

Verskil tussen waarde en prijs

Gebruik de juiste waarderingsmethode.

Vaak wordt gezegd (accountants zijn hier goed in): de waarde van uw bedrijf is een factor (bijv. 5) maal de winst (of EBITDA). Vooral het gebruik van de 'vakterm' EBITDA staat dan stoer en klinkt alsof men er verstand van heeft. Op de vraag: waarom factor 5 en niet 4 of 6, komt dan geen duidelijk antwoord. Terwijl dat toch een aanzienlijk verschil betekent. In veel (aandelen)transacties leidt het gebruik van zo'n formule tot grote misverstanden en fouten. Het gebruik van de DCF methode is wel de juiste wijze om een bedrijf te waarderen. Hiermee worden alle relevante parameters transparant gemaakt. Zo ook bijvoorbeeld de impact van de vennootschapsbelasting, de vermogenskosten en het werkkapitaal. Aspecten die bij het gebruik van EBITDA onderbelicht blijven.

Uiteindelijk gaat het partijen om een faire prijs, maar om te weten of een prijs fair is, moet je wel eerst de waarde kennen. Toch?

Dit thema speelt bij elke overdracht van onderneming, maar zeker ook bij overdracht binnen de familie. Transparantie ten aanzien van de uitgangspunten maakt het voor iedere betrokkenen / familielid aannemelijker om de voorgestelde (of overeengekomen) prijs te accepteren. Indien dit proces een beetje in nevelen gehuld blijft is er vaker sprake van gedoe achteraf, met vaak vervelende en emotioneel beladen consequenties.

Wilt u weten wat uw/een bedrijf waard is voordat u een prijs overeenkomt met de wederpartij, neem dan vrijblijvend contact met mij op: bel Aafa Business Valuators – tel.: 06-10257192 of mail naar aad@aafaa.nl.