

Ondernemers: doen ze zichzelf te kort of houden ze zichzelf voor de gek?

Wat is mijn onderneming waard? Een vraag die iedere ondernemer zich op een gegeven moment stelt. Vooral wanneer de ondernemer van plan is om zijn onderneming te verkopen, is een goede waardebeoordeling onontbeerlijk. Geert Slopsema van Solid Valuation pleit er voor dat ondernemers bij verkoop tijdig de waarde van hun bedrijf laten bepalen om zo misverstanden en illusies te voorkomen. “Vaak hebben ondernemers geen goed beeld van de waarde. Ze doen zichzelf tekort of houden zichzelf voor de gek.”



Solid Valuation, in 2010 gestart door Geert Slopsema, biedt vanuit zijn kantoor in Almelo een dienstverlening die in Twente nog redelijk onbekend is. Het waarderen van ondernemingen in het kader van geschillen tussen aandeelhouders, echtscheidingen en niet in de laatste plaats fusies en overnames. “Daarbij is de advisering en begeleiding tijdens het traject net zo belangrijk”, zegt Slopsema. “Met name bij conflicten waarbij wij neutraal moeten optreden. Iedere partij heeft een andere mening en vindt de waarde altijd te hoog of te laag. Wij hebben verder geen andere belangen en daardoor komt onze rol als neutrale adviseur niet in het geding. Voor een accountant is dat lastig, zo niet onmogelijk: die werkt namelijk (ook na het conflict) voor de onderneming.”

Doorwrochte financiële analyse

Het waarderen van een onderneming is geen sinecure. Daar waar men meestal geneigd is om een optelsom te maken van het onroerend goed, de bedrijfsmiddelen, de voorraden en het geld gaat Solid Valuation veel verder. Slopsema: “Wat is een productiemachine waard? Men kijkt vaak naar de boek- of marktwaarde, maar niet naar de economische waarde. Hoeveel geld kun je verdienen met deze machine? Dan kom je veelal tot andere cijfers.” Solid Valuation gaat veel meer de diepte in om een doorwrochte financiële analyse te maken. “Goochelen met getallen maakt nog geen waardebeoordeling. Vindt men winst belangrijker in de waardebeoordeling dan de geldstromen? Dan kun je je afvragen of dit wel correct is, want winstcijfers zijn juist manipuleerbaar.”

Waarderen van ondernemingen is maatwerk

Veel ondernemers hebben geen goed beeld van de waarde van hun onderneming. Of ze doen zichzelf tekort, of ze houden zichzelf voor de gek. Slopsema: “Het feit dat een ondernemer jarenlang keihard heeft gewerkt voor zijn onderneming is geen garantie voor een hogere waarde. Daarnaast is waarde per definitie subjectief en afhankelijk van de positie van degene die waardeert, bijvoorbeeld de koper of verkoper, en de situatie waarin deze verkeert. Dat maakt waarderen van ondernemingen maatwerk. Waarde dient ook niet te worden verward met prijs. Deze laatste komt namelijk tot stand door middel van onderhandelingen.”

Schadebepaling als belangrijke discipline

Een belangrijke discipline die Solid Valuation ook aanbiedt is schadebepaling. In geval van een calamiteit of bijvoorbeeld door het wegvallen wegens ziekte van de DGA zelf of een sleutelfiguur in de organisatie is het belangrijk om de verzekeraar met gefundeerde cijfers te informeren. In de praktijk wordt nogal eens voorbijgegaan aan aspecten die van invloed zijn op de hoogte van de schade. Slopsema: “Wat hierbij van belang is, is de causaliteit. Dat wil zeggen dat je moet kijken naar wat er gebeurd zou zijn als de schade veroorzakende gebeurtenis zich niet had voorgedaan. Wat zou dan de potentiële omzet zijn geweest?”

Allereerst een goede analyse

Dat de economie licht herstellende is, blijkt ook uit het feit dat Solid Valuation weer in toenemende mate wordt ingeschakeld om ondernemers te adviseren en te begeleiden bij overnames en fusies. Ook dan is in eerste instantie een goede analyse van de onderneming belangrijk: marktanalyses, financiële analyses, onderzoeken wat de sterke en zwakke punten zijn van een onderneming. Zijn bedrijfs-economische achtergrond en ruime ervaring komen dan goed van pas: “De beslissing voor een overname of fusie wordt altijd gemaakt op basis van bedrijfseconomische argumenten. Je neemt niet een bedrijf over om er nog een bv bij te hebben of voor de fiscaliteit. Je wilt je markt verbreden, meerwaarde realiseren voor de bestaande onderneming.”

Overnames

Bij overnames zijn vaak meerdere partijen betrokken. Slopsema: “Je bent een soort hoofdaannemer waarbij je samenwerkt met de advocaat, accountant, fiscalist en notaris. Die partijen heb je nodig, omdat een overnametraject vraagt om verschillende disciplines. Als overnameadviseur moet je meerdere ballen in de lucht houden en dat maakt het werk zo leuk. Telkens weer is het een uitdaging om voor de cliënt een zo'n groot mogelijk succes te behalen.”



Geert Slopsema is Register Valuator (RV) en eigenaar van Solid Valuation. Een RV heeft door het volgen van een gespecialiseerde postdoctorale opleiding business valuation de kennis en expertise opgebouwd om een onderneming te waarderen en om de meest complexe waarderingsvraagstukken uit te voeren. Daarnaast is Slopsema gerechtelijk deskundige en wordt hij veelvuldig door rechtbanken ingeschakeld.