

Waarderingstool bedrijfsoverdracht

<https://waarderingstool.unizo.be>

#sterkondernemen



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



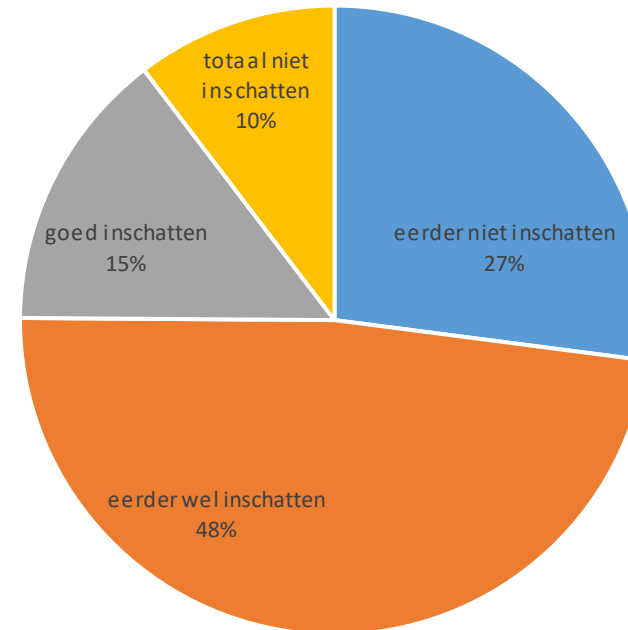
Samen voor sterk ondernemen

Wat zeggen de ondernemers omtrent waardering?

Aan 700 ondernemers vroegen we of ze de waarde van hun bedrijf kunnen inschatten. Slechts 14,5% kan dit goed en 37% eerder niet of totaal niet.

► Ook interessant voor ondernemers die (nog) níét met overdracht bezig zijn

grafiek



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



antwerp
management school

Samen voor sterk ondernemen

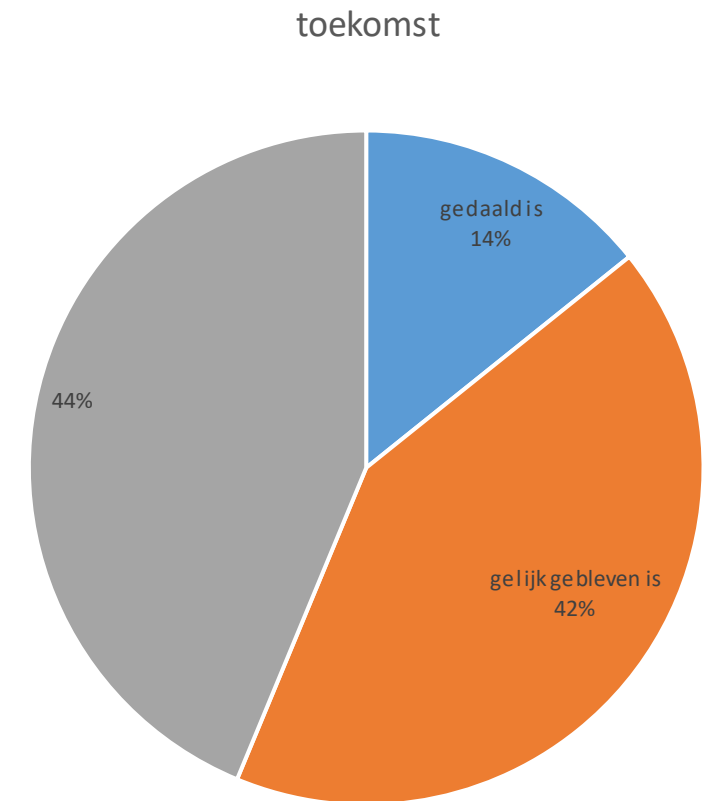
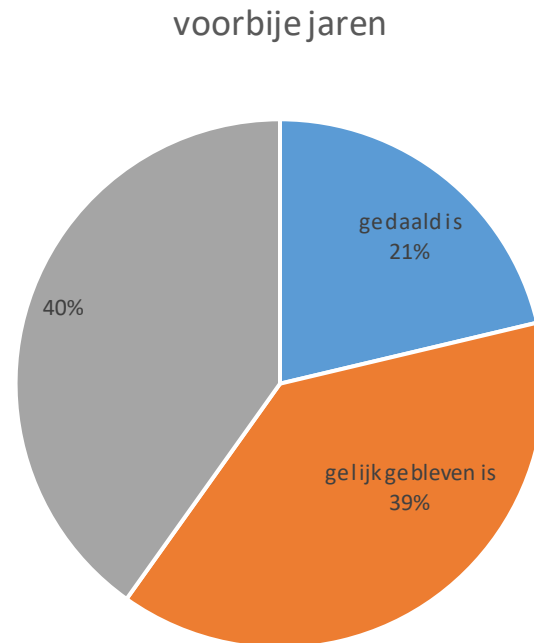
Hoe evolueert de waarde van hun bedrijf?

De waarde van mijn bedrijf **de voorbij jaren**

Bij de kleinhandel: 1 op 3 zag waarde dalen

De waarde van mijn onderneming **in de toekomst**

- 25% van de kleinhandel ziet waarde verder dalen.
- Industrie ziet waarde stijgen : 61%



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



Samen voor sterk ondernemen

Waarderingstool is nodig? Ja!

- UNIZO werkt aan de 3 grootste knelpunten voor overnemen/overlaten:
 - De waardering
 - De financiering
 - Het vinden van een koper
- In eerste instantie voor vennootschappen, later ook voor eenmansbedrijven.

Waardering = geen exacte wetenschap

Wetenschappelijk onderbouwd, door samenwerking met **Prof.dr. Eddy Laveren**
(Antwerp Management School & Universiteit Antwerpen)

Maar ook:

- Er zijn verschillende manieren om een waarde te bepalen, elk met andere uitkomst.
 - Inschatting en inbreng van een aantal parameters heeft impact
 - Bovendien: **Waarde is niet gelijk aan Prijs**
-
- ▶ De waarderingstool reikt 5 methodes aan.
 - ▶ Doel : inzicht in parameters, waar men kan aan werken.

Overzicht van de 5 waarderingsmethodes

De vermogensgerichte benadering

1. Netto-actiefwaarde
2. Gecorrigeerde netto-actiefwaarde

De inkomensgerichte benadering

3. Rendementswaarde
4. DCF-waarde

De marktgerichte benadering

5. Multiplicatormethode (EBITDA-multiple)

Vermogensgerichte benadering

- 1. Netto-actiefwaarde** (of boekwaarde van het eigen vermogen):
Kijkt naar **verschil tussen** alle **activa** van de vennootschap en de **schulden**
- 2. Gecorrigeerde netto-actiefwaarde:**
houdt rekening met verwachte **meer- of minderwaarden**
= De reality-check

Inkomensgerichte benadering

3. Rendementswaarde

- Uitgangspunt: gemiddeld gerealiseerde **winst** van de voorbije 3 jaar
- Met de mogelijkheid tot **correcties** (in plus of min) : een winstcijfer dat aansluit bij de realiteit.
- Daarop wordt een **actualisatievoet** toegepast : Bedrijfsrisico? Voorspelbaarheid opbrengsten?

Inkomensgerichte benadering

4. DCF-waarde

- Uitgangspunt: de waarde van de vennootschap = de huidige (of geactualiseerde) waarde van alle toekomstige **Vrije Operationele Kasstromen na belastingen** (dwz exclusief interestbetalingen en schuldaflossingen) minus de uitstaande bankschulden.
- Waardering in 2 stappen:
 - projectie v/d jaarlijkse operationele kasstromen voor de eerstvolgende 5 jaar
 - schatting van alle toekomstige kasstromen na jaar 5 (de zogenoemde restwaarde)
- Basis: de **toekomstverwachtingen** zoals de gebruiker die inschat

Marktgerichte benadering

5. Multiplicatormethode

- Uitgangspunt: de **EBITDA** (of de genormaliseerde EBITDA)
- De **multiplicatorwaarde** wordt bekomen door de EBITDA van het laatste boekjaar te vermenigvuldigen met een bepaalde multiple, (4 tot 9)
- Multiple is afhankelijk van o.a. de sector, de ondernemingsomvang en de staat van de activa en passiva & historische data bij vergelijkbare bedrijven.

Een toegankelijke tool

- Gebruiksvriendelijk: Basis = **jaarrekening**
- **Niet nodeloos complex** : berekeningen op de achtergrond
- De gebruiker kiest zelf voor minder of meer **detail**
- Aangevuld met aantal verwachtingen over de **toekomstige evolutie** van het bedrijf
- **Simuleer** makkelijk de impact van verschillende keuzes
- Hulpmiddel om met adviseur/boekhouder/accountant in gesprek te gaan.
- Onder die 'start tool' dan link naar url <https://waarderingstool.unizo.be>

Start de waarderingstool



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



antwerp
management school

Samen voor sterk ondernemen