

# Brookz

platform voor bedrijfsovername

## Verkopen in etappes

1 juni 2008 André de Vos 0 reacties 19x gelezen

**Bij een earn-out blijft de verkoper van een bedrijf nog een tijdje aan de onderneming verbonden om de overdracht goed te laten verlopen. Maar er zijn risico's aan de constructie verbonden.**

### Earn-out niet zonder risico

Niko Christopoulos heeft genoeg ervaring met verkoop via earnout om te weten dat er haken en ogen aan zitten. De advocaat bij CMS Derks Star Busmann merkt in de praktijk dat earn-out niet altijd vlekkeloos verloopt. "De gedachte achter een earn-out is begrijpelijk en een earn-out kan aan een succesvolle overdracht bijdragen, maar je moet de afspraken wel goed vastleggen."

### Gespreide verkoop

Bij een earn-out wordt een bedrijf in twee stappen verkocht. Bij de overdracht wordt direct een deel van de overnamesom betaald, meestal is dat minimaal de helft van de totale koopsom. Het tweede deel wordt in etappes uitbetaald, afhankelijk van de prestaties van de onderneming ná verkoop. Niet voor niets is het bijna altijd de kopende partij die een earn-out voorstelt. Zo kan hij de koopsom in delen betalen en behoudt hij de expertise van de verkopende partij.

### Win-winsituatie...

Zeker bij kleinere ondernemingen is de verkopende ondernemer vaak het bedrijf. De mooie resultaten uit het verleden kunnen als sneeuw voor de zon verdwijnen als de verkoper ineens vertrekt. Het kan voor klanten en personeel reden zijn hun heil elders te zoeken. Bij een earn-out blijft de

## Laatste nieuws

- Sanders in handen van private-equity  
[->sanders-in-handen-van-private-equity.27450.lynkx](#)
- Lubbers investeert in Epyon  
[->lubbers-investeert-in-epyon.27409.lynkx](#)
- Boedelbak neemt Kip over  
[->boedelbak-neemt-kip-over.27388.lynkx](#)
- Investeerdere stappen in Eyes and More  
[->investeerdere-stappen-in-eyes-and-more.27325.lynkx](#)
- Nieuwe eigenaren Qi ict  
[->nieuwe-eigenaren-qi-ict.27266.lynkx](#)

## Gratis proefnummer



[->service/gratis-proefnummer.23964.lynkx](#)

verkoper nog een tijdje in het bedrijf meelopen, meestal één à twee jaar. Om zijn kennis en netwerk over te dragen aan de koper en om er op toe te zien dat zijn opvolger zijn bedrijf goed runt, zodat ook het tweede deel van de verkoopprijs wordt betaald.

### **...met haken en ogen**

Het blijkt soms een moeilijke combinatie. Christopoulos: “Het lastige bij een earn-out is dat de verkoper aan het bedrijf verbonden blijft, maar niets meer heeft te vertellen omdat hij de zeggenschap heeft overgedragen. De koper heeft allerlei ideeën over hoe het anders moet en wil die uitvoeren. Als de verkoper daar niets in ziet, heb je een probleem. De koper bepaalt immers wat er gebeurt, terwijl de verkoper wel afhankelijk is van de resultaten voor de vaststelling van zijn earn-out.”

### **Doelen**

Bij een earn-out moeten daarom goede afspraken worden gemaakt over de rechten en plichten van de verkoper. Evengoed moet worden vastgelegd welke investeringen de nieuwe eigenaar gaat doen en in hoeverre die worden meegenomen bij de berekening van de earn-out. Christopoulos: “Als de earn-out afhankelijk is van het realiseren van bepaalde concrete doelen, leg dan goed vast hoe je aan het eind van de earn-outperiode vaststelt of die doelen gerealiseerd zijn.”

### **Verwachtingen**

Het succes van een earn-out is volgens Christopoulos ook een kwestie van realistische verwachtingen van beide partijen voor de periode dat ze samen in het bedrijf zitten. “De verkoper vindt dat-ie een fantastisch bedrijf verkoopt. De koper denkt dat hij er met zijn plannen pas echt een fantastisch bedrijf van gaat maken. Die verwachtingen moet je op elkaar afstemmen, anders gaat het mis.”

Brookz is een uitgave van C365 Business Media.  
© 2010 [www.brookz.nl](http://www.brookz.nl) - alle rechten voorbehouden.

## **Boekhoudkundige verrassingen**

Een earn-out kan boekhoudkundig verrassende effecten hebben voor bedrijven die rapporteren volgens de nieuw aangepaste IFRS-standaard voor bedrijfscombinaties. Als de winsten van het via een earn-out gekochte bedrijf tegenvallen, daalt daardoor de totale overnameprijs. Immers, een deel van de overnamesom is gebaseerd op de bedrijfsresultaten ná overname. Voor de kopende partij geldt deze tegenvaller echter als winst doordat het bedrijf goedkoper wordt gekocht: een deel van de overnamesom vervalt immers. Als het gekochte bedrijf het echter fantastisch doet, en er een hoger bedrag via earn-out moet worden betaald, geldt dat voor de koper als verlies.

Afhankelijk van de situatie kan deze manier van boekhouden voordelig of nadelig voor de kopende partij uitpakken. Bij bedrijven die niet volgens IFRS-standaard rapporteren, wordt de totale overnamesom als investering gezien die via de balans van de kopende partij wordt verrekend.