



HET MANAGEN VAN WAARDE VOOR EEN HOGERE VERKOOPPRIJS

Veel ondernemers zien hun onderneming als de uiteindelijke 'pensioenvoorziening' en willen hun onderneming -op termijn - overdragen tegen een zo'n hoog mogelijke prijs. Een waardering kan gelden als vertrekpunt voor het bepalen van de vraagprijs.

Het merendeel van de ondernemers heeft echter geen goed beeld hoe de waarde van hun onderneming wordt berekend en welke factoren van invloed kunnen zijn op de uitkomst van die berekening.

De laagdrempelige en toegankelijke waarderingsscalculatie van de CijferBoetiek en NKB Advies leidt niet alleen tot een uitkomst maar geeft ook een goed inzicht in zaken die de onderneming in waarde laten stijgen en dalen.

Dit inzicht is de sleutel tot het verhogen van de waarde zowel op korte- als op lange termijn. En dat maakt dat ondernemers uiteindelijk een hogere prijs voor hun onderneming kunnen gaan vragen.

De waarderingsscalculatie en rapportage :

Bij de waarderingsscalculatie worden standpunten van de ondernemer ten aanzien van prognoses en vermogenskostenvoet van de onderneming doorgerekend door middel van een methode om de economische waarde te berekenen.

Het vertrekpunt is de doorrekening van het bestaande businessplan op basis van stand-alone en going-concern. De doorrekening heeft als doel op hoofdlijnen inzicht te krijgen in:

- de historische en toekomstige (financiële-) prestaties;
- de belangrijkste waardedrijvers en de ontwikkeling hiervan;
- de economische waarde van de operationele activiteiten en/of de aandelen.

Naast het rekenmodel wordt een rapportage uitgebracht waarin de uitkomsten van de calculatie worden gepresenteerd en waarin een aantal aanbevelingen wordt gepresenteerd ten aanzien van het verbeteren van (financiële) prestaties die de economische waarde van de onderneming kunnen verhogen.

De kenmerken :

- De calculatie kan worden gebruikt voor het maken van meerdere scenario's;
- De calculatie is uitermate geschikt voor discussiedoeleinden;
- De calculatie wordt gemaakt op basis van een Discounted Cash Flow (DCF) methode en op basis van het economische winstmodel;
- De uitkomst van de calculatie bestaat uit een bandbreedte van uitkomsten waarbij de hoogte van de toegepaste vermogenskostenvoet en de vrije geldstromen varieert.

Reikwijdte en beperkingen :

- De scope, aard en omvang van de werkzaamheden zijn beperkt;
- Er wordt nog geen kwalitatief en kwantitatief onderzoek uitgevoerd naar de toekomstige verdien capaciteit en risico's;
- De werkzaamheden kunnen niet worden gezien als een waarderingsonderzoek maar kunnen wel een opmaat zijn voor een waarderingsrapport.

Benodigheden :

- Jaarrekeningen van tenminste 3 voorgaande jaren;
- Financiële prognoses voor een periode van 3-5 jaren bestaande uit een genormaliseerd resultaat en balansprojectie inclusief de noodzakelijke investeringen in vaste activa en werkkapitaal;
- Indien er geen prognose kan worden aangeleverd zal worden uitgegaan van extrapolatie van de historische cijfers.

Belangrijkste begrippen :

- Economische waarde
De economische waarde is de optelsom van alle verwachte geldstromen. Deze waarde is niet objectief: het tijdstip, de context en de positie van betrokkenen spelen een rol. Bovendien is de economische waarde, in tegenstelling tot de boekhoudkundige waarde (die uitgaat van historische prestaties), toekomstgericht en wordt er rekening gehouden met verwachte risico's en onzekerheden.
- Stand-alone waarde
Stand-alone waarde is de waarde van de onderneming, zonder dat rekening gehouden wordt met extra opbrengsten dan wel mogelijkheden tot kostenbesparingen als het bedrijf zou samengaan met een andere onderneming. Ook wel synergievoordelen genoemd.
- Going-concern waarde
Going-concern waarde is de waarde van de onderneming, uitgaande van voortzetting (continuering) van de bestaande situatie, dus zonder nieuw beleid, productontwikkeling, optimalisatie van de financieringsstructuur als er geen aanleiding is om aan te nemen dat hiermee veel voordelen te behalen zijn.

“Ondernemers die waarde gestuurd werken behouden een duurzaam concurrentievoordeel.

Ze bouwen structureel aan een kwalitatief goede onderneming en weten welke factoren de waarde kunnen laten stijgen en dalen en wanneer ze moeten bijsturen. Daarnaast weten ze hoe potentiële kopers naar hun onderneming kijken.

Dit maakt dat deze ondernemers uiteindelijk een hogere prijs voor hun onderneming kunnen gaan vragen”

Bent u nieuwsgierig naar de waarde van uw onderneming, neem vrijblijvend contact op met



Peter Posthumus, peter@cijferboetiek.nl - 06-11112877



Nico Koppenol, nkbadvies@ziggo.nl - 06-53439499