

# Waarderen in conflictsituaties

De vraag naar de waarde van een bedrijf of onderneming wordt met grote regelmaat gesteld. Lang niet altijd is het antwoord zo urgent dat een diepgaand onderzoek naar de waarde met alle bijbehorende kosten is gerechtvaardigd. Een conflict kan dat laatste snel veranderen. Hieronder wordt ingegaan op waarderen in conflictsituaties.

**N**atuurlijk, ook zonder conflict zijn er situaties waarin de waarde van bijvoorbeeld een onderneming moet worden berekend. Bijvoorbeeld statuten en overeenkomsten kunnen voor bepaalde situaties voorschrijven dat de waarde wordt bepaald. Maar ook als tussen partijen alles in goede harmonie gaat, zijn de belangen van betrokken partijen vaak tegengesteld. In zulke gevallen moet een goede waarde-bepaling conflicten voorkomen. Een slechte waardering zal dan juist conflicten veroorzaken.

## Emoties

Soms is er wel een conflict en moet als gevolg daarvan de waarde van aandelen of van de onderneming worden bepaald. Een conflict kan beperkt zijn tot zakelijke dimensies; een verschil van inzicht dat tot ontknoping moet worden gebracht. Partijen zijn het niet eens, maar zijn bereid in te schikken op basis van het te ontvangen advies. Veel conflicten bestaan tussen partijen die voorheen goed met elkaar samenwerkten: mede-aandeelhouders, directieleden, echtelieden. Reden temeer dat de emoties soms hoog oplopen; vertrouwen is wantrou-

wen geworden, rekeningen uit het verleden moeten worden vereffend, van rechtstreekse communicatie is nauwelijks sprake, het 'nu of nooit' is een gevoel dat overheerst.

De gevolgen hiervan voor de 'waardebepaler' zijn uiteenlopend. De beschikbaar gestelde data zullen door emotie kunnen zijn gekleurd. De hoogte van de uitkomst krijgt naar verhouding veel aandacht. De communicatie verloopt stroever, vaak via intermediairs; tijdrekken kan 'lonend' lijken te zijn, niet ieder is bij een (snelle) oplossing gebaat. Partijen willen niet luisteren. Tussen partijen zijn over de toepassing van een bepaalde waarderingsmethode soms al dwingende afspraken gemaakt.

## Informatie en uitkomst

De emoties die vaak in het spel zijn, kunnen er oorzaak van zijn dat aan de juistheid en volledigheid van de informatie van de tegenpartij wordt getwijfeld, terwijl de eigen informatie als eenduidig en onbetwistbaar waar wordt voorgesteld. Partijen zijn vaak ook ongelijk geïnformeerd, respectievelijk zij beschikken over ongelijke mogelijkheden om geïnformeerd te worden. Dat vermindert

de mogelijkheden om misverstanden uit de wereld te helpen.


Partijen zijn vooral geïnteresseerd in de uitkomst. De uitkomst is dan ook letterlijk en figuurlijk het einde. In het algemeen zullen partijen de relatie niet langer voortzetten die zij met elkaar, voorafgaand aan het conflict, onderhielden. Zij hoeven wat dat betreft geen egards voor elkaar te hebben. Waarbij komt dat de berekende waarde ook meteen de prijs is waar tegen wordt afgerekend. Er is geen onderhandeling meer op basis van de uitkomst. Er is (vaak) geen beroep mogelijk. Dus al het voorgaande is gericht op een zo gunstig mogelijke uitkomst. Het waarderingsproces kan daarom wel eens bijzonder moeizaam verlopen.

## Waarderingsmethode en -rapport

De waardebepaler zal geheel vrij willen zijn om op grond van eigen deskundigheid de waarderingsmethode te hanteren die in het onderhavige geval relevant is. Soms hebben

## Voor waardebepaler mag de uitkomst niet voorop staan

partijen in een eerder stadium een regeling getroffen waarbij is bepaald dat voor een bepaalde methode wordt gekozen. De waardebepaler kan de opdracht weigeren. Bij aanvaarding daarvan kan hij in een lastig parket komen te verkeren.

Ten slotte: de rol van de waardebepaler kan verschillen: partijdeskundige; onafhankelijk deskundige; (bindend) adviseur; arbiter. Elke rol brengt specifieke verantwoordelijkheden met zich: jegens partijen, jegens de mede-adviseurs/-arbiters en jegens zichzelf. Voor de waardebepaler mag de uitkomst niet voorop staan. Verantwoording is alleen mogelijk op grond van onafhankelijkheid, onderzoek, argumenten, analyse en evenwicht. Voor de waardebepaler is daarom het waarderingsrapport van cruciaal belang. Daaruit moet blijken dat de hier genoemde factoren volledig in acht zijn genomen. 



Drs. J.G. Groeneveld RA RV  
Directeur Wingman Business  
Valuators BV.  
Spraker tijdens het seminar  
Bedrijfswaardering in conflictsituaties