

Als u uw bedrijf gaat verkopen, zal daar ook een verkoopprijs voor worden gerealiseerd. Hoe komt die verkoopprijs tot stand? Natuurlijk is dat het resultaat van onderhandelingen tussen verkoper en koper. Daarvoor zal ieder voor zich een waarde toekennen aan de onderneming. Deze waarde is subjectief en hangt af van de uitgangspunten van degene die waardeert.

Per definitie zal de koper het bedrijf een hogere waarde toekennen dan de koopsom die hij moet betalen. Voor de verkoper zal de koopsom hoger zijn dan de waarde die hij aan zijn bedrijf toekent. Deze zaken vormen de motivatie voor het uiteindelijk zaken doen met elkaar. Het is dus belangrijk om op z'n minst een indicatie te hebben van de waarde van het bedrijf, in handen van de verkoper en zo mogelijk ook in handen van de koper.

Hoe wordt de waarde van een onderneming bepaald?

Dat is tamelijk subjectief. Bovendien gaat het principieel om de toekomstige opbrengsten die na de verkoop zullen worden gemist; dividenduitkeringen, eventuele boven-marktconforme beloningen en de opbrengst bij verkoop op een later moment.

Het is derhalve noodzakelijk om een inschatting te maken van de toekomstige ontwikkelingen: in de algemene economie, in de eigen bedrijfstak, binnen het eigen werkgebied en ten slotte in het bedrijf zelf. Het gaat daarbij vooral om de ontwikkelingen op uw afzetmarkten, de concurrentiepositie van uw bedrijf, uw verkooporganisatie, de actualiteit van uw machinepark, het vakmanschap van uw medewerkers en de efficiëntie van uw organisatie. Deze ontwikkelingen moeten worden vertaald in financiële resultaten, die uitmonden in de cashflow die het bedrijf in de toekomst zal kunnen opleveren.

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten kan de waarde van uw bedrijf bepalen op basis van deze verwachte cashflows.

Historische ontwikkeling van het bedrijf

Natuurlijk is ook de historische ontwikkeling van het bedrijf belangrijk. Hoewel niet bepalend voor de toekomstige resultaten geeft een langjarige historie een indicatie van de veerkracht en het groeivermogen van het bedrijf door de jaren heen. Metaalunie Bedrijfsoverdrachten kijkt daarbij naar de afgelopen acht jaar. De metaalsector is namelijk een conjunctuurgevoelige bedrijfstak. Gedurende een periode van zeven tot negen jaar krijgen bedrijven in de metaal één- tot tweemaal te maken met een terugval van de vraag, met alle economische gevolgen van dien. Op grond van een beeld van de werking van dit patroon in uw bedrijf kan een realistischer toekomstverwachting worden geformuleerd.

Bedrijfsbezoek

Wij gaan ervan uit dat een goede bedrijfswaardering niet vanachter een bureau kan plaatsvinden. In alle gevallen zal daarom een bedrijfsbezoek onderdeel uitmaken van het waarderingsproces.

Dit alles resulteert uiteindelijk in een deugdelijk onderbouwd waarderingsrapport. Dit rapport kunt u gebruiken bij de vaststelling van de vraag- en laatprijs. Desgewenst werkt uw adviseur van Metaalunie Bedrijfsoverdrachten daarbij samen met uw accountant.

Metaalunie Bedrijfsoverdrachten

Postbus 2600
3430 GA Nieuwegein
Einsteinbaan 1
3439 NJ Nieuwegein
T 030 605 33 44
F 030 605 31 22
info@metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl
www.metaaluniebedrijfsoverdrachten.nl

