



Excellence in Finance

Verdoorn Adviesgroep

Administratie- en Belastingadviseurs

Postbus 6757
6503 GG Nijmegen

Kerkenbos 1079d
6546 BB Nijmegen

T (024) 848 21 21
F (024) 845 24 44

E info@verdoornadvies.nl
I www.verdoornadvies.nl

K.v.K. 09183000
BTW nr. NL822159004B01
Bank NL98 RABO 0143 6848 76
Becon 529540

Drie manieren om de waarde van je onderneming te bepalen

Hoeveel is een bedrijf eigenlijk waard? Deze vraag is onder meer belangrijk als je wilt verkopen of een bedrijf wilt overnemen. Er zijn verschillende manieren om de waarde van een bedrijf te bepalen. Lees daar in dit artikel meer over.

Op sommige momenten is het zinvol om de waarde van je bedrijf te bepalen. Voorbeelden? Denk aan een aan- of verkoop van een onderneming, of een van de volgende redenen:

- optieregelingen voor medewerkers (om ze sterker aan het bedrijf te binden);
- fusie;
- omzetting van een persoonlijke onderneming in een besloten vennootschap;
- juridische herstructurering (herzien van de juridische relatie met de moedermaatschappij);
- toe- of uittreding van vennoten;
- overlijden van de ondernemer;
- echtscheiding (boedelverdeling).

Waar kijkt een specialist naar?

De specialist die voor jou een waardebeoordeling uitvoert, begint met een analyse van de balans en de (winst)ontwikkeling in de voorgaande jaren. Daarna doet diegene onderzoek naar de sterke en zwakke punten van je onderneming en naar de ontwikkelingen in de branche waarin je actief bent. Tenslotte brengt een specialist je toekomstige winstmogelijkheden in beeld.

Drie methoden

Specialisten die actief zijn in het MKB gebruiken één (of een combinatie) van de volgende drie methoden om de waarde van een onderneming te bepalen:

- intrinsieke waarde
- rentabiliteitsmethode
- discounted cashflowmethode (dcf-methode)



De intrinsieke waarde:

Dit is het verschil tussen de bezittingen en de schulden van je onderneming. Als je bedrijf goede winstmogelijkheden heeft, dan wordt de intrinsieke waarde verhoogd met goodwill. Goodwill is een vergoeding die je krijgt voor winstcapaciteit. Dit is een duidelijke methode, maar wel slechts een momentopname. Ook houdt deze manier van waardebeoordeling geen rekening met je toekomstperspectief, winstperspectief en de kunde van het personeel.

Rentabiliteitswaarde

Dit is de (contante waarde van de) gemiddelde toekomstige winst van je onderneming. Een specialist maakt deze waarde constant op basis van een percentage (rendementseis) dat vooral afhankelijk is van je ondernemingsrisico en de stand van de rente op je langlopende leningen. Bij deze manier van berekenen wordt ook gekeken naar het verleden. Veel bedrijven maken gebruik van deze regeling, al zegt de rentabiliteitswaarde weinig over de toekomst.

Discounted Cash Flow:

Bij deze methode bepaalt een specialist de waarde van je onderneming door het geld (cashflow) dat je met de onderneming kan verdienen in een constante waarde om te zetten. Tussen de dcf-methode en de eerder genoemde rentabiliteitsmethode zijn er twee belangrijke verschillen:

1. de dcf-methode gaat niet uit van winsten, maar van cashflows
2. de dcf-methode gaat niet uit van één gemiddelde winst, maar van een meerjarige prognose van het geld dat je met je onderneming kunt verdienen. De objectiviteit is een voordeel, de blik in de toekomst een nadeel: het is gebaseerd op aannamen en voorspellingen. Hoe verder je in de toekomst kijkt, hoe onbetrouwbarder.

Combinatie

De besproken methodes zijn afzonderlijk niet compleet. De één kijkt naar het nu, de ander naar de toekomst en de laatste naar het verleden. Een combinatie is dus voor de hand liggend, maar in de praktijk alles behalve makkelijk. Het is wel de beste methode, mits het goed wordt uitgevoerd. Laat u daarom goed informeren door Verdoorn Adviesgroep.