



Gekker kunnen we het niet maken

De titel van deze column is een variant op de gelukkig inmiddels naar de achtergrond verdwenen slogan van de Belastingdienst: “Leuker kunnen we het niet maken”. Ik heb me indertijd met enige regelmaat gestoord aan deze grappig bedoelde uiting. De Belastingdienst zou niet moeten proberen de lolbroek uit te hangen, maar gewoon het werk doen waarvoor hij in het leven is geroepen. Zeker in het kader van de zich nog immer voorslepende toeslagenaffaire. Maar helaas blijft het daar niet bij.

Zeer recentelijk heeft de Rechtbank Den Haag een vonnis gewezen waarbij het standpunt van de inspecteur inzake de waarde van een dierenarts-praktijk bij de inbreng in de bv in zekere mate wordt gevolgd. Los van alle technische details komt het er in deze casus op neer dat de inspecteur voor de waarde van een praktijk uitgaat van wat een private equity-partij hiervoor zou willen betalen. De rechtbank is daar in dit geval in meegegaan en heeft het beroep van de praktijkhouder voor het belangrijkste deel afgewezen.

In de alledaagse praktijk zien wij als kantoor vaker dit soort afwijkingen. Als er niet wordt gekeken naar wat commerciële partijen betalen, dan wordt al snel gerekend met de zogenaamde DCF-methode (Discounted Cash Flow), een consultant die met beide benen in de alledaagse klei stond, kan ik deze benadering niet volgen.

Ik heb er vaker voor gepleit om tot een redelijke norm voor de waarde-

ring van een praktijk te komen en ben daar ook in geslaagd. Met een aantal in de markt opererende consultants is gekomen tot een waardering op basis van een genormaliseerd EBITDA (winst

“Het zou de belastinginspecteurs sieren wanneer ze de moeite zouden nemen om te zien wat in de normale markt gangbaar is”

voor belasting, rente en afschrijvingen) tegen een multiple, waarbij de financiering in vijf jaar haalbaar moet zijn. Alleen dan is het mogelijk om tot een collegiale overdracht van een praktijk te komen.

Wellicht zult u denken: waarom kan een keten dan wel meer betalen? Op zich een logische vraag. Maar het antwoord daarop is eigenlijk heel eenvoudig. Ook de keten kan deze hogere prijs niet betalen, maar financiert het

verlies en verwacht dit te compenseren met de latere doorverkoop tegen een nog hogere prijs.

Het zou de belastinginspecteurs sieren wanneer ze even de moeite zouden nemen om te zien wat in de normale markt gangbaar is. Ook zou het een idee zijn om de jaarrekeningen te bekijken van de commerciële partijen, met wier biedingen men normale collegiale overdrachten vergelijkt, om te constateren dat deze partijen onder aan de

streep een flink verlies moeten accepteren. Als de dienstdoende inspecteur een simpele begroting had opgesteld van het resultaat na de afschrijving van de door hem gestelde goodwill en de daarbij behorende rentelast, dan had deze praktijkhouder deze gekke uitspraak kunnen worden bespaard. Leuker kan ik het niet maken. ■

*Richard Mastwijk
Voormalig partner
van helder accountancy*