

Waarde van de onderneming: het verhaal van de vent en de tent.

Er zijn verschillende redenen waarom een onderneming gewaardeerd moet worden. Het meest voor de hand liggend is bij verkoop van de onderneming. Daarnaast zijn er situaties dat mede eigenaren afscheid nemen, toetreden of overlijden. Ten slotte kan zich de situatie voordoen dat de onderneming wordt ingebracht in een andere entiteit (bijvoorbeeld van VOF naar BV). Er moet dan een reële waarde worden vastgesteld die kan worden verdedigd. Ook tegenover de belastingdienst.

In de praktijk kom je verschillende type personen tegen die allen zeggen dat zij een onderneming kunnen waarderen. Sommige hebben in de bar goed geluisterd naar hun collega ondernemers en roepen 5x de winst. Andere zijn iets beter onderlegd en komen met een sigarendoosje en een pen aanzetten. Dan heb je nog mensen die daadwerkelijk een cursus hebben gevolgd en zelfs een mooi rapport kunnen schrijven en ten slotte zijn er die, die met een groep een aantal dagen gaan rekenen en met een prachtige presentatie komen. Het mooie is, ze hebben allemaal gelijk. De waarde van de onderneming is namelijk niets anders dan de waarde die iemand er aan toe kent. Je moet het alleen heel goed kunnen onderbouwen en verdedigen. 10 mensen met hetzelfde opleidingsniveau en dezelfde informatie komen met 10 verschillende waardes. Hoe deskundiger deze mensen hoe meer de waardes bij elkaar liggen.

Heeft waarderen dan wel nut? Ja zeker. En moet dit door een deskundig iemand gebeuren? Ja zeker. De waarde van de onderneming bestaat grofweg uit drie elementen. Het eigen vermogen, de winst en de kasstromen die de onderneming, in de toekomst, genereert. Deze elementen worden in verschillende formules geplaatst waar dan een waarde uit komt rollen. De expertise van de waardeerder is gelegen in het correct vaststellen van het eigen vermogen en de toekomstige winsten en kasstromen. Daarvoor zullen vele aannames worden gemaakt die de waardeerder goed moet kunnen onderbouwen. Hij moet daarom gedegen onderzoek doen om de onderneming, de ondernemer en de markt goed leren kennen. Vooral bij het vaststellen van de toekomstige winst en kasstromen is het noodzakelijk om te weten hoe deze worden gecreëerd en hoe solide deze zijn. Dat doe je niet op een sigarendoosje, daar heb je echt een deskundige voor nodig.

Een voorbeeld uit de praktijk.

Een onderneming bestaat uit een eigenaar en een parttime secretaresse. Deze onderneming is een specialistisch adviesbureau en maakt € 300.000 per jaar winst. De onderneming heeft een ijzersterke naam en reputatie binnen haar nichemarkt. Iemand die alleen naar de cijfers zou kijken, de man met de sigarendoos, zou hier een mooi bedrag voor bieden. Maar wat is die onderneming nou echt waard? Antwoord: bijna niets. De reden is dat alle kennis relaties en protocollen in het hoofd van de ondernemer zitten. Haal deze ondernemer uit de onderneming dan gaat de onderneming failliet. Een

koper, zonder exact de zelfde kennis, heeft geen enkele kans om de zelfde winst te gaan maken. De toekomstige winsten en kasstromen zijn niet geborgd. De vent is in dit voorbeeld daarom meer waard dan de tent.

Binnen het MKB is dit een veel voorkomend probleem. Ook bij ondernemingen waar meerdere mensen werken. Mocht u besluiten om de onderneming in de toekomst te gaan verkopen dan moet u tijdig beginnen met het verkoopklaar maken van de onderneming. Eén van de onderdelen die horen bij het verkoopklaar maken van de onderneming is deze minder afhankelijk, en idealiter onafhankelijk te maken van uzelf. De onderneming is wat dat betreft pas verkoopklaar als u drie weken op vakantie kunt gaan zonder telefoon. Een goede waardeerder verdisconteert meteen de afhankelijkheid van de ondernemer in de waarde van de onderneming.

Goed, dan heeft u eindelijk een waarde voor de onderneming die u te vuur en zwaard kunt verdedigen. Maar is deze dan gelijk aan de prijs die u krijgt voor de onderneming? Dat is weer een heel ander verhaal.

Voor vragen of reacties over dit onderwerp kunt u contact opnemen via de e-mail:

info@croonmagendans.nl of per telefoon op 026- 3547887