

unizo

# SNELWIJZER

VOOR DE ZELFSTANDIGE ONDERNEMER

## Hoeveel is mijn bedrijf waard?



Als ondernemer weet je graag wat jouw bedrijf waard is. Je hebt hard gewerkt om je zaak op te bouwen en dan is het steeds interessant om een indicatie te hebben van de huidige waarde ervan. Bij schade of onteigening heb je een meer dwingende reden om de waarde van jouw bedrijf zo precies mogelijk te weten. En ga je met pensioen of wil je jouw bedrijf verkopen? Dan is het uiteraard uiterst belangrijk om te weten wat de mogelijke verkoopwaarde van het bedrijf is.

In deze Snelwijzer bespreken we hoe je de waarde van jouw onderneming kan (laten) bepalen en waar je op moet letten bij een eventuele verkoop.

**IN DE VERSCHILLENDE  
DELEN VAN DEZE  
SNELWIJZER VIND  
JE INFO OVER:**

- **Waardebepaling van  
jouw bedrijf**
- **Online waarderingstools**
- **Waardebepaling bij  
verkoop**
- **De overname  
onderhandelen**
- **7 handige tips**
- **UNIZO  
Bedrijfsoverdracht**

## Waardebepaling van jouw bedrijf

Het is niet eenvoudig om de waarde van een bedrijf exact vast te stellen. Vaak wordt gezegd dat dé juiste waarde niet bestaat. Voor het berekenen van de waarde van een onderneming bestaan er immers verschillende waarderingmethoden. Elke methode zal leiden tot een verschillend resultaat, soms met sterk verschillende uitkomsten. Het waarderen van een onderneming is dus geen exacte wetenschap, maar is wel steeds op één of meerdere van deze manieren gebaseerd.

### 1. De vermogenswaarde.

#### Wat zijn de bezittingen van jouw zaak?

We spreken ook wel over de substantiële of intrinsieke waarde van een onderneming. Die is gelijk aan de som van de huidige werkelijke waarde van elk bestanddeel ervan.

Voor een **eenmanszaak** zijn dat alle bestanddelen van de onderneming: voorraden, machines, meubilair,... Om de volledige waarde te kennen zal men een staat moeten opmaken van de werkelijke waarde van al die bestanddelen.

Voor een **vennootschap** baseert men zich op de balans. Van de waarde van de activa (gronden, machines, vorderingen,...) worden de schulden aan derden afgetrokken. Ook worden bepaalde balansposten gecorrigeerd. Zo kan bijvoorbeeld de werkelijke waarde van het bedrijfsgebouw beduidend hoger zijn dan de balanswaarde na afschrijvingen.

## 2. De rendementswaarde.

### Wat brengt jouw zaak op?

Bij deze waarderingmethode is dus de winst uit het verleden van de onderneming het uitgangspunt. Bij deze methode wordt nogal eens gebruik gemaakt van een aantal vuistregels om een eerste indicatie te verwerven.

Voorbeelden:

- 4 x de nettowinst (of de som van de winst over de voorbije 4 boekjaren)
- 0,3 tot 1 x de jaaromzet
- 3 x tot 9 x de EBITDA, afhankelijk van de sector en de grootte van het bedrijf



De 3 toegelichte waarderingmethoden geven een idee van de verscheidenheid aan berekeningswijzen en gehanteerde principes. Vaak wordt voorgesteld te werken met een combinatie van deze methodes. Het blijft een complexe zaak: of een bepaalde manier geschikt is of niet zal afhangen van onderneming tot onderneming. Bij twijfel kan je dus best beroep doen op deskundig advies.

## 3. De marktwaarde.

### Welke opbrengsten zal jouw zaak opleveren in de toekomst?

Bij deze waarderingmethode zijn de verwachte resultaten in de toekomst, of beter gezegd de netto kasstroom, het uitgangspunt. De waarde van een onderneming kan worden bepaald op basis van de geldstroombenadering, ook gekend als de 'discounted cashflowmethode'. Deze methode is gebaseerd op een prognose van de netto kasstromen voor de komende 3 tot 5 jaar. Hierbij wordt de toekomstige prestatie van de onderneming ingeschat, wat in theorie het meest correcte beeld van de waarde van de onderneming zou moeten opleveren.

#### MEER WETEN?

Op [Overnamemarkt.be](https://overnamemarkt.be) vind je heel wat interessante info.

In het artikel [Waardebepaling KMO](#) wordt uitgebreid toegelicht hoe de waarde van een onderneming bepaald wordt.



# Online waarderingstools

Zorg dat je een goed inzicht verwerft in de elementen die de waarde van jouw onderneming bepalen. Zo kan je werken aan een verhoging van de waarde van je zaak en sta je sterk in je schoenen bij een eventuele overname-onderhandeling. Deze 2 tools helpen je daar bij.

## 1. Voor vennootschappen

De **UNIZO Waarderingstool** is bedoeld voor ondernemingen met een vennootschapsvorm. Het is het ideale instrument voor een eerste inschatting van de waarde van je bedrijf. De UNIZO Waarderingstool is helemaal gratis en gebruikt de verschillende waarderingmethoden. Om je optimaal voor te bereiden is het aangewezen om alvast de jaarrekeningen van het bedrijf grondig te bekijken en na te denken over de toekomstperspectieven.

Ga zelf aan de slag op <https://waarderingstool.unizo.be>

## 2. Voor eenmanszaken

**VLAIO**, het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen, biedt een online tool aan voor eenmanszaken. Met deze laagdrempelige tool kan je na het invoeren van de nodige bedrijfsgegevens een eerste inschatting maken van de waarde van je zaak.

Ga zelf aan de slag op [www.vlaio.be/nl/waardering](http://www.vlaio.be/nl/waardering)

# Waardebepaling bij verkoop

Wil je jouw bedrijf verkopen of overlaten? Dan is het heel belangrijk om een goede indicatie te hebben van de waarde van je bedrijf. De opbrengst van de verkoop van jouw zaak is immers een belangrijke aanvulling bij je inkomen of pensioen als zelfstandige. Met de verkoop van jouw zaak wil je minstens je huidige levensstijl kunnen behouden.

De waarde van jouw onderneming kan op twee verschillende manieren uitgedrukt worden:

1. Bij een aandelentransactie gaat het om de **aandelenwaarde** van de volledige vennootschap. Alle activa en alle passiva wisselen dan van eigenaar. De vennootschap zet haar activiteiten gewoon verder met behoud van alle klantenvorderingen en leveranciersschulden.
2. Bij een overdracht van het handelsfonds gaat het om de **ondernemingswaarde**. Enkel die elementen die nodig zijn om de handelszaak uit te baten gaan over naar de nieuwe eigenaar. De uitstaande vorderingen en schulden worden bij een verkoop, tenzij anders overeengekomen, niet mee overgedragen. Vergunningen moeten in de regel opnieuw worden aangevraagd.

TIP



“Klopt er een kandidaat-koper aan met een voor jou niet te accepteren bod? Wijs dit voorstel dan niet onmiddellijk af.”

## De overname onderhandelen

Vertrouwen tussen koper en verkoper is essentieel bij een bedrijfsovername. Zorg dus voor een professionele waardebepaling en onderbouw de vraagprijs realistisch. Dit verbetert je onderhandelingspositie. Je kan de waardebepaling zelf doen of laten uitvoeren door een expert. Zorg er echter ook dan voor dat je goed weet hoe de waardebepaling werd opgebouwd.

Klopt er een kandidaat-koper aan met een voor jou niet te accepteren bod. Wijs dit voorstel dan niet onmiddellijk af. Blijf rustig en vraag naar de argumentatie achter de waardebepaling. Zit die logisch in elkaar? Is er bereidheid van de koper tot overleg? Bespreek de bouwstenen die tot jouw eigen waardebepaling hebben geleid en zet de onderhandelingen voort.

Kandidaat-kopers zullen bepalen wat ze bereid zijn te betalen op basis van een veelvoud van de winst. Jouw onderneming moet dus voldoende opbrengen om de overnamesom in een redelijke termijn te kunnen aflossen.

Afhankelijk van de grootte van jouw bedrijf kan de kandidaat-koper zich hiervoor baseren op de EBITDA of voor kleine ondernemingen op een veelvoud van de reële opbrengsten van jouw zaak. De reële opbrengsten bestaan uit de jaarlijkse winst verhoogd met alle andere voordelen zoals de verloning van de zaakvoerder, de bedrijfswagen en eventuele onkostenvergoedingen.

Bij iedere overname stellen kandidaat-kopers zich volgende 3 vragen:

- Betaal ik niet teveel voor deze overname? Hoe kan de overnameprijs gefinancierd worden? Zitten er geen “lijken in de kast”?
- Je krijgt van Overnamemarkt en haar partners onafhankelijk en professioneel advies, bij elke stap neemt u de beslissing.
- Het einddoel van dit begeleidingstraject is niet de transactie, maar een onderbouwd adviesrapport van 3 domein-expertises: toetsing waardebepaling, financieringsmix en due diligence op maat van een kleine onderneming.



# 7 handige tips bij waardebeoordeling



## 1. Sta stil bij de 3 W's

Denk bij de start goed na Waarom, Wanneer en voor Wie je een waardebeoordeling doet. Gaat het over een schadegeval, een onteigening of een verkoop? Verkoop je om iets nieuws te starten of ga je op pensioen? En gaat het over een familiale opvolging of een verkoop aan een externe overnemer? Dit zijn heel verschillende uitgangssituaties die elk een specifieke aanpak nodig hebben.

## 2. Verzamel alle gegevens

Verzamel alle relevante gegevens om inzicht te krijgen in de elementen die de waarde van jouw onderneming bepalen.

## 3. Gebruik de online waarderingstools

Deze tools geven snel een eerste inschatting van de waarde van je bedrijf.

## 4. Perspectief van koper en verkoper

Als verkoper wil je een zo hoog mogelijke verkoopprijs voor je bedrijf bedingen. De koper wil dat zijn investering rendabel is. Met de toekomstige opbrengsten moet de overnamesom immers in een redelijke termijn afgelost kunnen worden. Neem beide perspectieven mee in de waardebeoordeling.

## 5. Waarde is niet gelijk aan prijs

Waarde is niet gelijk aan de prijs. Waarde is het resultaat van een berekening volgens een waarderingmethode. Prijs is het resultaat van een onderhandeling tussen de partijen.

## 6. Denk toekomstgericht

Bij de bepaling van de waarde en de eventuele verkoopprijs is vooral de toekomst van de onderneming belangrijk. Verdiensten uit het verleden zijn geen garantie op waarde in de toekomst. Een sluitend financieel plan voor de toekomst is dat wel

## 7. Laat je adviseren

De deskundige adviseurs van UNIZO en UNIZO Bedrijfsoverdracht helpen je graag verder met nuttige informatie en advies op maat.





## UNIZO Bedrijfsoverdracht

Wil je deskundige begeleiding en advies bij de verkoop van je onderneming? Ontdek het uitgebreide aanbod van [UNIZO Bedrijfsoverdracht](#).

### Begeleidingstraject op maat van overlaters van een kleine onderneming (verwachte waarde < € 500.000)

Overnamemarkt en haar partners adviseren je van bij de start van de bedrijfsoverdracht tot de 'matching' van jouw onderneming met een geschikte overnemer. Je krijgt onafhankelijk en professioneel advies. Na een intakegesprek en basisanalyse volg je een begeleidingstraject in 3 stappen om jou te helpen bij het overlaten van jouw onderneming.

<https://overnamemarkt.be/nl/adviesopmaat>

### Begeleidingstraject op maat van overnemers/kopers (verwachte waarde < € 500.000)

Je krijgt van Overnamemarkt en haar partners onafhankelijk en professioneel advies, bij elke stap neem jij de beslissing. Het einddoel van dit begeleidingstraject is niet de transactie, maar een onderbouwd adviesrapport van 3 domeinexpertises: toetsing, waardebeoordeling, financieringsmix en due diligence op maat van een kleine onderneming.

<https://overnamemarkt.be/kopers>

Heeft jouw onderneming een verwachte waarde ruim boven € 500.000 en wens je een correcte waardebeoordeling? Dan introduceert Overnamemarkt.be je graag bij het gespecialiseerde KMO-advies van KBC.

“Je krijgt van Overnamemarkt en haar partners onafhankelijk en professioneel advies, bij elke stap neem jij de beslissing.”

#### MEER WETEN?

Kijk op [www.unizo.be/kennisnet](http://www.unizo.be/kennisnet)

of [www.overnamemarkt.be](http://www.overnamemarkt.be)

Contacteer rechtstreeks [guido.seghers@unizo.be](mailto:guido.seghers@unizo.be),  
0495/59.81.19.  
of de UNIZO Ondernemerslijn  
02 21 22 678,  
[ondernemerslijn@unizo.be](mailto:ondernemerslijn@unizo.be)

partners in ondernemen



UNIZO Ondernemerslijn  
**02 21 22 678**  
[ondernemerslijn@unizo.be](mailto:ondernemerslijn@unizo.be)