

Geen grappen

Praktijkhandreiking bedrijfsoverdracht is de titel van een warm aanbevolen brochure. In een begeleidende tekst wordt deze brochure aangeprezen met kwalificaties als: 'praktijkgericht, handzaam, checklist, diagnose, goed, snel, inzicht'. Zulke aanprijzingen hebben voor mij een hoog tellsell-gehalte: een kind kan de was doen: praktisch; handzaam; snel; ...Maar dan wél een kind dat alleen kan lopen als het zich aan de aange-reikte brochure-hand vasthoudt.

Een wondermiddel voor de gebruiker. En wie zou dat niet willen zijn? In dezelfde begeleidende tekst staat namelijk dat er 100.000 ondernemers zijn die de komende 5 à 10 jaar naar een opvolger op zoek gaan. Dus de markt is er! Waarop wachten we nog? Je leert lopen door het te doen. De markt heeft de komende 10 jaar 100.000 opvolgingsopdrachten in petto! Dat zijn er dus 10.000 per jaar. We hebben in ons land afgerond 20.000 RA's en AA's. En zij hebben niet het monopolie. Voor elke RA en AA is er om het jaar toch wel een opdracht te halen. Dat lijkt niet erg veel mogelijkheid te bieden om ervaring op te doen. En die ervaring is noodzaak nummer één.

De publicatie is opgesteld door Jan Duitman en Roberto Flören. Geen van beiden is accountant. Zoals gezegd: accountants hebben dit monopolie niet. Deze publicatie is tot stand gekomen onder de verantwoordelijkheid van het NIVRA. En dat is interessant. Welke verantwoordelijkheid zou dat zijn? Het NIVRA merkt op dat beroepsbeoefenaren niet verplicht zijn de in deze publicatie opgenomen standpunten te volgen. Dat is natuurlijk een kolossale meevaller. Maar het NIVRA staat er kennelijk wel achter! Wie is dan wel het NIVRA? Vermoedelijk is het NIVRA hier het NIVRA-Bestuur dat de beide auteurs dankt voor de totstandkoming van deze publicatie. In de eerste zin van de Inleiding wordt vastgesteld dat 'De accountant de belangrijkste vertrouwenspersoon is voor de ondernemer'. Er zal wel een statistiekje zijn waaruit dat blijkt. Zoals er ook wel een statistiekje zal zijn waaruit blijkt dat ondernemers naar maximale winst streven. En waarbij ondernemers desgevraagd aangeven dat zij inmiddels weten dat winst een opinie is.

'De accountant' bestaat niet. Hij is een ideaaltypische figuur die belast is met de controle van financiële verantwoordingen. Ideaaltypisch is hij zeker niet degene die de DGA helpt met zijn opvolgingsproblematiek. De accountant die dat wel doet, is een adviseur die als accountant al een entree heeft in de onderneming en erg goed moet oppassen dat hij niet verwikkeld raakt in de belangentegenstelling die er kan zijn tussen de 'D' en de 'GA', ofwel de onderneming, de vennootschap en de aandeelhoudersproblematiek.

De accountant die de steun nodig heeft van de hand die hij met deze brochure krijgt gereikt, zou door gebrek aan erva-



ring het vertrouwen waarvan in de eerste zin wordt gesproken, niet verdienen. En de markt is echt niet zo groot dat die ervaring voor het oprapen ligt. Af en toe een opvolging begeleiden is een gevaarlijke onderneming. Het proces van opvolging – en de begeleiding daarvan – laat zich niet beschrijven in trefwoorden als 'snel, handzaam, checklist'. Dat wordt in de Inleiding bevestigd: 'Daarbij speelt zijn professionele oordeelsvorming een grote rol'. Dat laatste is moeilijk, wanneer dit adviestraject niet je professe is.

Gezien mijn eigen professe van waardebepaler – het bloed kruipt waar het niet gaan kan – heb ik toch even gekeken bij paragraaf 2.6 over waardebepaling. Ik ben diep geraakt door wat daar staat: 'De waarde van een onderneming is relatief eenvoudig te bepalen: tel alle bezittingen van het bedrijf bij elkaar en trek daar de schulden aan derden vanaf. Wat resteert, is het eigen vermogen van de onderneming. Breng daarop in mindering de belasting die wordt geheven bij de uitkering van deze nettobezittingen aan de ondernemer, en zie daar: de waarde van de onderneming voor haar eigenaar is bepaald'. Voor een sarcast is het een opluchting daarna te lezen: 'Echter, in het proces van bedrijfsoverdracht is niet de waarde van belang, maar de uiteindelijke prijs'. De ene enormeiteit compenseert de andere. Dat moeten de beide auteurs zelf weten. Wél ernstig is dat het NIVRA hiervoor de verantwoordelijkheid neemt. Want daarmee is het ook onze verantwoordelijkheid. Misleiding en arrogantie, die ik niet voor mijn rekening neem. Dit zijn geen grappen meer. **An**

Joost Groeneveld, directeur Wingman Business Valuators BV, Breda/Bilthoven/Leidschendam