



Bestaat goodwill nog?

In de gouden jaren tot medio 2008 werd bij bedrijfsoverdracht bijna altijd een aanzienlijk bedrag aan goodwill betaald. Door de recessie kwam goodwill in een ander daglicht te staan. Dat werd nog versterkt door de bankencrisis, goodwill was bijna niet meer financierbaar. Hoe is de huidige praktijk? We leggen deze vraag voor aan Overname-Expert John Oostveen uit Soest.



WAT IS GOODWILL?

Er is sprake van goodwill als de koopsom van een bedrijf hoger is dan de waarde van dat bedrijf volgens de balans. Maar waarom zou een koper meer betalen dan het saldo van de bezittingen en de schulden van een bedrijf? Je kunt het kopen van een bedrijf vergelijken met het kopen van een machine voor een fabriek, waarmee je meer omzet en winst kunt maken. In feite is een bedrijf ook een productiemiddel. Het bedrijf is een investering, waarmee je omzet en winst kunt maken. Naarmate het winstperspectief van dat bedrijf hoger is zal de waarde van dat bedrijf ook hoger zijn. We bepalen de waarde van een onderneming als de contante waarde van de toekomstige kasstromen.

GOODWILL IN DE PRAKTIJK

Een goede illustratie van een bedrijfsovername met veel goodwill is een bedrijf in de dienstensector, bijvoorbeeld een reclamebureau. Op de balans staan meestal alleen vorderingen, wat crediteuren en een bankfinanciering voor werkkapitaal. Per saldo is er veelal een klein eigen vermogen. Als zo'n bedrijf mooie bestendige resultaten behaalt van bijvoorbeeld twee ton per jaar, dan kan de waarde van dat bedrijf wel een miljoen zijn. Gezien het geringe eigen vermogen bestaat deze waarde dus vrijwel geheel

uit goodwill, die wordt gevormd door de toekomstige verdien capaciteit van het bedrijf. De waarde zit in het klantenbestand, het personeel en de bedrijfsnaam (imago, naamsbekendheid). Met deze klanten en dit personeel wordt immers de omzet en de winst gemaakt. Als er veel doorlopende contracten zijn genereert dat extra waarde.

RISICO'S EN FINANCIERING

Als koper van zo'n bedrijf zul je dus goed moeten beoordelen of deze klanten en de bijbehorende omzet overdraagbaar zijn. Als de klanten vooral gebonden zijn aan de verkoper of als kennis en kunde teveel afhankelijk is van één medewerker, is dat een groot risico. Voor de benodigde overnamefinanciering zal ook de bank daar kritisch naar kijken. Om het risico voor koper en bank te beperken wordt in de huidige praktijk de overnamesom meestal gesplitst in een contant deel en een na te betalen deel, dat als lening van verkoper aan koper wordt verstrekt. Daarnaast wordt boven op de koopsom vaak nog een 'earn out' afgesproken, d.w.z. dat als de omzet of resultaten na overname hoger zijn dan afgesproken, er extra wordt betaald.

Onze ervaring is dat goodwill bij bijna elke overname een rol speelt. Iedere situatie is natuurlijk anders, maar met een evenwichtige

koopsomstructuur krijgen we de overnamefinanciering voor elkaar. Daarbij is het natuurlijk wel zaak de bank er tijdig bij te betrekken. Uiteraard zal de koper over de juiste ondernemerskwaliteiten moeten beschikken en ook voldoende eigen middelen moeten inbrengen. Het zal duidelijk zijn dat wij als overnameadviseur voor onze opdrachtgever, hetzij de koper, hetzij de verkoper een belangrijke rol hebben om er in de onderhandelingen het maximale uit te halen. <<

John Oostveen is founding partner van Overname-Experts, een landelijke keten van tien zelfstandige, zeer ervaren, gecertificeerde overnamespecialisten. Hij is lid van diverse ondernemersnetwerken in Soest, Amersfoort en Hilversum en uiteraard ook van de beroepsorganisatie BOBB.

OVERNAME-EXPERTS

Burgemeester Grothestradaat 53
3761 CL Soest
Telefoon 035 - 887 17 11
E-mail oostveen@overname-experts.nl
www.overname-experts.nl
