

zijn
en.

Tot elke prijs?

De waarde van een goed advies

Iedere ondernemer stelt zichzelf wel eens de vraag "wat is mijn onderneming nu eigenlijk waard?", of "wat is de onderneming van die ander waard?".

De aanleiding tot die vraag kan verschillend zijn. U heeft een bod gehad, een ander wil zich bij u inkopen of u denkt erover om te stoppen en de zaak over te doen aan de kinderen of een derde.

Ook kunt u zelf denken aan overname van een onderneming. U vraagt zich dan af wat een reëel bod zou zijn. In deze gevallen praten we over verkoop of overname van een onderneming.

Voor kopers en verkopers spelen vaak grote belangen. Belangen die zorgvuldig tegen elkaar afgewogen moeten worden. Voor u is het dan prettig om te weten dat

HLB Van Daal & Partners Accountants & Belastingadviseurs de vereiste expertise en ervaring in huis heeft om dit moeilijke proces te begeleiden.

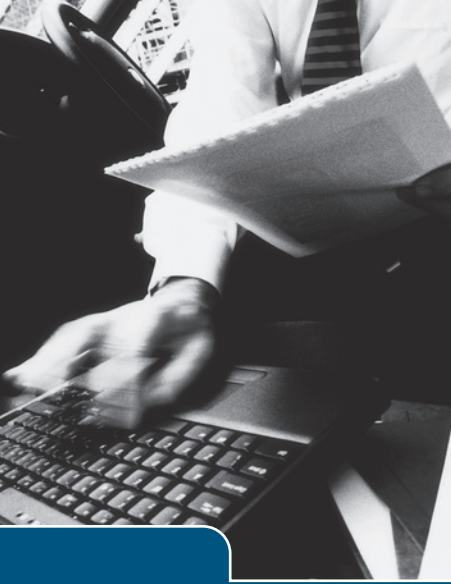
Methoden van waardering

In de praktijk worden meerdere methoden van waardering van een onderneming gehanteerd. Welke methode het meest geëigend is, hangt af van allerlei factoren. Hierbij kunt u onder meer denken aan de branche, de samenstelling van de bezittingen (bijvoorbeeld: is het pand gehuurd of in eigendom) en de mate waarin sprake is van goodwill van de onderneming of ondernemer. De meest voorkomende methoden om de waarde te bepalen, zijn

de intrinsieke waarde, de rentabiliteitswaarde en de discounted cash-flow methode. Begrippen die om toelichting vragen.

Intrinsieke waarde

De intrinsieke waarde betreft het eigen vermogen dat op de balans van de onderneming staat, gecorrigeerd voor eventuele stille reserves. Met stille reserves bedoelen we de meerwaarde van de bezittingen ten opzichte van de balanswaarde. Deze methode houdt geen rekening met winstgevendheid en goodwill van de onderneming.



Zaken aanpakken, niet wegcijferen.

Dat is kort en krachtig waar

HLB Van Daal & Partners voor staat.

Het zegt alles over de werkwijze

**en visie van onze ruim honderd
medewerkers tellende organisatie.**

**Een regionaal accountantskantoor
met vestigingen in Dongen, Drunen,**

's-Hertogenbosch, Gemert, Oss,

Schijndel, Tilburg en Waalwijk.

Kijk voor meer informatie op

www.hlb-van-daal.nl

**ZAKEN AANPAKKEN
NIET WEGCIJFEREN**

Rentabiliteitswaarde

Een methode die wel rekening houdt met de winstgevendheid en goodwill van een onderneming is de rentabiliteitswaarde.

Deze methode komt erop neer dat we de verwachte toekomstige winsten van de onderneming tegen een vast te stellen rentevoet terugrekenen naar een overnamesom. Bij de vast te stellen rentevoet nemen we opslagen mee voor risico en winst. De meerwaarde ten opzichte van de intrinsieke waarde wordt goodwill genoemd. De rentabiliteitswaarde houdt geen rekening met de mate waarin de winsten aan de koper kunnen worden uitgekeerd.

Discounted cash-flow methode

De discounted cash-flow methode lijkt op de berekening van de rentabiliteitswaarde. Houdt de rentabiliteitswaarde echter rekening met de winstgevendheid van een onderneming, de discounted cash-flow methode gaat bij het bepalen van de waarde uit van de te verwachten uitkeringen aan de koper. Deze uitkeringen worden teruggerekend naar een overnamesom. Het verschil tussen winst en de beschikbaarheid hiervan voor uitkeringen aan de koper kan bijvoorbeeld worden veroorzaakt door nog te financieren noodzakelijke investeringen.

Veel vragen te beantwoorden

Bij waardebeoordeling komt heel wat kijken. Hoe wordt bijvoorbeeld de te verwachten winst bepaald? Of wat is een reële opslag voor risico en winst in de rentevoet voor het terugrekenen naar de overnamesom? Voor een koper kan ook spelen dat hij kansen ziet om de winst te vergroten door op kosten te besparen. De vraag is dan "hoeveel vergroot dit de waarde?".

Waarde en prijs

De uitkomst van alle berekeningen is een indicatieve waarde. Deze dient slechts als uitgangspunt voor de vraagprijs of het bod. De overnameprijs kan dus afwijken van de berekende waarde. Dit is dan het gevolg van factoren die ten tijde van overname niet of zeer moeilijk in bedragen waren uit te drukken. Een voorbeeld hiervan is een strategisch belang: er wordt een concurrent uitgeschakeld of de koper krijgt dankzij de transactie toegang tot afnemers of leveranciers. Van groot belang is deze factoren

zoveel mogelijk vooraf te onderzoeken, ze beïnvloeden immers de uiteindelijke prijs.

Het overnameproces

Koop en verkoop van ondernemingen zijn processen die soms erg complex zijn. Een eerste stap is het vinden van potentiële kopers of potentieel over te nemen ondernemingen. Maar hoe treedt u met hen in contact? Wilt u zelf contact opnemen of heeft u liever een tussenpersoon? Welke informatie wilt u wel of niet verstrekken en hoe voorkomt u misbruik? Hoe voert u vervolgens de onderhandelingen? Hoe gaat u daarbij om met emoties, of laat u de onderhandelingen over aan een tussenpersoon? De koper zal zekerheid willen over de juistheid en volledigheid van door de verkoper verstrekte gegevens. Zolang de overname niet definitief is, laat u als verkoper echter niet graag gevoelige informatie inzien. Zijn er milieuproblemen, is er veel personeelsverloop, lopen er opdrachtgevers weg? Gevoelige gegevens die de uiteindelijke prijs mede bepalen. Gegevens ook die een basis zijn voor wederzijds vertrouwen. Raadzaam hierbij is om de accountant van de koper onderzoek naar de gegevens te laten verrichten (ook wel 'due diligence' genaamd). Naar de verkoper waarborgt hij de geheimhouding van de gevoelige informatie die hij mocht inzien, naar de koper bevestigt hij al dan niet de juistheid en volledigheid van de verstrekte gegevens. Niet onbelangrijk bij een overname zijn de fiscale aspecten.

De toegevoegde waarde van HLB Van Daal & Partners

Een onderneming kopen of verkopen is geen eenvoudige aangelegenheid. HLB Van Daal & Partners helpt u om de juiste vragen te stellen en te beantwoorden en loodst u door het hele proces heen. Dankzij onze kennis en ervaring op alle onderdelen kunnen wij u optimaal adviseren en begeleiden. Een geruststellende gedachte.

Meer informatie?

Voor meer informatie over onze dienstverlening maken wij graag een vrijblijvende afspraak met u. Kijk voor de dichtstbijzijnde vestiging van HLB Van Daal & Partners Accountants & Belastingadviseurs op onze website: www.hlb-van-daal.nl.