

# ‘Bedrijfswaardering is geen exacte wetenschap’

Bedrijfswaardering is voor adviesbureau *Present Value Corporate Finance* dagelijkse kost. Maar voor een ondernemer kan dit een complex element in een zeer ingrijpend proces zijn. Partners Niek Baardemans en Bertus Bove beseffen dit maar al te goed. ‘De focus ligt op persoonlijke betrokkenheid, daadkracht en resultaatgerichtheid.’

**M**et een geschiedenis in de accountancy kwam *Niek Baardemans* erachter dat zijn toekomst niet in dit vakgebied lag. Na afronding van zijn RA-studie in 1991 besloot hij daarom over te stappen naar een participatiemaatschappij, waar hij in de praktijk het corporate finance-vak leerde. *Bertus Bove* was reeds tien jaar werkzaam binnen de accountancy en vervolgde zijn carrière als financieel directeur bij een vastgoed-onderhoudsbedrijf. Ondertussen schoofde hij zich verder in business valuation en behaalde hij de graad van Register Valuator.

Beide heren begonnen in 1999 als zelfstandig ondernemer: Baardemans richtte Arcowi Corporate Finance op – een praktijk gespecialiseerd op het gebied van fusies en overnames. Bove startte Alterim, een adviesbureau dat zich richt op Finance & Control-vraagstukken. Via een gezamenlijk netwerk kwamen de ondernemers met elkaar in contact en besloten ze na flink wat sparren in 2004 Present Value op te richten.

## Gelijklopend inzicht

Present Value begeleidt met name middelgrote bedrijven en familiebedrijven. Behalve business valuation, staat het haar klanten ook bij als het gaat om M&A, opvolging, management buy-outs en management buy-ins. Het bedrijf genereert haar op-

drachten uit het brede netwerk van ondernemers en investeerders. Ook accountantskantoren maken ten behoeve van hun cliënten steeds meer gebruik van de specialistische kennis van Present Value.

‘Zo langzamerhand weten wij wel wat ondernemers bezighoudt en hoe zij omgaan met koop en verkoop van bedrijven’, vertelt Bove. ‘Wij zijn in staat trajecten intensief te begeleiden en er persoonlijk bij te blijven. Zo houden we de lijnen kort en werken we optimaal met onze cliënt samen. Daarbij zetten wij onze theoretische kennis om in creatieve oplossingen. Zo bereiken we een optimale deal.’

De bedrijfswaardering is in alle trajecten een essentiële stap in het proces. Hiermee creëren Bove en Baardemans transparantie in de voorliggende casus waardoor inzichtelijk wordt wat in een deal haalbaar kan zijn. ‘Het is heel belangrijk dat onze opdrachtgever en wij een gelijklopend inzicht in de bedrijfswaarde krijgen.’ Dat bevordert de verdere stappen in het koop- of verkooptraject.

## Toekomstige waarde

De manier waarop een bedrijfswaardering anno 2012 tot stand komt, wijkt af van die van enkele jaren geleden. Toen werd nogal eens te opportunistisch naar de toekomst gekeken, concluderen Bove en Baardemans. Toekomstscenario’s waren vrijwel altijd rooskleurig en gingen te

gemakkelijk uit van immer voortdurende groei, waardoor de bedrijfswaarde te positief werd ingeschat.

Present Value maakt bij bedrijfswaardering gebruik van de vaak toegepaste Discounted Cashflow (DCF)-methode. Baardemans en Bove zijn van mening dat met deze methodiek het beste inzicht in de economische waarde van ondernemingen te geven is. Zij waarschuwen echter wel voor de gevaren, die in deze methodiek schuilten. Baardemans: ‘In de praktijk zien we regelmatig grote verschillen in uitkomsten van waarderingen van dezelfde onderneming. Zo hadden we onlangs te maken met een bedrijf dat twee waarderingsrapporten op had laten maken. De ene kwam op 2 miljoen euro en de ander op 9 miljoen euro. De ene partij rekende met de cijfers van vandaag, de andere baseerde zich op een zeer positief toekomstscenario.’ Bove vult aan: ‘Groeit is natuurlijk een essentieel onderdeel bij bedrijfswaardering. Maar er moet altijd worden gemaakt voor teveel “ingecalculeerd” optimisme’.

## Geen exacte wetenschap

Bij Present Value vinden ze het meer dan belangrijk dat klanten inzicht in de cijfers krijgen, begrijpen waar deze vandaan komen en wat ze precies betekenen. ‘Het is geen exacte wetenschap. De klant moet weten dat er best wat subjectiviteit en aannames bij een bedrijfswaardering ko-



Bertus Bove

Niek Baardemans

## ‘Bedrijfsoverdracht draait om emotie, vooral bij familiebedrijven. Het gaat veelal om het levenswerk van de ondernemer’

men kijken. Bovendien moeten ze begrijpen dat waarde niet hetzelfde is als de prijs’, aldus Bove.

Zijn partner vervolgt: ‘Bedrijfsoverdracht draait om emotie, vooral bij familiebedrijven. Het gaat veelal om het levenswerk van de ondernemer. Juist daarom is het zo belangrijk dat je kunt uitleggen wat je doet, anders doe je het niet goed.’ Sommige ondernemers hebben volgens de heren bijvoorbeeld al bedacht wat ze voor hun bedrijf willen hebben om na verkoop op de gewenste

manier van hun pensioen te kunnen genieten. ‘Maar dat is niet meer realistisch. De verkoper moet in de huidige economie steeds vaker zelf mee investeren in de deal’, vertelt Bove. ‘Gelukkig merken wij dat dit besef er bij steeds meer ondernemers is. Het realisme is terug.’

### Niche

De toekomst van Present Value zien de valuatoren rooskleurig in, maar de focus ligt niet primair op groei. ‘We willen hoe dan ook in dit segment van de markt blij-

ven bewegen; er liggen nog genoeg uitdagingen’, aldus Baardemans. Eén van die uitdagingen is bedrijfswaardering de aandacht geven die het verdient. ‘Veel van dit soort zaken wordt ad hoc bij een accountant of adviseur neergelegd. We willen niet generaliseren, maar wij zien business valuation wel als een niche. Business valuation is een vak apart met een speciale titel. Die is niet voor niets in het leven geroepen.’

Meer informatie [www.presentvalue.nl](http://www.presentvalue.nl)