

## **Wat kunt u verwachten wanneer u ons vraagt om een waarderingsrapport te schrijven?**

Stap 1 – Kennismaking – klik, verwachtingen, etc.

Stap 2 – Intake – via ingevulde vragenlijsten + aanlevering cijfers afgelopen 3

jaar Stap 3 – Onderzoek / Achtergrond Bedrijf, Historie, Juridische- en Fiscale

Aspecten

Stap 4 – Interview I – Gesprek over aangeleverd materiaal, cijfers + 1e 'conclusies' worden

besproken Stap 5 – Interne en Externe analyse – Bedrijf en Markt, SWOT, Confrontatiematrix

Stap 6 – Interview II – Gesprek waarin SWOT wordt besproken + strategische opties tbv de

prognose Stap 7 – Free Cash Flow – Cijfers – Historie, Prognose, Scenario

Stap 8 – Vermogenskostenvoet – Opbouw, Risico, Rendement, Ontwikkelingen en Verwachtingen

Stap 9 – Waardering – DCF methode, Economische Waarde

De vragenlijsten tbv de intake zijn bedoeld om een algemeen beeld te verkrijgen van de huidige status van uw firma. Daarbij opgemerkt dat hierbij geldt; 'Garbage in = Garbage out'. Met andere woorden, als u het niet de noodzakelijke tijd en aandacht geeft kunt u beter afzien van de exercitie.

De interviews zijn intensief. U krijgt vooraf alle noodzakelijk informatie toegestuurd om het maximale uit de ca 2 uur durende sessies te halen. Zie het als een spel. U 'verkoopt', Wij 'ondermijnen'... Het doel blijft gelijk, een realistisch beeld van de huidige status EN het groeipotentieel, van uw firma.

Het belang van sessie 1 is dat daarin de basis van het toekomstige succes centraal staat en wordt besproken. Met andere woorden, uw firma waar het de interne analyse betreft (SW) en de markt / omgeving waarin u opereert voor wat betreft de externe analyse (OT). In sessie 2 worden vervolgens de uitkomsten van deze analyse (in gezamenlijk overleg) vertaald naar opties, scenario's en (omzet) prognoses. En die prognoses (realistisch en onderbouwd!) bepalen de waarde van uw firma!

Kortom, 2 gesprekken die tot doel hebben om tot een maximale waarde voor uw firma te komen die met stevige argumenten onderbouwd kan worden.

De vermogenskostenvoet wordt samengesteld via het BDO model en/of de Build-Up methode. Beiden zijn in de basis prima toepasbaar voor het midden- en kleinbedrijf. Neemt niet weg dat de uiteindelijke hoogte van de vermogenskostenvoet bij beide methoden subjectief van aard zijn en dat daarmee het belang van goede argumenten, en een stevige onderbouwing bij het 'waarom er voor een bepaald % is gekozen', van cruciaal belang zijn. En dat is precies wat we doen in onze rapportage.

De waardebepaling (volgens de DCF methode) is vervolgens niet heel spannend meer. In sommige gevallen vergelijken we de uitkomst nog met 'alternatieve methoden om tot waarde te komen', maar dat komt meestal neer op appels met peren vergelijken waarmee het feitelijk niets toevoegt.

Primaire doel van de rapportage is u inzicht te geven in de waarde van uw firma zodat u verdere stappen kunt ondernemen op het gebied van overname, verkoop of financiering van activiteiten. Daarnaast geeft het u inzicht in de status van uw activiteiten, waar verdient ik, waar laat ik het liggen, maar ook inzicht in uw strategische opties, ie waar liggen de kansen en hoe kunnen we die benutten.

Vooraf dat laatste maakt de waarderingsrapportage interessant. Waar de boekhouder u vertelt hoe het verleden is geweest richt het waarderingsrapport zich op de toekomst. Het geld genererende vermogen van uw firma, beredeneert en beargumenteert, op basis van uw huidige situatie, inclusief scenario's om dat vermogen te maximaliseren. Dat is wat dit waarderingsrapport waardevol maakt.