



Knowledge is expensive,  
but realise what stupidity can cost you



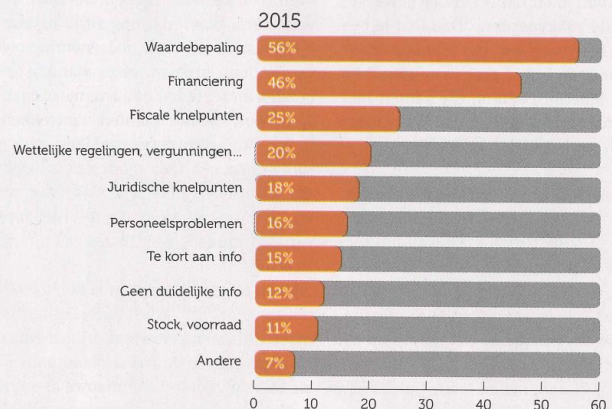
# KMO - ondernemer heeft ONREALISTISCH BEELD van “de waarde” van zijn bedrijf

Een recente studie van onze Noorderburen titelt “Eigenaren hebben onrealistisch beeld van waarde mkb-bedrijven” (de mkb bedrijven zijn onze KMO bedrijven)

Belgische bedrijven zo blijkt uit een recente enquête van Unizo vinden “de waardering” als een van de grootste struikelblokken.

## Top-uitdagingen tijdens het overnameproces

Luc Van Laere, Overnamecoach: “De complexiteit van het overnameproces is de voornaamste reden waarom ondernemers die grote uitdaging vaak lang voor zich uitschuiven (zie grafiek 2). Terwijl precies die veelheid aan aandachtspunten hét argument vormt om er op tijd aan te beginnen, wanneer de tijdsdruk minder speelt.”



De top-10 van uitdagingen waarmee ondernemers tijdens hun effectieve overnameproces geconfronteerd worden.

KMO ondernemer heeft ONREALISTISCH BEELD van de waarde van zijn bedrijf

## Een te hoge overnameprijs?

Nederlandse eigenaren, zo blijkt uit de tweede jaarlijkse Marktlink Bedrijfsovername-Monitor, hebben **een ONREALISTISCH beeld van de werkelijke bedrijfswaarde**. Zo verwachten zij dat hun bedrijf gemiddeld negen keer de jaarwinst oplevert, terwijl in de praktijk blijkt dat de verkoopwaarde vier tot zes keer de jaarwinst bedraagt.

Een andere recente studie van de Universiteit Antwerpen wijst uit dat 80% van de overnamegesprekken op **NIETS** uitdraaien. **Een belangrijke afknapper** stelt Eddy Laveren, hoogleraar financieel management aan de Universiteit van Antwerpen en de Antwerp Management School, **is de TE HOGE prijsverwachting van de verkoper**. Een overlater heeft dikwijls het gevoel dat zijn bedrijf "goud" waard is, maar een kandidaat overnemer bekijkt dit anders natuurlijk.

## Topprioriteit bij een overname is de vrije cashflow!

*Het is namelijk met deze vrije cashflow dat de overnemer (de vaak geleende) "overnameprijs" moet kunnen terugbetalen.*

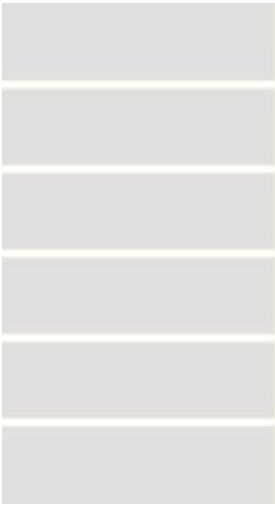
Er is een duidelijk verband tussen het hebben van (een juiste) kennis van de "vrije cash flow", het kunnen opmaken van correcte businessplan, een correcte waardebeoordeling om zo te komen tot het voorstellen van een realistische overnameprijs. Dikwijls, zo merken we in de praktijk, is de financiële kennis van de bedrijfsleider beperkt waardoor de meest irrealistische vraagprijzen worden gehanteerd.

"Allicht zal de vrije cashflow zwaarder wegen voor een financiële overnemer, zoals een private-equityspeler. Deze ziet de overname eerder als een belegging en eist rendement", zegt Eddy Laveren. "Een industriële koper - bijvoorbeeld een sectorgenoot - zal meer oog hebben voor de synergie en de uitbreiding van zijn marktaandeel."

In de krant lees je veel over de transacties die slagen, **maar weinig over de transacties die mislukken**. Overnameonderhandelingen lopen lang niet altijd van een leien dakje. **Onderzoek wijst uit dat ze slechts in een vijfde van de gevallen uitmonden in een overname.**, stelt Eddy Laveren.

Uit de Nederlandse **Marktlink** studie blijkt ook dat:

- **Ruim 70%** van de ondernemers weleens nagedacht heeft over opvolging voor of verkoop van hun bedrijf.
- **Circa 25%** verwacht dat dit ook binnen vijf jaar gebeurt. Als motivatie geven de respondenten aan dat zij meer van het leven willen genieten (19%). Dit is na leeftijd (49%) de belangrijkste verkooppreden. Voor ondernemers onder de 45 jaar is het zelfs de belangrijkste reden.



- **Bijna 50%** van de mkb-bedrijven wil een verkoop overwegen bij een goed bod
- Uit het onderzoek blijkt verder dat in **werkelijkheid maar weinig bedrijven te koop staan**
- **Geen bord 'Te koop' in de tuin.** Ondernemers willen wel verkopen, maar niet 'te koop' staan. Ondernemers zijn huiverig, omdat ze vrezen dat 'te koop staan' negatieve associaties oproept over het bedrijf.
- Beltman van Marktlink ziet een **wezenlijk verschil tussen babyboomers en de nieuwe generatie ondernemers.** 'Babyboomers werken vaak zes dagen per week en zijn vergroeid met het bedrijf. Het is een groep die moeilijk afstand kan nemen van de eigen onderneming. De wat jongere ondernemers zijn niet per se bezig met verkoop, maar zien zichzelf zeker nog wel wat anders doen. Ze staan vaak open voor verkoop bij een goed bod.'



### Meer weten over het verkopen van uw bedrijf?

In het boek "Uw bedrijf optimaal verkopen" wordt u vakkundig begeleid doorheen de 12 stappen van het verkoopproces, zodat u tijdig en vooral met voldoende kennis elke fase vanaf de voorbereiding, de waardering tot en met de overdracht met de grootste kans op succes kan volbrengen.

<http://intersentia.be/nl/uw-bedrijf-optimaal-verkopen-11935.html>

Bronnen: [http://financieel-management.nl/artikel/eigenaren-hebben-onrealistisch-beeld-van-waarde-mkbbedrijven-?utm\\_source=mail&utm\\_campaign=fm&utm\\_medium=artikel&u=e7a91a9f53f7547abb1af2894e575f1b](http://financieel-management.nl/artikel/eigenaren-hebben-onrealistisch-beeld-van-waarde-mkbbedrijven-?utm_source=mail&utm_campaign=fm&utm_medium=artikel&u=e7a91a9f53f7547abb1af2894e575f1b)  
studie UA, enquête Unizo en artikel Sequensis

KMO ondernemer heeft ONREALISTISCH BEELD van de waarde van zijn bedrijf



**Eddy Claesen**  
*Family Business Advisor - Mediator*  
*Accountant - Tax Consultant*

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk  
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19  
eddy.claesen@claesens.be • www.claesens.be