



In deze nieuwsbrief

- » [Henry Ford \(1863-1947\)](#)
- » [Netto werkkapitaal en ondernemingswaarde](#)
- » [Recente opdrachten](#)

Henry Ford (1863-1947)

Henry Ford zei het eens: "Een onderneming die niets anders voortbrengt dan geld is een armzalig soort van organisatie". Toch verenigen we de onderneming bij waarden tot een geldmachine. En dat is ook nodig omdat er anders geen oplossing komt of geen voortgang in een proces. En, hoewel we ons betrokken voelen, is de afstand die wij hebben tot de ondernemer ook nodig en is dat juist waar de accountant, de advocaat of de notaris meestal behoefte aan heeft: Een objectief, onpartijdig en onafhankelijk oordeel. Niet alleen over geld bij een waardering, maar vaak ook over emoties en relaties bij een conflict, bij een echtscheiding of bij een bedrijfsoverdracht al dan niet aan familie.

Ook in 2014 staan wij weer voor u klaar om waar nodig snel en flexibel beschikbaar te zijn voor u en uw cliënt(en). Als u geen tijd hebt, niet onpartijdig kunt zijn of gewoon behoefte hebt aan een specialist. Als professional voor professionals. Om binnen heldere, afgesproken grenzen onze bijdrage te leveren aan hetgeen uw cliënt van u verwacht en u van ons verwacht. Weer een mooie uitdaging voor het komende jaar!

Met vriendelijke groet,
Peter Oudshoorn en Jan Pieter van Ree

Nieuwsbrief Januari 2014

E-Supporter is een uitgave van Corporate Finance Support, Oudshoorn Consultants en ReVenue Consultants.

Corporate Finance Support BV

Herenstraat 52
3911 JG Rhenen
Prattenburglaan 6
3903 DJ Veenendaal
www.cf-support.nl

Contact

Drs. Jan Pieter van Ree RA RV
M. 06 - 53 80 54 44
jpvanree@cf-support.nl

Peter J. Oudshoorn RA
M. 06 - 10 94 23 97
pioudshoorn@cf-support.nl

Profiel

Accountants, advocaten en notarissen doen een beroep op ons indien zij bij hun cliënten te maken krijgen met werkzaamheden in het grensgebied van juridische en financiële of bedrijfseconomische expertise, zoals bedrijfsadvies, bedrijfswaardering, bedrijfsoverdracht, herstructurering, financiering, insolventie, juridische fusie of splitsing, etc. Met name in die gevallen wanneer zij onvoldoende tijd hebben, niet onpartijdig kunnen zijn, een vaktechnische belemmering hebben en/of behoefte hebben aan een specialist. Wij zijn snel en flexibel voor u beschikbaar, onafhankelijk, loyaal aan uw kantoor en ons ervan bewust dat u pas tevreden bent als uw cliënt tevreden is. Met recht "professionals voor professionals"

Netto werkkapitaal en ondernemingswaarde

Het netto werkkapitaal behoort voor een onderneming tot het operationele ondernemingsvermogen. Met andere woorden, het netto werkkapitaal is noodzakelijk -en dient een bepaalde omvang te hebben- voor het ongestoord kunnen voortzetten van de bedrijfsactiviteiten. Bij het waarderen van een onderneming met behulp van de DCF-methode is het netto werkkapitaal één van de zaken die veel aandacht krijgt. Waarom? Omdat in de praktijk blijkt dat bij een te verkopen of te kopen onderneming het netto werkkapitaal vaak niet optimaal is en dit te laat wordt onderkend. Soms pas net voor een voorgenomen bedrijfsoverdracht.

Voor een verkoper kan dit negatief uitpakken. Vaak zien we bij bedrijven die het goed gedaan hebben en geen of weinig rentedragende schulden hebben dat er vrij gemakkelijk met bijvoorbeeld voorraden en debiteuren wordt omgegaan. Als dit in een laat stadium wordt onderkend, dan moet zo'n ondernemer bij overdracht uit gaan leggen waarom hetzelfde resultaat kan worden behaald met bijvoorbeeld een soms substantieel lagere voorraad. Dat zijn lastige discussies tijdens een onderhandeling over een overdrachtprijs. Beter is om dit te bewijzen en tijdig te zorgen dat het netto werkkapitaal wordt geoptimaliseerd, zodat dit ook een aantal jaren uit de jaarrekening blijkt.

Omgekeerd is het voor een koper soms een kans indien met werkkapitaaloptimalisatie geen of onvoldoende rekening is gehouden bij de vraagprijs. Hij kan dan een deel van zijn koopsom snel terug verdienen door het netto werkkapitaal van de overgenomen onderneming op korte termijn te optimaliseren.

Bij bedrijfsoverdrachten binnen de familie heeft de Belastingdienst soms een stevige vinger in de pap bij het bepalen van de overdrachtprijs. Daarbij is de Belastingdienst tegenwoordig nadrukkelijk partij in de discussie over bijvoorbeeld de rendementseis, met als gevolg dat de onderneming soms voor een hogere prijs overgaat dan de familie wenste. Onze ervaring is dat de Belastingdienst minder scherp is op andere aspecten, zoals het netto werkkapitaal. Dit maakt het mogelijk dat door het meegeven van een royaler netto werkkapitaal (uiteeraard voor dezelfde prijs) de pijn van een wat hogere waarde kan worden verzacht en feitelijk de toch tegen de gewenste prijs kan worden overgedragen worden. Dit is echter geen reparatie achteraf, maar dient van te voren in het onderhandelingstraject te worden ingebouwd.

Samenvattend is het zaak voor een verkoper (zeker bij verkoop aan een derde) om tijdig te starten met het kritisch beoordelen en optimaliseren van zijn netto werkkapitaal. Het is een post met effect op de hoeveelheid cash die een verkoper overhoudt. Tegelijkertijd is het ook een instrument dat kan worden gebruikt om bij een overdracht binnen de familie actief te sturen op de cash die van de bedrijfsopvolgers naar de overdrager gaat, ondanks de soms

dus.

Disclaimer

De informatie in deze nieuwsbrief is met zorg samengesteld. Wij kunnen echter niet aansprakelijk worden gesteld voor de verstrekte informatie.

[Afmelden voor deze nieuwsbrief](#)

moeizame discussies met Belastingdienst. Kortom, een post waar iets mee te verdienen valt.

Recente opdrachten

In de afgelopen tijd hebben wij ondermeer succesvol afgerond of bijgedragen aan:

- De voorbereiding en effectuering van de overdracht van een drukkerij, deels aan een zoon van de overdrager, deels aan een aantal medewerkers.
- De waardering van een eenmanszaak in grondverzet in het kader van een echtscheiding in opdracht van één der partijen.
- Het participatieplan en de juridische uitwerking van de participaties in het kader van opzetten en de start van een veelbelovende website.
- De uitkoop van een aandeelhouder in een machinefabriek.
- De uitkoop van een aandeelhouder in een onderneming die zich bezig houdt met stand- en interieurbouw, een en ander in verband met ziekte van de uittreedende aandeelhouder.
- De waardering van een tweetal ondernemingen (groothandel in tandtechniek en een afslankinstituut) in het kader van een echtscheiding, waarbij wij in opdracht van de rechtbank optraden als aangewezen gerechtelijk deskundige.
- De voorbereiding van de beëindiging van een internetboekhandel en de verkoop van de activa daarvan.
- De waardering van een onderneming, gespecialiseerd in industriële sloopwerken, in het kader van een boedelscheiding.
- De begeleiding van de overname van een reclamebureau.
- Een bijdrage aan de oplossing van een stevig meningsverschil tussen accountant en Belastingdienst over de waarde waarvoor een handelsbedrijf in agrarische producten overging van vader op zoon.

deze nieuwsbrief is een initiatief van