

Mag het ietsje meer zijn

Betaal niet voor 'goodwill'

We maken het allemaal wel eens mee. Je bent bij de viskraam of de slager en bestelt verse vis of verse vleeswaren. 'Hoeveel wilt u meneer?' 'Drie ons graag!' Zodra de vis of het vlees gesneden op de weegschaal ligt, volgt de vraag: 'mag het ietsje meer zijn?' Zeg daar maar eens nee tegen. Handige lui die vismannen en slaggers.

Bij het kopen van een onderneming werkt het feitelijk net zo. Dit 'meerdere' wordt dan meestal goodwill genoemd. Goodwill is feitelijk de meerprijs die de koper betaalt bovenop de waarde van de onderneming. Zo beschouwt lijkt het niet erg slim om meer te betalen dan de waarde, toch?

Toch gebeurt dit nog regelmatig. De vraag is waarom? Het is antwoord is simpel: men (in casus: de koper) verdiept zich onvoldoende in de waarde van een onderneming alvorens hier een prijs voor te bieden. Mijn advies: betaal niet voor goodwill, betaal voor de waarde van een onderneming. 'Mag het ietsje meer zijn', wordt dan: 'Het is wat minder geworden'. Hoe erg is dat.

Meer weten over het beste advies ingeval van de overname of overdracht van een bedrijf, neem contact op met Aafaa Business Valuators via aad@aafaa.nl of bel 06-10257192.