoenen mark schadevergoeding

voor nalatigheid, naar aanleiding van de fusie tussen de Bayerische Vereinsbank AG en de Hypobank AG in 1998. In mei van dit jaar betaalde KPMG Duitsland 100 miljoen mark (2,1 miljard BEF) aan de aandeelhouders van de groep Flow-Tex, omdat de onjuiste jaarbalansen over 1997 en 1998 werden goedgekeurd. In 1999 betaalde Ernst & Young respectievelijk 335 en 34 miljoen dollar voor fouten in de auditing bij de firma's Cendant en Informix.^{xxi}

Ook de zakenadvocatuur raakt steeds meer in een stroomversnelling, opnieuw door schaalvergroting, door internationalisering, én door het aangaan van samenwerkingsverbanden met de Big Five. Het aantal overnames en samenwerkingsverbanden steeg de afgelopen jaren spectaculair. Momenteel domineren de Britse advocatenkantoren de internationale markt. Het Londense Freshfield Bruckhaus Deringer staat op de eerste plaats en Linklaters & Alliance (waarvan het grootste Belgische kantoor De Bandt Van Hecke deel van uitmaakt) staan op de eerste twee plaatsen. Het tweede grootste Belgische kantoor Loef Claeys Verbeke werd overgenomen door een ander groot Brits kantoor en omgedoopt tot Allen & Overy Belgium. Het vijfde Belgische kantoor Bogaert & Vandemeulebroeke werkt nauw samen met Pricewaterhouse Cooper. Marc Vandemeulebroeke verklaarde hieromtrent: "Wij willen juridische diensten verstrekken via een multidisciplinaire en internationale benadering. Multidisciplinair betekent dat B&V samenwerkt met andere beroepen zoals revisoren, fiscalisten, accountants, actuariissen, informatici, financieel adviseurs, enzovoort. Internationaal duidt op onze band met het Landwell netwerk (1.700 zakenadvocaten). De voordelen zijn dubbel. We staan zowel lokaal als globaal sterk, en dan nog eens met een multidisciplinaire focus dankzij PwC."^{xxii}

Louis Verbeke, die verklaart "ziek te zijn" van de L&H-affaire, waarin hij trouwens elke schuld ontkent, heeft zijn fundamentele visie op de rol van de moderne zakenadvocatuur niet gewijzigd ingevolge zijn L&H-avontuur. In mei van dit jaar was hij gastspreker op een lunchcauserie van de Vlaamse Management Associatie. Hij zei daar onder andere: "Een advocaat moet niet toetsend zijn maar opbouwend en deel uitmaken van het (bedrijfs)proces. Hij moet geen vrijblijvend advies geven, maar betrokken zijn. Advocatuur schuift op naar ondernemerschap, terwijl ondernemers elementen overnemen uit het partnershipmodel van de advocatuur."^{xxiii}

In een moment van grote openhartigheid, waarschijnlijk ingegeven door de L&H-kater die toen nog heel vers was, verklaarde Verbeke in januari van dit jaar: "Rond advocaten, hun bestuursmandaten en hun effectenbezit bestaat veel schijnheiligheid. Als je transparant bent, zoals ik dat gedaan heb bij L&H – en dat is steeds mijn principiële manier van werken – word je bekritiseerd en gepakt. Had ik het ook moeten doen langs een Luxemburgse holding of een Liechtensteinse *Anstalt*? Als je, zoals enkele confraters, erft omdat je van een rijke familie bent en dan in de raad van bestuur gaat zetelen, dan is het oké. Als je investeert met je eigen centen, aandelen koopt en een mandaat opneemt, dan wordt aan de publieke opinie gesuggereerd – foutief, trouwens – dat je je boekje te buiten gaat."^{xxiv}

Maar de vraag die zich onvermijdelijk opdringt, en ze wordt wel heel pertinent naar aanleiding van de dubbele rol die Verbeke bij L&H speelde als advocaat van het bedrijf én als aandeelhouder van de overkoepelende holding, is die naar het hanteren van het beroepsgeheim. De 'betrokkenheid' bij het opzetten van bedenkelijke juridische constructies, lijkt dan zeer sterk op het handelen met twee petjes. *You can't eat your cake and have it too.*

Paul Verbraeken

7 oktober 2001

Bio

Paul Verbraeken studeerde sociale wetenschappen aan de RUG en is publicist

ⁱ In april raamde de OESO de BNP-groei in de eurozone voor 2001 op 2,7%. In diezelfde maand maakte het IMF een geraamde groei van 2,4% bekend. In juni van dit jaar verlaagde het IMF zijn prognose tot 2%

“of zelfs minder”. Medio december raamde de Europese Centrale Bank de groei voor 2001 in de eurozone op 2,6 tot 3,6%, zes maanden later luidde het 2,2 tot 2,8%. In zijn World Economic Outlook van oktober 2001 (waarvan bij het afsluiten van dit stuk een versie beschikbaar was op de IMF webstek, gegevens die nog geen rekening houden met de gevolgen van de WTC-aanslag) vergeleek het IMF zijn huidige prognoses voor 2001 met die van de WEO van april 2001. De verschillen zijn aanzienlijk: voor de VS van 1,5 naar 1,3%, voor de Europese Unie van 2,4 naar 1,8%, voor Japan van 1,6 naar -0,5% en voor de zogenaamde ‘newly industrialized Asian countries’ (Zuid-Korea, Singapore, Taiwan...) van 3,8 naar 1%! In een ander register verwijzen we naar de ‘wedstrijd’ die door het weekblad Humo werd georganiseerd tussen een aantal beursanalisten en een groep bonobo’s, die beiden een pakket aandelen mochten uitkiezen waarvan ze dachten dat het de sterkste koerstoename zou hebben. De bonobo’s wonnen afgetekend. Dient men hier uit af te leiden dat frequente en promiscue seksuele activiteit een vereiste is voor gedegen beursanalyse?

ⁱⁱ In tegenstelling tot wat men vaak denkt, pleiten de ‘klassieke neoliberalen’ niet voor een grondige afbouw van het staatsapparaat (de ‘overheid’) maar voor een staat die de marktwerking ondersteunt. De staatsvorm dient een ondergeschikt instrument te zijn. Maar ondergeschikt aan wat? De onduidelijkheid op dat vlak vloeit mijns inziens rechtsreeks voort uit hun methodologisch individualisme, een uitgangspunt dat consequente politieke theorievorming uitsluit. Men dient zich niet te laten misleiden door het samenraapsel van halfverteerde lectuur waaruit de Burgermanifesten van Guy Verhofstadt en Frans Verleyen bestaan. Ze zijn eerder beïnvloed door de libertarische ‘lunatic right’ dan door de mainstream neoliberalen. De burgermanifesten, en soortgelijke literatuur die men in Groot-Brittannië (Ralph Harris, Arthur Seldon...) en Frankrijk (Guy Sorman...) aantreft, vervullen uiteraard in de eerste plaats een politiek-ideologische rol: enerzijds de delegitimering van het keynesiaans theoretisch corpus, de legitimering van het offensief tegen de georganiseerde arbeidersbeweging anderzijds.

ⁱⁱⁱ In het bestek van dit artikel kan ik slechts de grote lijnen weergeven van een traject dat doorspekt is met soms hilarische anekdotes en klein en groot gesjoemel. Ik baseer mij op drie bronnen: het zeer gedetailleerde boek van Piet Depuydt, *De spraakmakers. Geldnood en groei aan de rand van de afgrond*, Globe, Groot-Bijgaarden, 1997 (hierna: Depuydt); het boek van Bruno Huygebaert, *Opkomst en val van Lernout&Hauspie*, Houtekiet, Antwerpen/Baarn, 2001 (hierna Huygebaert), en de talrijke artikelen die in de loop van de jaren verschenen in *De Financieel-Economische Tijd*, *De Standaard*, *The Wall Street Journal*, *Trends*, *De Morgen*, *Knack*. Bij het afsluiten van mijn stuk beschikte ik nog niet over het boek van Roger van Apeldoorn, *De Windmakers. Het Lernout & Hauspie-drama*, Biblio, Kalmthout, 2001.

^{iv} Depuydt, pp. 28-29.

^v Depuydt, p. 89.

^{vi} Depuydt, p. 185.

^{vii} Depuydt, p. 252.

^{viii} Depuydt, p. 225. Voor vroegere overheidssteun en de interventie van de onvermijdelijke Leo Delcroix, zie o.a. Huygebaert, p. 28.

^{ix} Depuydt, p. 252.

^x Pikant detail is ook dat naar aanleiding van de private plaatsing het Pensioenfonds van de Belgische Senaat intekende voor een bedrag van 5 miljoen BEF. Op dat ogenblik zetelde Leo Delcroix (hij weer!) samen met een PSC’er en een PRL’er in het college van quaestoren dat het beheer van de Pensioenkas opvolgde. In 1996 en 1997 kocht het fonds aandelen bij voor een bedrag van 24,5 miljoen BEF. Nadien werd stelselmatig verkocht zodat het Pensioenfonds een totale winst van 34,42 miljoen BEF op zijn belegging realiseerde. Piet Depuydt, *Met dank aan Lernout & Hauspie*, *Trends*, 27/9/2001, p. 22.

^{xi} Vorig jaar werd 14,9% van de aandelen van de L&H Holding, die samen met L&H Holding III Luxemburg en Oldco 15,4% van Lernout & Hauspie Speech Products NV bezit, aangehouden door Louis Verbeke, Christian Dumolin, Luc De Bruyckere, Johan Van Tieghem, Peter Op de Beeck, Mercator Noordstar (met als grote man Ronald Everaert) en Jean Van Marcke, allen ‘Latemboys’. Jean Van Marcke is tevens voorzitter van het FLV Fund. Voor meer informatie over het netwerk en zijn relatie met L&H, zie oa. Frans Crols en Piet Depuydt, *Atlas van de macht. Opgang, bloei en verval van de Vlerick-Boys*, *Trends*, 25/1/2001, pp. 39-44.

^{xiii} Huygebaert, p. 121.

- ^{xiii} Pascal Dendooven, Van KPMG naar FLV, De Standaard, 21/9/1999. Later kwam aan het licht dat Behets, toen hij nog KPMG-revisor was bij L&H, aanwezig was op een presentatie in de Verenigde Staten met het doel een private investeerder aan te trekken.
- ^{xiv} Frans Crols, Jo & Pol & Maurits?, Trends, 28/9/2000, p. 7.
- ^{xv} Piet Depuydt, Lernout & Hauspie. Lessen uit het drama, Trends, 7/6/2001, p. 175.
- ^{xvi} Pascal Dendooven, Wat ging er fout bij Lernout & Hauspie?, De Standaard, 18-19/11/2000.
- ^{xvii} Stefaan Michiels, Wat ging er fout bij Lernout & Hauspie?, De Standaard, 18-19/11/2000.
- ^{xviii} Huygebaert, p. 134. Het valt op dat het aandeel van de auditingkosten in de totale dienstverlening van KPMG aan L&H aanzienlijk hoger ligt dan het gemiddelde (50% t.o.v. van 26,5% in 1999-2000). Dit heeft te maken met het feit dat in de lente van 1999 het volledige team managementadviseurs overstapte naar Pricewaterhousecoopers, zodat de consultinginkomsten bij KPMG globaal daalden. KB., Big Five-accountants drijven gezamenlijke omzet op tot 33 miljard, FET, 9/2/2001.
- ^{xix} André De Coen, Onafhankelijke audits horen bij goed bestuur, De Standaard, 15/11/2001.
- ^{xx} Wim De Preter, Revisoren knippen oogje dicht als ze ook mogen adviseren, De Standaard, 2/8/2001.
- ^{xxi} Mark Maremont, L&H investors target KPMG to get even, WSJE, 19-20/1/2001. De Standaard, 17/5/01.
- ^{xxii} Voor meer informatie zie: Dirk Delamartino, Dossier Revisoren zoeken eigen plaats in explosieve consultingmarkt, De Standaard, 24 november 2000. Pascal Dendooven, Britse advocaten onttrenen Amerikaanse concurrenten, De Standaard, 24/7/2001. Voor meer duiding hieromtrent verwijs ik naar mijn artikel "Hoe gaat het eigenlijk met het kapitalisme?", Vlaams Marxistisch Tijdschrift, september 1999, pp. 59-68.
- ^{xxiii} Pascal Dendooven, Louis Verbeke pleit voor 'betrokken advocatuur', De Standaard, 31/5/2001.
- ^{xxiv} Frans Crols en Piet Depuydt, Opgang, bloei en verval van de Vlerick-boys, Trends, 25/1/2001, p. 41.