

Rekensom van Guy

27-09-2017 14:29



Zorgvuldigheid en mooie plannen voor Formido-franchisenemers ten spijt. De aandeelhouders van Maxeda hebben uiteindelijk waarschijnlijk één belang: Brico, Praxis en Formido voor zo veel mogelijk geld verkopen. We rekenen even mee met de mogelijke som van CEO Guy Colleau.

Mogelijke rekensom

We rekenen even in grote getallen. Als er vijfendertig Formido's overstappen naar Praxis, levert dat daar al snel een EBITDA-groei op van enkele miljoenen. Reken gemakkelijk op een ton per jaar per franchise-winkel en nog veel meer voor de eigen winkels. En zie dat je de kosten van het hoofdkantoor van Formido (ongeveer € 6 mln) en het marketingbudget (ongeveer € 6,5 mln) grotendeels kunt besparen.

Ombouw betaalt zichzelf

Met een groei met 35 vestigingen wordt Praxis bovendien de grootste DHZ-keten van Nederland: een wens die Colleau klip en klaar uitsprak tegenover de Formido-franchisenemers. Die positie maakt Praxis beter verkoopbaar.

Bij de verkoop levert een EBITDA-groei van – de boven berekende – € 4 mln een factor 7 of 8 op als meerprijs. Dan weten we meteen waar Maxeda het ombouwbudget van € 30 mln vandaan haalt. Sterker nog: die ombouwinvestering schrijft het concern af en komt niet eens in beeld bij de EBITDA (winst voor afschrijvingen en belastingen).

Formido betaalt Praxis-rekening

Met een waardegroei voor Praxis van € 4 mln x 7 of 8 bij aansluiting van 35 Formido-winkels, maakt Maxeda sowieso al de EBITDA-waarde van de complete Formido-organisatie goed. Die EBITDA bedroeg ongeveer € 2 mln tot € 2,5 mln en is bij verkoop van een franchise-organisatie als Formido misschien een factor 4 waard. Als deze rekensom klopt, is het Maxeda misschien helemaal niet te doen om álle franchisenemers.

Deze rekensom maakt deel uit van een compleet artikel over de Formido-move van Maxeda. [MIXplus-abonnee's](#) kunnen dat [complete Formido-artikel](#) lezen.

Marc Nelissen