

Stelling: “Prijs is relevanter dan waarde”



Bart Hoeflaak RV,
sr. investmentmanager bij
Oost NL Capital

“Nou, dat ligt wat genuanceerder. Want prijs en waarde zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden, het een kan niet zonder het ander. Prijs is waarde die zich materialiseert. Voordat je tot een prijs voor een onderneming komt, zul je er eerst waarde aan moeten toekennen.

En hoeveel waarde je ergens aan toekent is helemaal afhankelijk van de context en wordt gezien vanuit het subject. In een snikhete woestijn hecht ik meer waarde aan een koel glas water dan wanneer ik een kraan tot mijn beschikking heb. Dat verschil in waardeperceptie is noodzakelijk om tot een prijs te komen. Vanuit welk oogpunt kijk je naar de onderneming? Een koper kan er heel anders naar kijken dan een verkoper. Als je vier waarderingsdeskundigen dezelfde set informatie over een onderneming geeft, komen ze toch op vier verschillende uitkomsten. Want de een ziet risico's die een ander niet ziet, de ander houdt rekening met synergie-effecten, de volgende doet zijn berekening op basis van een stand-alone scenario of houdt rekening met bijvoorbeeld strategische motieven (bijvoorbeeld make-or-buy of een concurrent uit de markt halen). Afhankelijk van je standpunt kun je er op heel verschillende manieren naar kijken. En gelukkig maar. Als een potentiële koper niet meer waarde aan de onderneming toekent dan de eigenaar zelf, zal die immers ook niet willen verkopen.

De waarde is dus subjectief. Het is een berekening op papier die de basis vormt voor onderhandelingen over de prijs die uiteindelijk wel of niet betaald wordt, en die objectief is. Het zijn twee verschillende dimensies, die allebei even relevant zijn.” Prijs is wat je betaalt, waarde is wat je krijgt.



Annemiek Vonk RV,
eigenaar van
Kracht Acht

“Nee. Het is de subjectieve waarde die bepaalt of iemand overgaat tot koop of verkoop. De waarde die het bedrijf voor die persoon vertegenwoordigt, wordt afgewogen tegen de prijs, en dit leidt tot een besluit. Het feit dat een prijs tussen partijen expliciet wordt benoemd en daarom voor alle betrokkenen zichtbaar is, maakt deze naar mijn mening niet belangrijker dan de waarde.

Ieder mens wil zijn positie verbeteren. Dit economische principe ligt ten grondslag aan de keuze om een bepaalde stap te zetten; word ik er beter van? Het antwoord op die vraag is onder andere afhankelijk van je persoonlijke situatie en drijfveren. Ik begeleid nu bijvoorbeeld twee broers die een laag salaris halen uit een bedrijf dat momenteel bijna geen geld verdient. Als ze (de activa van) hun bedrijf verkopen en in loondienst gaan werken, kunnen ze twee keer zoveel verdienen. Maar er speelt meer mee: het bedrijf is door hun overgrootvader opgericht, hun ziel en zaligheid ligt erin, het belichaamt hun vrijheid. Dat is ze veel waard. Of neem het voorbeeld van een ondernemer die nog wat tijd wil doorbrengen met zijn ernstig zieke vrouw, en daarom bereid is om zijn bedrijf voor een – in de ogen van anderen – lage prijs te verkopen. Hoeveel is de tijd die je rest met je vrouw je waard? Of je vrijheid? Daar kan en durf ik als Register Valuator geen geldbedrag te plakken. In een waardering op basis van contant gemaakte geldstromen, rekening houdend met specifieke ondernemingsrisico's, kun je veel aspecten meenemen maar niet alles. Aansluitend daarop ga ik dus altijd in gesprek met de ondernemer om zoveel mogelijk bewustwording te creëren van alle relevante overwegingen. Alleen dan komt een ondernemer tot een voor hem goed besluit dat niet alleen onderbouwd is maar ook klopt met zijn gevoel.

Ik vind de waarde van een onderneming dus relevanter dan de prijs. Het is wel een samenspel. Als je niet tot een prijs komt die acceptabel is voor de ander, die ook zijn positie wil verbeteren, volgt er geen transactie.”

