



In deze nieuwsbrief

- » De vakantie alweer bijna vergeten
- » Conflicten binnen familie, een vak apart.
- » Belastingdienst en de DCF-methode
- » Recente opdrachten
- » Vraag en aanbod

De vakantie alweer bijna vergeten

De vakantie ligt voor de meesten van ons alweer ver achter ons en we zijn weer volop bezig voor onze cliënten. Graag zijn wij u weer van dienst in de komende tijd als het gaat om waarderingskwesties, aan- en verkoopbegeleiding in het MKB en andere klussen waarvoor u in de komende tijd, om wat voor reden dan ook, specifieke expertise kunt gebruiken. Wij willen daarin weer snel en flexibel voor u beschikbaar te zijn!

Met vriendelijke groet,

Peter J. Oudshoorn RA

Drs. Jan Pieter van Ree RA RV

Conflicten binnen familie, een vak apart

U kent vast dat gevoel wel als u betrokken raakt bij een conflict. U hoort het verhaal van de ene partij en u denkt "Sjonge, jonge". Daarna hoort u het verhaal van de andere partij en dat werpt weer een heel ander licht op de zaak. Soms helt u over naar de mening van de ene partij en dan weer naar de mening van de andere partij. En dan is onze taak om dwars door de beleving (emotie) van onze cliënten heen (en ook door die van onszelf) zo goed

Nieuwsbrief nr. 3 – september 2010

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
pjoudshoorn@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, bedrijfsverdracht, 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

mogelijk het onderscheid te maken tussen “partijen voelen of ervaren dit” en “de feiten die in deze casus spelen zijn dit”. Lastige, maar ook mooie trajecten.

Wel is het altijd triest als het een conflict tussen familie betreft. Zoals onlangs tussen vader en zoon. Er waren al diverse deskundigen bij betrokken geweest voordat wij er bij gehaald werden. De deskundigen verschilden van mening. Een van de adviseurs (meer relationeel gericht) wilde eerst de relatie vader en zoon aanpakken en daarna pas de zakelijke relatie. Wij zagen dat niet zitten omdat vader en zoon elkaar op het zakelijke vlak dagelijks in de haren zaten en het conflict daardoor steeds erger werd. Onze eerste actie is geweest om een regeling te treffen waardoor die twee elkaar niet meer dagelijks zouden treffen. In het vervolgtraject bleek dat ze het zakelijk met elkaar niet zagen zitten en hebben we een regeling kunnen treffen waarbij één der maten door ging en de ander uittrad. Dat is een prima traject geweest. En toch, door dat succes heen knaagt het dat het hier om een vader en zoon ging. Zij zijn nu zakelijk van elkaar los en gaan hun eigen weg. Maar de vader-zoon relatie ligt nog overhoop en zou dat ooit weer goed komen? Dan ervaar je ook de beperkingen in je werk. Dan kun je niet meer doen dan partijen, na de afwikkeling van de zakelijke aspecten, op het hart binden dat er nog veel meer is dat opgelost moet worden en ze daarbij de hulp aanbevelen van een instelling op het gebied van relatietherapie.

De lessen die we ondermeer hebben geleerd van deze zaak:

- Wees ontzettend duidelijk en transparant over je eigen positie en de wijze waarop je met partijen communiceert en wees vervolgens ook uiterst consequent daarin.
- We moeten onze eigen beperkingen kennen. Weten waar onze taak ophoudt (zakelijk) en waar een ander mogelijk nog iets meer kan doen (relationeel).
- Leg bij elk begin van een samenwerking vooraf weloverwogen, in samenspraak met partijen, vast wat er gebeurt bij een conflict. Ook in deze zaak was er sprake van een beroerd maatschapcontract dat een aantal belangrijke dingen ongeregeld liet en zelfs zichzelf op verschillende punten tegensprak.

Belastingdienst en de DCF-methode

Hoewel de belastingdienst er niet mee voorop loopt, is er wel steeds meer ruimte voor het gebruik van de DCF-methode. Onze ervaring is dat de belastingdienst de DCF-methode wel accepteert, maar de uitkomst toetst aan de hand van de wat conservatieve methoden als “verbeterde

bewust dat u pas tevreden bent als uw cliënt tevreden is. Met recht “professionals voor professionals” 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](#)

rentabiliteitswaarde". Het argument daarbij is dat het gebruik van de DCF-methode in de praktijk, de fiscale rechtspraak en de literatuur nog geen gemeengoed is. Een en ander neemt niet weg dat ook de bij de belastingdienst wel degelijk mensen werkzaam zijn die zeer kundig zijn op het gebied van de DCF-methode. In het Vastgoedkenniscentrum van de belastingdienst zit inmiddels ook een Reigster Valuator.

Recente opdrachten

In de afgelopen maanden hebben wij ondermeer succesvol afgerond:

- Een overname van een boekenuitgeverij door een middelgroot mediabedrijf.
 - Beoordeling van een mogelijkheid tot samenwerking tussen een tweetal bouwbedrijven waarvan de één in zwaar weer verkeerde;
 - Beëindiging van een langlopend conflict tussen maatschapsleden (vader en zoon), door een intensieve bemiddelingsactie, uiteindelijk leidend tot de uittreding van één der maten.
 - Een overdracht van een onroerende zaak (verzorgingshuis) van een algemene instelling aan een zorggroep.
 - De waardering van een handel in windturbines in een lastige fiscale en juridische context.
-

Vraag en aanbod

Wij zijn momenteel voor opdrachtgevers op zoek naar:

- Bureaus die gespecialiseerd zijn in salarisadministraties of accountants-/administratiekantoren die hun salarisadministraties onder willen brengen bij een professionele dienstverlener met ambities op dit gebied. Diverse samenwerkingsvormen zijn mogelijk.
- Een klein (omzet tot € 300.000) administratiekantoor in Hilversum.
- Een productie- en/of handelsbedrijf in Midden-Nederland met maximaal 50 werknemers.

Wilt u van deze rubriek gebruikmaken om ook uw eigen vraag en aanbod binnen ons netwerk onder de aandacht te brengen? Dan kan! Graag even per mail.

----- deze nieuwsbrief is een initiatief van -----

