

Waardering voor het transportbedrijf

Interview met Flip van Spaendonck

Ruim een jaar geleden is TLN Consultancy een samenwerking aangegaan met Van Spaendonck & Vernooij. Als 'hofleverancier' van TLN kan deze adviesorganisatie de leden adviseren over de waardebeoordeling van ondernemingen. Wij spreken met Flip van Spaendonck over de ervaringen in het afgelopen jaar.

Waaruit bestaat de samenwerking met TLN?

TLN Consultancy laat specifiek advieswerk door specialisten uitvoeren. Als 'hofleverancier' van TLN voer ik waarderingsopdrachten uit voor TLN-leden. Doordat ik met regelmaat transport- en logistieke bedrijven waardeer en adviseer kan de opdrachtgever van mij verwachten dat ik de bedrijfstak begrijp. Door deze ervaring met de bedrijfstak kan ik ook efficiënt werken en dat is uiteindelijk in het voordeel van de klant.

Wie is Flip van Spaendonck?

Bijna 25 jaar geleden ben ik als bedrijfskundige aan de slag gegaan. De eerste jaren werkte ik bij de Nationale Investeringsbank, onder meer voor relaties in transport en logistiek. Na een postdoctoraalstudie Business Valuation houd ik me de laatste jaren met name bezig met de waardebeoordeling van bedrijven. Mijn bedrijf "Van Spaendonck & Vernooij" is zelfstandig gevestigd in 's-Hertogenbosch, met Nederland als werkterrein. Mijn advisering wordt meestal gevraagd bij koop of verkoop van bedrijven of opvolging binnen de familie. In een enkel geval is een waardering wenselijk omdat er een conflict is over de waarde van een bedrijf. Soms doe ik dat werk in opdracht van de Rechtbank of na tussenkomst van de Voorzitter van de Kamer van Koophandel.

Hoe kennen de TLN-leden Van Spaendonck?

Een jaar geleden hebben we een reeks van presentaties gegeven voor TLN-leden, over bedrijfsverdracht en bedrijfswaardering. Al wat langer geleden gaf ik een tweetal presentaties voor kleine transportondernemingen en voor de TLN consultants. Dat waren steeds heel geanimeerde bijeenkomsten en ook na afloop was er nog alle tijd met de aanwezigen verder te praten. Uit deze presentaties is een flink aantal adviezen voortgekomen.

Bestaat er een behoefte aan dit soort adviezen?

Jazeker. Een koper zal zich willen laten adviseren of de vraagprijs wel in goede verhouding staat tot de waarde. En een verkoper zal zich willen laten adviseren wat de waarde van het bedrijf is en hoe de vraagprijs onderbouwd kan worden. Bij familiebedrijven wordt nogal eens gevraagd om één waardering waarbij rekening wordt gehouden met alle betrokkenen. De belangen zijn altijd groot dus het is noodzakelijk de waarde weloverwogen vast te laten stellen.

Wat zijn zo de positieve ervaringen?

In alle gevallen geeft het veel voldoening als de waardering een gedegen basis kan vormen voor een koop of verkoop of overdracht binnen de familie. Ook kan het voorkomen dat een slepende onenigheid over de waarde van aandelen door een deskundige waardering kan worden beslecht.

Ook slechte ervaringen?

Een waardering resulteert per definitie in een billijke waarde. De uitkomst van een waardering kan dan ook nooit een 'slechte ervaring' zijn. Persoonlijk vind ik het een slechte ervaring als een bedrijf de waardering laat uitvoeren door een ondeskundige. Daar schiet altijd iemand bij in. Bijvoorbeeld hoorde ik van een bedrijf dat zich had laten adviseren de overdrachtprijs te stellen op de intrinsieke waarde. De accountant meende dat dat een voordelige transactie zou zijn voor de zoon die het bedrijf zou overnemen. Eens slecht advies want door de magere resultaten en de slechte financiële positie was het bedrijf deze prijs helemaal niet waard.

Hoe kan een TLN-lid in contact komen met Van Spaendonck & Vernooy?

De 'koninklijke weg' is via TLN-consultancy, de adviesgroep van Gerrit van Dijk, maar voor nadere informatie kan ik ook rechtstreeks gebeld worden (073-6100422). Veel informatie is ook te vinden op internet: www.vanspaendonckvernooy.nl.