

Waarde Indicator[®]

SAMPLE

Vertrouwelijk opgemaakt voor:

Bouwbedrijf Van Herwijnen BV

Funderingstraat 1

3573 SJ Utrecht

Nederland

Inhoudsopgave

Algemene bedrijfsinformatie	3
Waarde indicatie	4
Van waarde naar prijs	5
Financiële informatie	7
Waardedrijvers	8
Score Waardedrijvers	9
Waardeverhogende tips	10
Methode Brookz Waarde Indicator®	11
Aandeelhouderswaarde	13
Exit planning	14
Begrippenlijst	15
Verantwoording	16

Algemene bedrijfsinformatie

Bedrijfsnaam	Bouwbedrijf Van Herwijnen BV
Adres	Funderingstraat 1
Postcode	3573 SJ
Vestigingsplaats	Utrecht
Land	Nederland
Website	www.vanherwijnen.com
Rechtsvorm	Besloten vennootschap (BV)
Oprichtingsdatum	1965
Hoofdsector	Bouw & installatietechniek
Subsector	Aannemingsbedrijf
Aantal medewerkers	11-40
Naam contactpersoon	Alex Jansen
Email	info@brookz.nl
Telefoon	

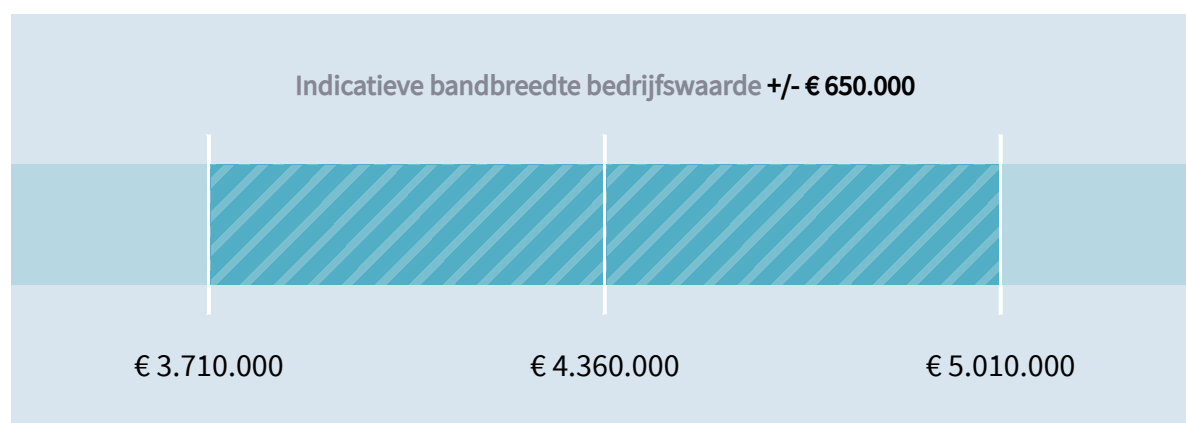
Waarde indicatie

Deze waarde indicatie is berekend op basis van de *markt multiple methode gecorrigeerd* voor specifieke waardedrijvers en risicofactoren van het bedrijf. De gehanteerde multiples zijn afkomstig uit de Overname Barometer, het halfjaarlijks onderzoek van overnameplatform Brookz naar de betaalde EBITDA multiples per sector. Bij dat periodieke onderzoek is 90 procent van alle fusie & overnamekantoren in Nederland betrokken. Voor meer informatie over de methode verwijzen wij u naar het hoofdstuk 'Methode Brookz Waarde Indicator®'.

Bouwbedrijf Van Herwijnen BV

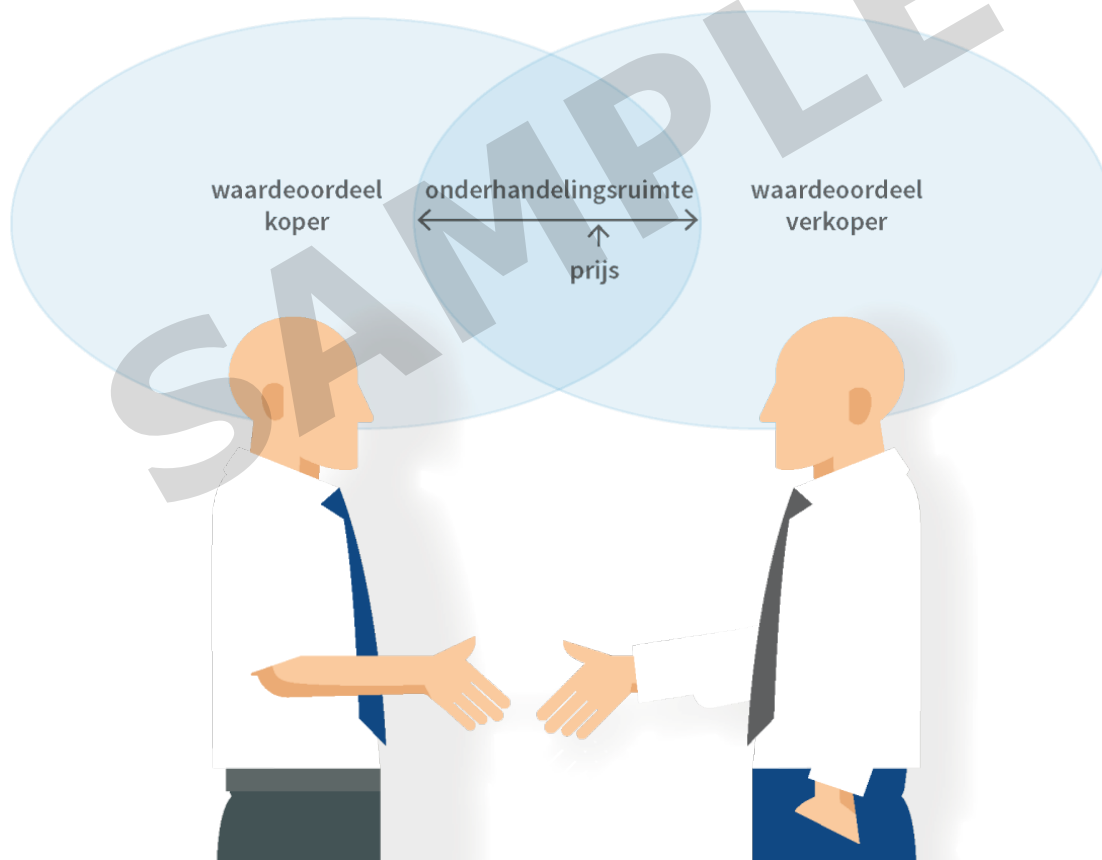
€ 4.360.000

De waarde van een bedrijf is gebaseerd op vele factoren. De *Brookz Waarde Indicator®* geeft een indicatie van de bedrijfswaarde. Omdat de exacte waarde niet vast te stellen is, wordt de waarde weergegeven door middel van een bandbreedte (een 'range'). Het getoonde bedrag is het gemiddelde van de bandbreedte.



Van waarde naar prijs

De berekende waarde indicatie is over het algemeen niet gelijk aan het bedrag dat u uiteindelijk ontvangt voor het bedrijf. De waardeindicatie is het resultaat van een rekenformule, terwijl de prijs het resultaat is van onderhandeling tussen koper en verkoper.



‘Waarde’ en ‘prijs’ zijn twee verschillende zaken. Waarde betreft de ‘stand-alone’ waardering van een bedrijf en houdt geen rekening met de situatie of belangen van een potentiële koper. Iedere koper heeft haar eigen kenmerken.

De situatie van de koper bepaalt wat hij/zij bereid is te betalen voor een bedrijf. Daardoor is niet iedere potentiële koper bereid hetzelfde te betalen voor hetzelfde bedrijf. Zo zal de ene koper (koper A) meer synergie voordelen kunnen behalen met een bedrijf dan een

Van waarde naar prijs

andere koper (koper B). Daardoor is koper A bereid meer te betalen dan koper B. Maar ook zal de ene koper simpelweg beschikken over meer financiële middelen dan de ander. Prijs is daarom de uitkomst van onderhandeling tussen verkoper en koper.

Onderhandelingspositie

Koper en verkoper proberen elkaar op basis van uitgangspunten en argumenten te overtuigen van de prijs die tot stand zou moeten komen. De koper stuurt daarbij meestal op een zo laag mogelijke prijs, de verkoper op een zo hoog mogelijke prijs. Om tot een deal te komen zullen beiden bereid moeten zijn 'water bij de wijn' te doen. In dit spel spelen verschillende factoren een rol, zoals de financiële positie van de koper, concurrentie van andere kopers, de financieringsmogelijkheden en niet in de

laatste plaats emotie: hoe graag wil de koper en hoe graag wil de verkoper?

Communicerende vaten

Om tot een transactie te komen zijn naast prijs ook veel andere factoren van belang. Denk aan het percentage aandelen dat wordt verkocht, het deel dat cash betaald wordt, de transactiedatum, etc. Niet iedere partij hecht even veel waarde aan bepaalde zaken. Maak daar gebruik van in de onderhandeling. Als partij A) veel belang hecht aan iets, dan kan partij B zich op dat punt wellicht soepel opstellen. In ruil daarvoor kan partij B dan haar zin krijgen op een ander punt. Onthoud daarbij ook dat alleen de prijs niet alles zegt. De voorwaarden van levering zijn minstens net zo belangrijk. Niet voor niets wordt wel gezegd: 'U mag de prijs bepalen, als ik de voorwaarden mag vaststellen'.

Financiële informatie

Bouwbedrijf Van Herwijnen BV

Omzet 2019	€ 5.000.000
Omzet 2018	€ 4.800.000
Brutowinst voor belastingen (EBITDA) 2019	€ 1.000.000
Maandelijkse huur 2019	€ 10.000
Liquide middelen en overige rentedragende tegoeden	€ 200.000
Rentedragende leningen	€ 100.000

Noot: Deze informatie is door Bouwbedrijf Van Herwijnen BV op 07-23-2020 1212 aan Brookz verstrekt.
Deze informatie dient als basis voor de uitkomst van de Brookz Waarde Indicator®.

Waardedrijvers

Naast omzet en winst wordt de waarde van uw bedrijf beïnvloed door een aantal kenmerken die iets zeggen over de groeimogelijkheden en het risicoprofiel. Deze kenmerken worden ook wel waardedrijvers genoemd.

Een waardedrijver is een factor die in belangrijke mate de waarde van de onderneming bepaalt of beïnvloedt. Een waardedrijver kan positief zijn (het bedrijf heeft veel terugkerende omzet) maar ook negatief (het bedrijf is erg afhankelijk van één leverancier). In dit geval spreken we van een risicofactor. Waardedrijvers kunnen zowel van financiële als niet-financiële aard zijn.

Voorbeeld van waardedrijver

Bij kleine bedrijven is de continuïteit van het bedrijf meestal afhankelijk van één of soms twee personen. Een goede back-up bij ziekte of overlijden is er meestal niet. Dit is voor kopers/investeerders een groot risico. De Brookz Waarde Indicator® houdt bij het bepalen van de waarde - naast de EBITDA sectormultiple - dus ook rekening met de afhankelijkheid van de DGA, de dreiging van nieuwe toetreders of de spreiding van de omzet. Hiernaast ziet u een overzicht van de waardedrijvers die wij hanteren in de Brookz Waarde Indicator®.

Op de volgende pagina treft u de score van 7 waardedrijvers die, in aanvulling op de financiële cijfers en gehanteerde EBITDA multiple, de bedrijfswaarde beïnvloeden.



Afhankelijkheid afnemers

Omzetaandeel 3 grootste klanten, terugkerende omzet, substitutie opties.



Afhankelijkheid leveranciers

Overstappen alternatieve leveranciers, onderhandelingspositie t.a.v. prijs en voorwaarden.



Afhankelijkheid DGA

Afhankelijkheid DGA/directie/een of meerdere personeelsleden, daling omzet bij wegvallen directie.



Spreiding activiteiten

Verkoop B2B én B2C, verkoop in meerdere branches, actief in meerdere landen, aandeel e-commerce.



Toetredingsbarrières tot de markt

Dreiging nieuwe toetreders, het belang van schaalvoordelen (volumekorting).



Omzet ontwikkeling

Regelmaat omzet, winst en cashflow afgelopen 3 jaar, omzetgroei t.o.v. branchegemiddelde.

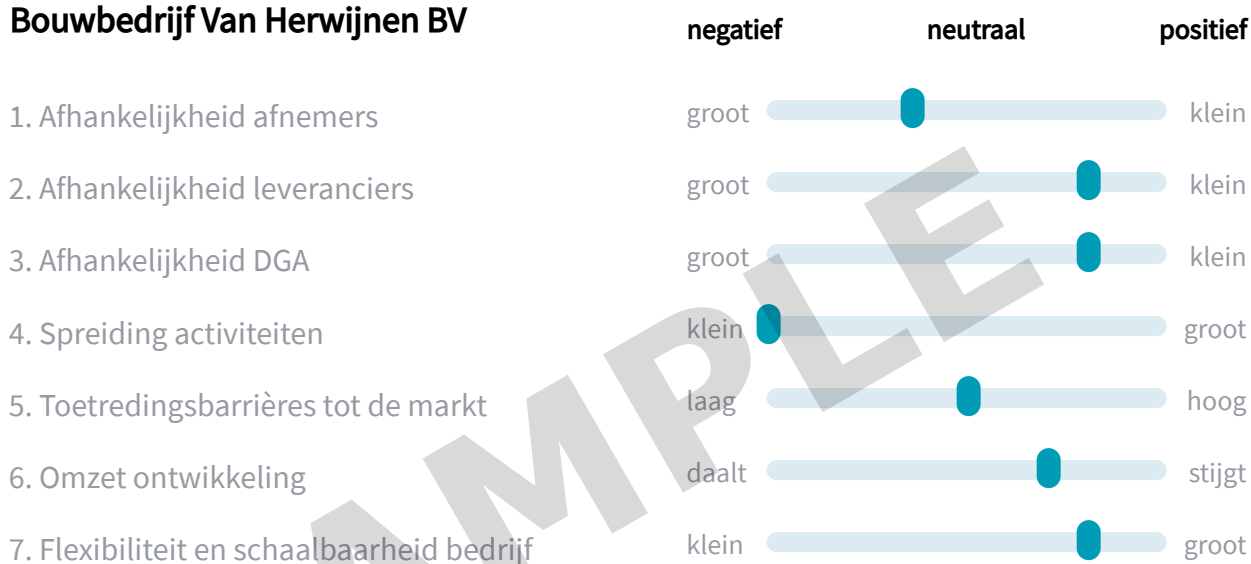


Flexibiliteit en schaalbaarheid bedrijf

Productie aanpassen, nieuwe medewerkers, omschakeling andere producten/diensten.

Score Waardedrijvers

Bouwbedrijf Van Herwijnen BV



Noot: Deze informatie is door Bouwbedrijf Van Herwijnen BV op July 23, 2020 aan Brookz verstrekt. Deze informatie is van invloed op de uitkomst van de Brookz Waarde Indicator®.

Overall Waardedrijver Score

De Overall Waardedrijver Score (tussen 0 en 10) geeft in één cijfer weer hoe uw bedrijf presteert op een aantal belangrijke kwalitatieve factoren die de bedrijfswaarde beïnvloeden. Met deze score kunt u een bedrijf evalueren en eenvoudig vergelijken met andere bedrijven. Bedrijven met een hoge score ontvangen over het algemeen betere aanbiedingen dan bedrijven met een lage score.

Als uw bedrijf bijvoorbeeld een 8 scoort, dan zal de waardering over het algemeen hoger uitvallen, dan wanneer deze een 6 zou zijn. Andersom betekent het ook dat er voor bedrijven die bijvoorbeeld een 4 scoren nog volop mogelijkheden zijn om de bedrijfswaarde te laten toenemen door middel van verbeteringen.

Overall Waardedrijver Score:

5,7

Waardeverhogende tips

De waarde van een bedrijf wordt bepaald door de vrije kasstromen en het risicoprofiel. De vrije kasstromen kunt u vergroten door de omzet te vergroten en/of de kosten te verlagen.

Op basis van de waardedrijver scores kunt u het risicoprofiel van Bouwbedrijf Van Herwijnen BV verlagen – en daarmee de bedrijfswaarde verhogen – met de volgende acties:

TIP#1 Vergroot spreiding van productaanbod

Zorg ervoor dat de omzet van uw bedrijf niet te afhankelijk is van de verkoop van één bepaald product of dienst. Het bedrijf is dan beter bestand tegen een uitval van de vraag naar, of problemen rondom de levering van dit product. Een gebalanceerd aanbod van producten/diensten maakt het bedrijf aantrekkelijker voor potentiële kopers.

TIP#2 Vergroot aandeel terugkerende omzet

Creëer terugkerende omzet. Bijvoorbeeld door middel van servicecontracten of abonnementen. Terugkerende en voorspelbare omzet verkleint het risico op tegenvallende omzet. Dat vergroot de aantrekkelijkheid van het bedrijf voor potentiële kopers.

TIP#3 Dreiging nieuwe toetreders

Als ondernemer zult u ongetwijfeld te maken hebben met competitie. Er kunnen ook nieuwe concurrenten bij komen. U kunt zich hiertegen weren door te zorgen dat uw bedrijf ergens het állerbeste in is; het 'Unique Selling Point'. Daarnaast is het van belang om trends goed in de gaten te houden en tijdig te innoveren. Dit verstevigt uw positie.

Methode

Brookz Waarde Indicator®

Markt multiples of transaction multiples zijn relatieve waarderingsmethodes, ook wel op-de-markt-gebaseerde bedrijfswaarderingen genoemd. Van deze multiples is de ‘Enterprise Value/EBITDA’ de meest gehanteerde variant. Deze multiple variant dient daarom als basis voor de Brookz Waarde Indicator®.

Sinds 2015 stelt Brookz met vaste periodiek, ieder half jaar, de EBITDA multiples vast zoals die op dat moment per sector toepasselijk zijn in het Nederlandse MKB.

Ruim 75% van alle overnametransacties in Nederland vindt plaats in de **MKB-markt** (CBS microdata, 2017). De Brookz Overname Barometer wordt sinds 2015 ieder half jaar uitgevoerd onder ruim 250 fusie & overname advieskantoren. Uitgedrukt in het aantal begeleide transacties vertegenwoordigen deze kantoren **ruim 90% van de Nederlandse MKB overnamemarkt**. De Nederlandse MKB-markt is hierbij gedefinieerd als alle bedrijven met 0,5 tot 30 miljoen euro omzet.

Rekenmethode

De EBITDA wordt eerst per bedrijf specifiek vastgesteld en genormaliseerd. Die EBITDA dient als input voor de Brookz Waarde Indicator®. De (sub)sector waarin een bedrijf actief is bepaalt daarbij de uitgangswaarde voor de bedrijfswaardering. Die uitgangswaarde wordt vervolgens gecorrigeerd voor:

1. Bedrijfsspecifieke kenmerken (inclusief de wijze waarop een bedrijf wordt gerund).
2. De context waarin een bedrijf opereert. Daarvoor hanteert de Brookz Waarde Indicator diverse financiële en niet-financiële gegevens.

Bedrijfsspecifieke kenmerken

Een voorbeeld van een bedrijfskenmerk dat van invloed is op de bedrijfswaardering is de omvang van het bedrijf. Dit wordt veroorzaakt door het Small Firm Premium. De omvang van een bedrijf kan uitgedrukt worden op diverse manieren. Denk aan: omzet, EBITDA of het aantal medewerkers. De Brookz Waarde Indicator® past een correctie toe op de waardering gebaseerd op bedrijfsomvang. Deze correctie is van toepassing op het Nederlandse MKB, voor iedere sector specifiek en wordt periodiek bijgewerkt.

Methode Brookz Waarde Indicator[®]

Context waarin een bedrijf opereert

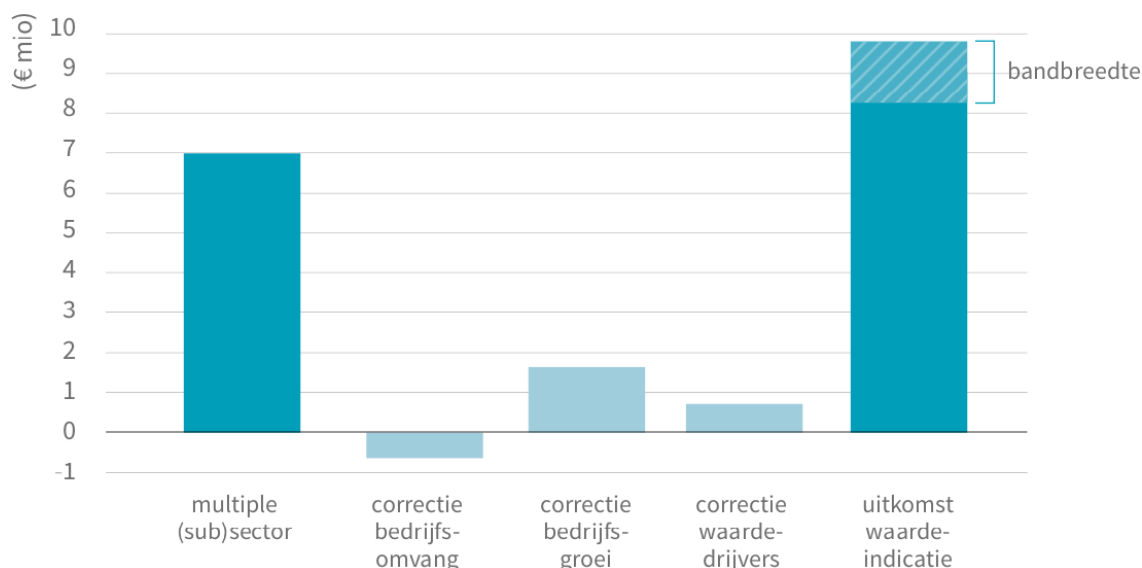
Een voorbeeld van een contextuele factor die van invloed is op de bedrijfswaardering is de groei van de omzet van een bedrijf ten opzichte van vergelijkbare bedrijven (peer group benchmark). Omzetgroei is van positieve invloed op de bedrijfswaardering. Echter, als een bedrijf wel groeit, maar nadrukkelijk langzamer dan vergelijkbare bedrijven, dan beïnvloedt dat de waarde negatief. De Brookz Waarde Indicator[®] past een correctie toe voor omzetgroei, maar ook een correctie voor omzetgroei ten opzichte van vergelijkbare bedrijven. Deze correctie is van toepassing op het Nederlandse MKB, voor iedere sector specifiek en wordt periodiek bijgewerkt.

Reproduceerbaarheid

De uitkomst van de Brookz Waarde Indicator[®] komt tot stand door:

1. Input data, zoals verstrekt door de persoon die het rapport opvraagt. Al deze data is vastgelegd in dit rapport.
2. Input data van diverse externe bronnen. Brookz bewaart de data. Updates worden geregistreerd.
3. De formules in de Brookz Waarde Indicator[®]. Deze formules staan vastgelegd en worden bewaard. Updates worden geregistreerd.

De berekenmethode kan grafisch als volgt worden weergegeven:



Noot: Bovenstaande figuren tonen een standaardvoorbeeld. De getoonde bedragen hebben dus geen betrekking op de waardering van Bouwbedrijf Van Herwijnen BV.

Aandeelhouderswaarde

De gehanteerde Enterprise Value/EBITDA methode resulteert in een weergave van de algehele bedrijfswaarde. Het is daarbij ook relevant om te weten welk deel van deze waarde aan de aandeelhouders ten goede komt, oftewel wat is de aandeelhouderswaarde?

Bedrijfs- en aandeelhouderswaarde

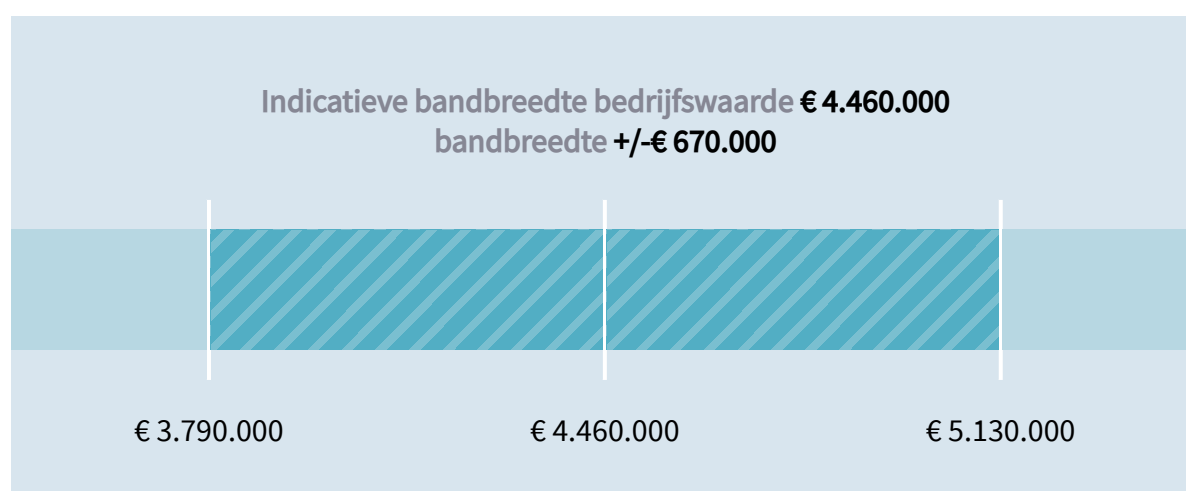
Van twee bedrijven met een identieke bedrijfswaarde, kan de aandeelhouderswaarde flink verschillen. Dat heeft te maken met de verschillende schuld en kasposities die de bedrijven kunnen hebben.

Om de aandeelhouderswaarde vast te stellen moet de bedrijfswaarde cash en debt free worden gemaakt. Dit komt er kortweg op neer dat de kaspositie bij de waarde wordt opgeteld,

en de (lange termijn) schuld er vanaf wordt getrokken.

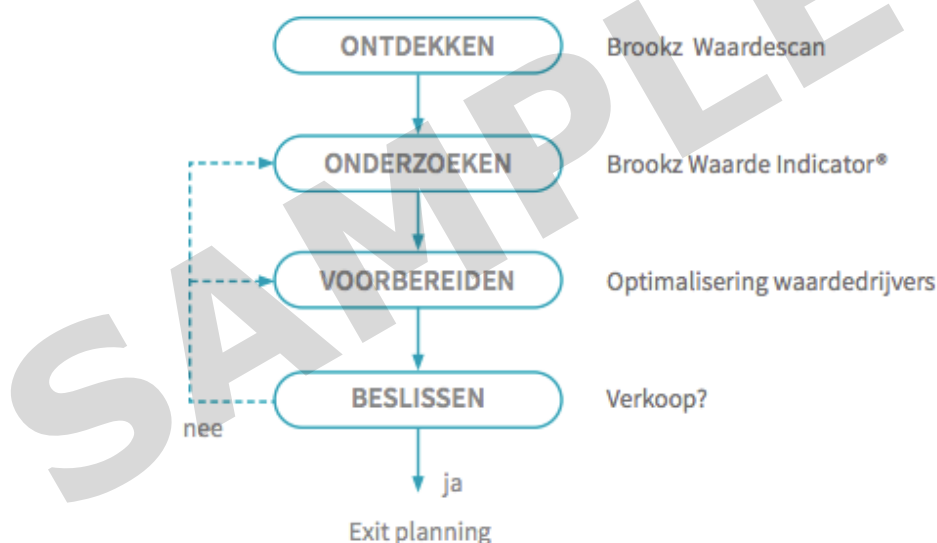
Bouwbedrijf Van Herwijnen BV

Bedrijfswaarde	€ 4.360.000
kaspositie	€ 200.000
(lange termijn)schulden	- € 100.000
Aandeelhouderswaarde	€ 4.460.000



Exit planning

Het startpunt van een succesvolle bedrijfsverkoop is het opstellen van een exitplan. Zo'n plan bestaat uit vier fasen: ontdekken, onderzoeken, voorbereiden en beslissen.



Verkoopklaar

Ook als u nog niet bezig bent met uw exit is het van belang dat uw bedrijf te allen tijde verkoopklaar is. Als u geheel niet voorbereid bent op een eventuele verkoop kan het verkoopklaar maken van een bedrijf namelijk wel tot twee jaar duren. En in die periode zal het extra werk veroorzaken naast uw reguliere werkzaamheden.

Dat is tijd en moeite die u er wellicht te zijner tijd niet in wilt of kunt stoppen. Denk ook aan: ziekte, verandering in thuissituatie, economische onvoorziene omstandigheden.

Om te zorgen dat uw bedrijf verkoopklaar is zorgt u er minimaal voor dat:

- uw administratie op orde is;
- het bedrijf niet van u afhankelijk is.

Wilt u er daarnaast ook voor zorgen dat uw bedrijf het maximale opbrengt dan moet u op meer punten voorbereid zijn. Denk daarbij aan zaken als een up-to-date website en een strategisch en financieel meerjarenplan met onderliggende business case voor verdere groeimogelijkheden. Bij Brookz adviseren wij ondernemers hun bedrijf altijd verkoopklaar te hebben.

Begrippenlijst

Markt multiple

Markt multiples of transaction multiples zijn relatieve waarderingsmethodes, ook wel opde-markt-gebaseerde bedrijfswaarderingen genoemd. Van deze multiples is de 'Enterprise Value/EBITDA' de meest gehanteerde variant. Deze multiple variant dient daarom als basis voor de Brookz Waarde Indicator®.

Sector multiple

De gemiddelde EBITDA multiple die wordt betaald voor een onderneming in een specifieke sector.

Sector

Een economische sector is een benaming voor alle bedrijven samen die actief zijn in een bepaalde categorie producten of diensten. Voorbeelden zijn de bouw, groothandel, IT of horeca. Een economische sector wordt ook wel een branche of bedrijfstak genoemd.

EBITDA

EBITDA staat voor Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization en dit is de brutowinst voor aftrek van rente, belastingen, afschrijvingen op activa en afschrijvingen op leningen en goodwill. Het wordt gebruikt als maatstaf voor de winst die een onderneming behaalt met haar operationele activiteiten, zonder dat hier kosten en opbrengsten van de financiering in verwerkt zijn.

Liquide middelen

Alle vlottende activa (kas, bank en debiteuren) die op zeer korte termijn kunnen worden omgezet in girale middelen.

Omzet

Omzet is het totaalbedrag van verkopen (prijs x afzet) van een bedrijf in een bepaalde periode. Het omzetbedrag is altijd exclusief btw.

Waardedrijver

Een waardedrijver is een factor die in belangrijke mate de waarde van de onderneming bepaalt of beïnvloedt. Een waardedrijver kan positief zijn (het bedrijf heeft veel terugkerende omzet) maar ook negatief (het bedrijf is erg afhankelijk van één leverancier). In dit geval spreken we van een risicofactor.

Risicoprofiel

Het bepalen van het risico waaraan een bedrijf of organisatie is blootgesteld.

Verantwoording

Het ondernemersplatform Brookz is sinds 2007 actief in de markt voor bedrijfsovernames en bedrijfswaarderingen. Brookz heeft als één van haar doelstellingen

"Het verzamelen en creëren van betrouwbare informatie over bedrijfswaarderingen en -verkooprijzen in het Nederlandse MKB, die leidt tot transparantie, inzicht en begrip inzake deze onderwerpen"

Met dit doel publiceert Brookz ieder half jaar de Brookz Overname Barometer. Dit halfjaarlijkse onderzoek biedt, op basis van multiples, onder andere inzicht in de prijzen die betaald zijn voor bedrijven in specifieke sectoren. Om bedrijven en bedrijfseigenaren daarnaast inzicht te bieden in de waarde van hun eigen bedrijf heeft Brookz de Brookz Waarde Indicator[®] ontwikkeld.

Methode

De Brookz Waarde Indicator[®] wordt berekend op basis van de markt multiple methode gecorrigeerd voor specifieke waardedrijvers en risicofactoren van het bedrijf. De gehanteerde multiples zijn afkomstig uit de Overname Barometer, het halfjaarlijks onderzoek van overnameplatform Brookz naar de betaalde EBITDA multiples per sector. Voor meer informatie over de methode verwijzen wij u naar het hoofdstuk 'Methode'.

Uitkomsten

De uitkomsten van deze Brookz Waarde Indicator[®] zijn gebaseerd op de informatie die door Bouwbedrijf Van Herwijnen BV op 07-23-2020 1212 aan Brookz is verstrekt.

Brookz is verantwoordelijk voor de formules die toegepast worden in de Brookz Waarde Indicator[®], maar kan niet verantwoordelijk worden gehouden voor de uitkomsten in dit

rapport. De Brookz Waarde Indicator[®] is zo opgebouwd dat alle uitkomsten reproduceerbaar zijn.

Maatwerk

Om de correcte uitkomst van de Brookz Waarde Indicator[®] te waarborgen is het vereist dat de onderneming winstgevend is (EBITDA > €0). Daarnaast levert de Brookz Waarde Indicator[®] de meest betrouwbare resultaten bij bedrijven die:

- Een omzet hebben tussen de €250.000 en €10.000.000.
- Een licht dalende óf licht stijgende omzet hebben (max 30% verandering per jaar)

Heeft u behoefte aan maatwerk met uitgebreidere analyses en een hogere nauwkeurigheid dan adviseert Brookz u een professionele waarderingsexpert (Register Valuator) in te schakelen. Een overzicht van deze Register Valuators kunt u vinden op de website van het Nederlands Instituut voor Register Valuators (www.nirv.nl).

Vragen

Mocht u nog vragen hebben over dit rapport, dan kunt u daarover contact opnemen met Brookz Bedrijfswaarderingen: T 020 303 8730.

Floyd Plettenberg MSc. EMFC

Directeur Brookz Bedrijfswaardering
floyd@brookz.nl

Disclaimer

Dit rapport is automatisch gegenereerd doordat gebruik is gemaakt van een dienst die door Brookz Bedrijfswaardering (“Brookz”) via een website op internet (“Website”) wordt aangeboden. De dienst bestaat uit het maken van een geautomatiseerde indicatieve bedrijfswaardering met behulp van door Brookz ontwikkelde (analyse)software aan de hand van door de gebruiker ingevoerde gegevens, publieke informatie en data van Brookz (“Dienst”). De uitkomsten worden gepresenteerd in de vorm van een bandbreedte (“Range”). Onder ‘rapport’ wordt in deze disclaimer tevens verstaan een Range die door Brookz (enkel) op de Website of in een pop-up venster wordt gepresenteerd. De uitkomsten in dit rapport zijn voor een belangrijk deel afhankelijk van de door gebruiker ingevoerde gegevens. Brookz controleert de (juistheid en/of volledigheid van de) door gebruiker ingevoerde gegevens niet en is daarvoor op geen enkele wijze verantwoordelijk of aansprakelijk, ook niet als Brookz gebruiker op enige wijze helpt of ondersteunt bij het invoeren van gegevens. Brookz verleent nooit advies over het gebruik van de Website of Dienst.

Dit rapport en de Range houden geen rekening met specifieke feiten, omstandigheden en ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op de bedrijfswaardering. Het is dus niet gegarandeerd dat de uitkomst van een waardering door een waarderingsdeskundige binnen de Range zou uitkomen.

Dit rapport is uitsluitend bedoeld voor intern gebruik en is niet ontwikkeld om te worden gebruikt voor enig ander (commercieel) doel, waaronder het aanvragen van een lening of krediet. De ontvanger van dit rapport is volledig en zelf verantwoordelijk voor het gebruik ervan. Gebruikers dienen altijd gespecialiseerd advies in te winnen ten aanzien van handelingen waarbij bedrijfswaardering een rol speelt.

De intellectuele eigendomsrechten van dit rapport berusten bij Brookz; de ontvanger krijgt een niet-overdraagbare, niet-exclusieve en herroepelijke licentie om het rapport te gebruiken in overeenstemming met deze disclaimer en de voorwaarden op de Website.

Bij het maken van de Dienst en Website is de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht. Brookz kan echter niet garanderen dat de informatie en de aangeboden diensten op de Website altijd vrij zullen zijn van fouten of onvolkomenheden. Brookz heeft daarom in de gebruikersvoorwaarden op de Website haar aansprakelijkheid in verband met het gebruik van de Website en Dienst beperkt.

SAMPLE

Brookz
Science Park 106
1098 XG Amsterdam

020 - 303 87 30
info@brookz.nl
www.brookz.nl

Brookz
Bedrijfswaardering