

# BV Rendement

## Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is het nieuws- en adviesmagazine voor directeuren-grotaandeelhouders en ondernemers in het MKB. In BV Rendement leest u maandelijks praktische artikelen over onder meer fiscale wet- en regelgeving, financiële zaken en arbeidsrechtelijke onderwerpen én alle overige actuele informatie met betrekking tot uw bedrijfsvoering.

BV Rendement biedt u onder andere:

- nieuws over veranderende wet- en regelgeving;
- rubrieken met concrete adviezen en tips die u direct in de praktijk kunt brengen;
- artikelen over ondernemerskwesties als het gebruikelijk loon, de auto van de zaak en ontslagrecht;
- marktanalyses over onder meer arbodienstverleners, tankpassen en incassobureaus;
- wekelijkse e-mailservice met het allerlaatste nieuws;
- een aanvulling op de inhoud van elke uitgave met praktische, online tools.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op [www.rendement.nl/bvblad](http://www.rendement.nl/bvblad)

HOE STELT U DE HOOGTE VAN DE GOODWILL VAST BIJ EEN OVERNAME?

# Ongrijpbare bonus

**Als u een onderneming koopt of verkoopt, is het bepalen van de prijs in theorie het makkelijkste onderdeel. Want op de balans kunt u precies zien wat de bezittingen en schulden zijn. Maar een belangrijk onderdeel van de ondernemingswaarde is niet zo vastomlijnd: de goodwill. Want wat is een ‘goede reputatie’ nou eigenlijk waard? En zijn die klanten niet ineens allemaal vertrokken na een overname?**

Volgens de Hoge Raad is goodwill de waarde van een onderneming die uitgaat boven ‘de som van de individueel gewaardeerde activa en passiva’. Meer concreet gaat het bijvoorbeeld om de waarde van de goede reputatie of de naamsbekendheid. Maar ook het feit dat een onderneming als een geoliede machine loopt, is iets waard. Als een ander met precies dezelfde inventaris een onderneming zou moeten beginnen, zou dat mogelijk minder gesmeerd lopen. Het tegenovergestelde is overigens ook mogelijk. Heeft een onderneming een beroerde reputatie en is die slecht geor-

ganiseerd, dan is er sprake van ‘badwill’. Deze onderneming is dan minder waard dan de som van de activa en passiva.

## Grof

Hoe rekent u de goodwill uit? Daarvoor moet u een duik nemen in het financiële reilen en zeilen van uw bv (of van de onderneming die u wilt kopen). U moet namelijk vaststellen wat de gemiddelde jaarlijkse ‘overwinst’ is. Om dat te kunnen bepalen, moet u eerst weten wat de rentabiliteit op uw eigen vermogen is. Als uw eigen vermogen bij wijze van spreken

€ 100 is en u maakt jaarlijks € 10 winst, lijkt uw overwinst 10% te zijn. Maar daar moet u dan nog een redelijke rente op het eigen vermogen van aftrekken. Kapitaal is niet gratis. Om zorgvuldig te zijn moet u ook nog corrigeren voor buitengewone baten en lasten (er kunnen jaren met incidentele uitschieters naar boven of beneden tussen zitten). En u moet ook niet vergeten voor uzelf een redelijk salaris in mindering te brengen op de winst, ook als u dat salaris in werkelijkheid in de zaak laat zitten. Het bedrag dat overblijft is de overwinst.

Deze berekening is al tamelijk grof, maar om van overwinst naar goodwill te komen wordt het nog veel abstracter. De goodwill wordt namelijk bepaald op een aantal keer de jaarlijkse overwinst, in de praktijk uiteenlopend van ongeveer twee tot zes keer. Het hangt er natuurlijk ook vanaf aan welke kant van de tafel u zit. Als verkoper ziet u graag een hoge factor, maar als koper liever een lage. Dit is het punt waar het op argumenten aankomt. Of een factor twee, drie of juist zes moet worden gehanteerd, kan

## Compensatie voor tegenvallende goodwill omdat imago toch niet helemaal kreukvrij is

De Hoge Raad kreeg de vraag voorgelegd of een koper compensatie moet krijgen voor tegenvallende goodwill. In deze zaak had de koper van een notaris-kantoor een prijs betaald die goeddeels bestond uit goodwill. Want de waarde van het kantoor zat vooral in de goede reputatie en de klantenkring en niet zozeer in de voorraad briefpapier en de bureaustoelen. Kort na de overname viel de opsporingsdienst FIOD binnen bij het kantoor en regende het claims van ontevreden cliën-

ten. Van de goede naam was niet veel over. Daarom eiste de koper het bedrag terug dat hij voor de goodwill had betaald. Hij deed een beroep op het juridische begrip ‘non-conformiteit’. In normaal Nederlands: hij had niet geleverd gekregen waarvoor hij betaald had.

## Vaag

De rechtbank en het gerechtshof wezen de claim af. Zij oordeelden dat de wettelijke bepalingen over koop alleen maar

betrekking hebben op spullen en op vermogensrechten, niet op iets ongrijpbaars als goodwill. Pas bij de Hoge Raad kreeg de koper gelijk. De Hoge Raad oordeelde dat de wettelijke regeling over koop ook betrekking heeft op goodwill, ook al is dat een vaag begrip. Het gaat om de vraag of de verkochte onderneming een bepaalde kwaliteit of eigenschap mist die partijen bedoeld hebben met de goodwill. Als die goodwill blijkt te ontbreken, moet de koopprijs gecorrigeerd worden.



niet worden afgeleid uit de jaarrekening. De branche waarin een bv actief is, kan wel een indicatie zijn voor de te gebruiken factor, maar niet meer dan dat.

### Verrassing

Hoe zorgt u er nu voor dat u de discussie over de goodwill-factor wint? Zet de gesprekken hierover in een zo vroeg mogelijk stadium naar uw hand. Het heeft geen zin om alleen maar een factor te noemen. Maak een opsomming van redenen die rechtvaardigen dat een hoge of juist een lage factor wordt toegepast. Als u een hoge factor nastreeft, moet u een lijstje maken met omstandigheden waaruit klip en klaar blijkt dat de toekomst van de onderneming goudgerand is. Daarbij is het goed om voor ogen te houden waar goodwill eigenlijk voor staat, namelijk voor de verwachting dat in de toekomst winsten worden gemaakt. In het verleden gemaakte winsten zijn (alleen maar) een hulpmiddel om voorspellingen te doen. Het kan zijn dat de winst

de komende jaren op precies hetzelfde niveau blijft, maar erg waarschijnlijk is het niet. In werkelijkheid zullen er zowel positieve als negatieve marktontwikkelingen zijn. Die zijn niet allemaal te voorspellen, maar het is ook niet zo dat het een volslagen verrassing is wat de toekomst zal brengen. Banken publiceren voor iedere branche rapporten met marktverwachtingen. Ook voor een specifieke onderneming kunt u de toekomstverwachtingen in kaart brengen. Als er net grote nieuwe orders zijn geplaatst ligt een hoge goodwill-factor meer in de rede dan wanneer klanten en belangrijke werknemers massaal weglopen.

### Nul

Formules zijn niet heilig. Een start-up die nog nooit winst heeft gemaakt, maar enorm heeft geïnvesteerd in nieuwe, veelbelovende technologie, heeft geen overwinst. Met de hiervoor beschreven methode komt de goodwill dus uit op nul (of zelfs negatief). Dat is niet realistisch

als iedereen kan zien aankomen dat de onderneming de komende jaren grote winsten gaat behalen. Een eeuwige bron van discussie is verder de vraag of goodwill persoonlijk of zakelijk is. Ofwel: hangt de goodwill aan de bv of aan de directeur? Grofweg gaat de discussie als volgt. Als u een bv koopt, zal de eigenaar de goodwill zo veel mogelijk willen toerekenen aan de bv. Hij heeft de zaak wel opgebouwd, maar het netwerk, de goede naam en het gedreven personeel hangen nu allemaal aan de bv. U moet dus in de buidel tasten voor de goodwill. De koper van zo'n bv heeft vaak de indruk dat de goodwill veel meer aan de eigenaar zelf vasthangt. Klanten zijn persoonlijke relaties van de eigenaar en het personeel werkt zo hard omdat het zo'n goede band met hem heeft. Wat blijft er van de goodwill over als de eigenaar er niet meer is? Of erger nog: als de eigenaar ergens anders opnieuw begint?

### Eenvoudig

Als u een onderneming koopt en de voorraad blijkt veel kleiner dan in het koopcontract was beloofd, kan de koopprijs eenvoudig gecorrigeerd worden. Maar wat als de goodwill blijkt tegen te vallen? U kunt niet aanwijzen welk deel van de toegezegde goodwill ontbreekt. Toch is het mogelijk hier compensatie voor te krijgen, zo heeft de Hoge Raad bepaald in een zaak over de overname van een notaris kantoor (zie kader). De kern van het probleem van de goodwillvergoeding bij een overname is dat de hoogte van de vergoeding gebaseerd wordt op het verleden. Terwijl nog maar moet blijken wat er in de toekomst daadwerkelijk van terecht komt. Een oplossing voor dit probleem is de goodwill baseren op de toekomstige resultaten. De koper draagt dan bijvoorbeeld nog een aantal jaar een percentage van de winst af aan de verkoper. Blijkt de winst tegen te vallen, dan valt ook de vergoeding voor de goodwill mee.

*Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: [vanmieghem@wybenga-advocaten.nl](mailto:vanmieghem@wybenga-advocaten.nl)*