

Wat ben jij **waard**?

Welkom



**Stephan Burg AA**

ConnAcct.nl



Connecting Accountancy

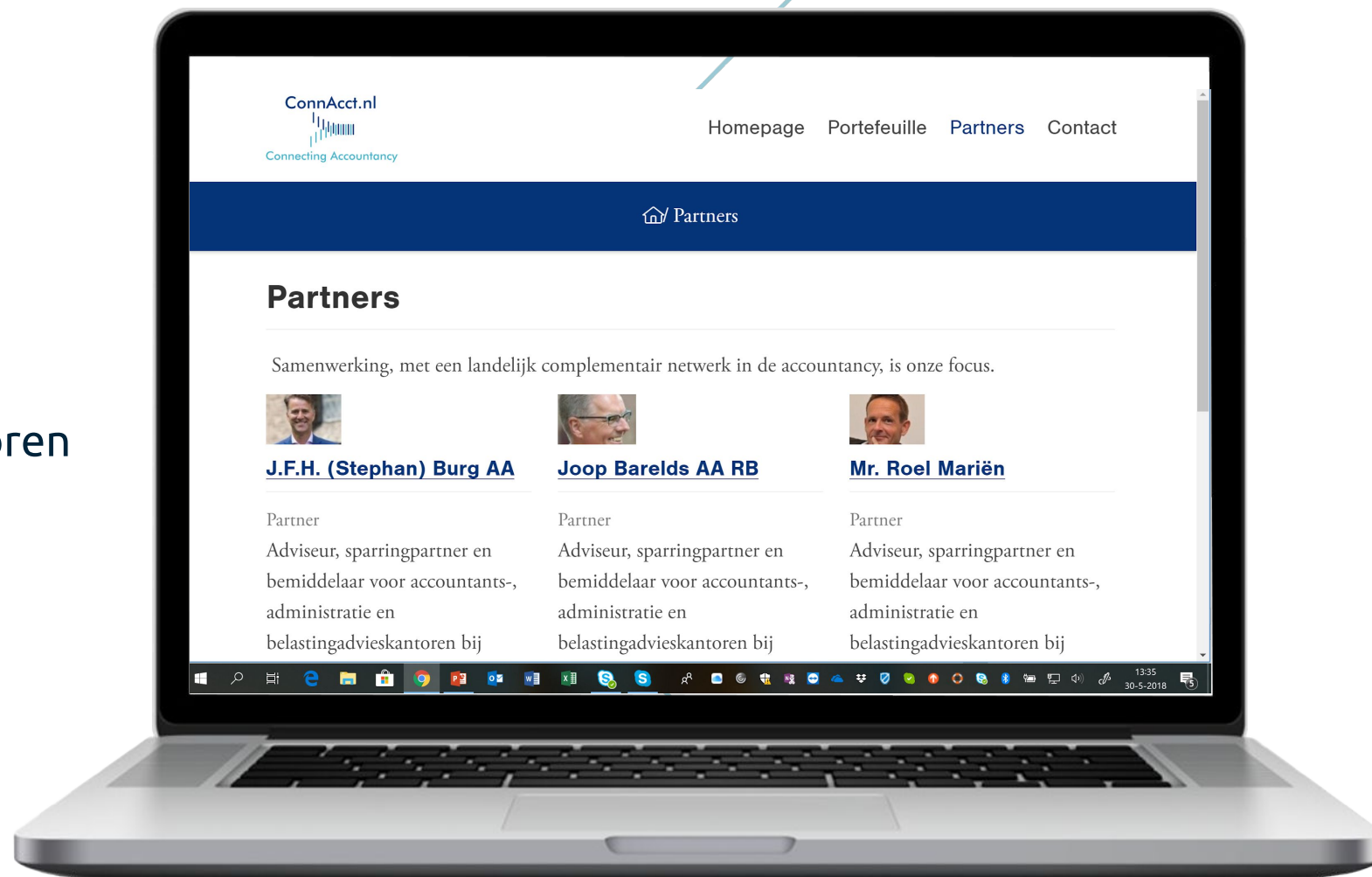
# Agenda

- Introductie ConnAcct.nl
- Aanleiding: koop of verkoop
- De fases
- De waardebeoordeling
- Conclusies



# Introductie ConnAcct.nl

- Mts. opgericht 1 oktober 2016
- 3 overnameadviseurs
- Landelijke praktijk
- Actief voor kleine tot grote accountants- en administratiekantoren
- NOAB Adviesgroep Partner



**Aanleiding**

**Koop en verkoop**

# Aanleiding koop

- Schaalgrootte
- Regionale uitbreiding
- Verbreding expertise
- Specialisatie
- Werving goed personeel (schaarste)



# Aanleiding **verkoop**

1. Persoonlijke redenen
2. Zakelijke redenen





**De fases bij**

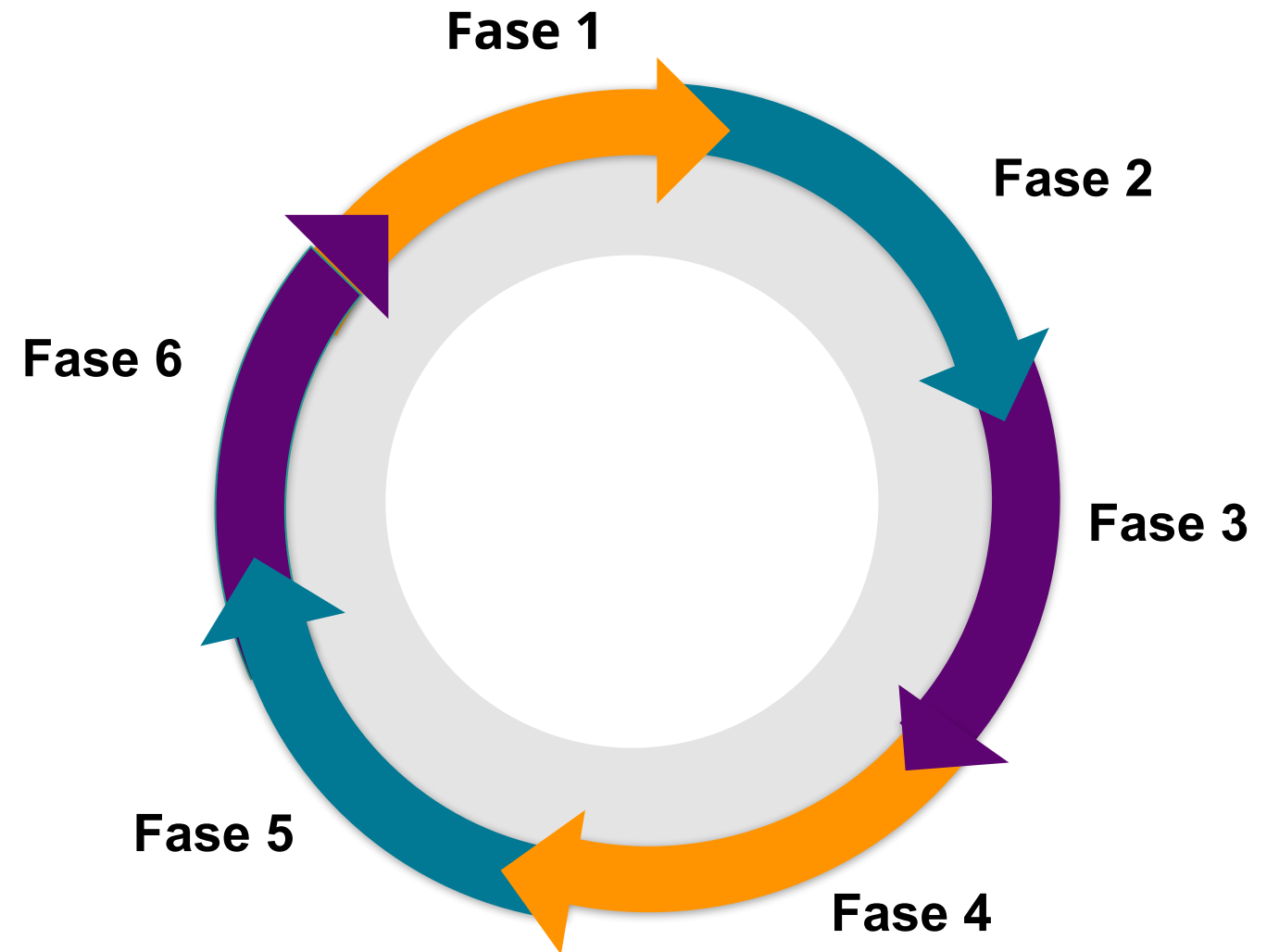
**verkoop**





# De fases bij verkoop (1)

1. Verkoop klaarmaken
2. Voorbereidingsfase verkoop
3. Benadering/oriëntatie fase
4. Van onderhandelen tot intentie
5. Afronding / koop-verkoop ovk
6. Overdrachtsperiode





# De waardebepaling

# De waardebeoordeling (1)

## Soort transactie

- Aandelenverkoop of
- Activa / passiva transactie

## Methode waardebeoordeling

- Branchemethode
- DCF-methode
- Multiple methode



# De waardebeoordeling (2)

## Branchemethode

Gaat uit van een factor vermenigvuldigd met de jaaromzet.

## DCF-methode

Gaat uit van de contante waarde van de vrije kasstroom.

## Multiple methode

Gaat uit van een multiple van:

- genormaliseerde EBITDA
- Intrinsieke-, (verbeterde) rentabiliteitswaarde
- Combinaties



# De waardebeoordeling (3)

## Branche methode

Bandbreedte 0,3 - 1,3

## VRAAG

Welke factoren bepalen nu de factor?

- Financieel
- Niet-financieel, kwalitatief
- Toepassing Benchmark!



# De waardebeoordeling (4)

## Financieel

Financiële prestaties verleden, heden en toekomst;  
investeringen op peil?

## Niet-financieel / kwalitatief:

Klanten-, personeel-, en ICT-mix, concurrentie-analyse en  
kwaliteit



# De waardebeoordeling (5)

## DCF-methode

Gaat uit van de contante waarde van de van toekomstige (meestal 6 jaar) kasstroom (cash-flow exclusief financieringskosten). Contant gemaakt op basis van een vermogenskostenvoet; ook wel rendementseis genoemd.



# De waardebeoordeling (6)

## Attentiepunten

- Branchemethode is als waarde-indicator een algemeen geaccepteerde methode.
- Een gemiddelde van beide methodes is geen oplossing.
- Gebruik wel beide bij onderhandeling.
- Begin een paar jaar voor verkoop met focus op de waardedrijvers.







# Conclusies

# Praktische tips

- Een koop- of verkooptraject vereist goede voorbereiding.
- Tijdig voorbereidingen treffen, verkoop klaar maken van je kantoor.
- Waardebepaling is dus geen exacte wetenschap
- Zie Bijlage 1 voor de praktische tips.



**Bedankt!**

**Stephan Burg AA**  
s.burg@connacct.nl



## Bijlage: Valuation scorecard (1)

Gegevens kantoor	Score (0-3) *	Toelichting score	Weging	Criteria / opmerkingen
Financiële prestaties <b>EBITDA per jaar:</b> <b>Netto-omzet per jaar:</b>			2	Bepaal of het kantoor boven of onder de benchmark scoort. Hoe hoger de winst hoe hoger de score. Neem hier de groeicurve in mee.
Nieuwe investeringen in overhead te verwachten? <b>Investeringsbegroting binnen nu en 5 jaar:</b>			1	Indien het kantoor nog veel moet investeren om toekomstbestendig te geraken dan een lage score.
Gezonde klanten mix? <b>% &gt; 10K per jaar:</b> <b>% &lt; 10K per jaar:</b>			1	Idealiter heeft het kantoor een goede verdeling van klanten in marktsegmenten. Hoe groter de klanten hoe hoger de score.
ICT Mix up to date? <b>Geef hier aan welke software u gebruikt:</b> <b>Lonen:</b> <b>Financieel:</b> <b>Rapportage:</b> <b>Fiscaal:</b> <b>CRM:</b> <b>Dossier:</b> <b>Portaal:</b>			1	Indien het kantoor nog traditioneel geautomatiseerd is en veel op papier is een lage score. Idealiter heeft het kantoor alle applicaties in de cloud en heeft het online samenwerking.
Personeelsmix gezond? <b>Gemiddelde leeftijd:</b> <b>Opleidingen:</b> <b>Ervaringsjaren:</b>			1	Hoe hoger het kennis- en ervaring niveau hoe hoger de score. Idealiter heeft het kantoor een relatief zware bezetting met ervaren professionals in verband met robotisering commodity.

(\*) 0 = onvoldoende, 1 = voldoende, 2 = goed, 3 = uitstekend

## Bijlage: Valuation scorecard (1)

Gegevens kantoor	Score (0-3)	Toelichting score	Weging	Criteria / opmerkingen
Activiteiten/Diensten mix gezond?  <b>% omzet administraties;</b> <b>% omzet samenstellen:</b> <b>% omzet fiscaal:</b> <b>% omzet overige:</b>			1	Idealiter heeft het kantoor een gezond percentage advies omzet en behaalt het voldoende winst op het commodity deel (productiestraat).
Concurrentie in regio in ruime mate?  <b>Concurrentie positie in regio/land:</b>			1	Idealiter is er relatief weinig concurrentie in de regio waarin het kantoor actief is.
Kwaliteitsbeheersing goed in de grip? Positief getoetst?  <b>Laatste toetsing geweest d.d.:</b> <b>Door:</b> <b>Uitslag:</b>			1	Idealiter heeft het kantoor een positieve toetsing historie. Indien negatieve toetsingen dan een lage score.
Het kantoor heeft een heldere strategie en deze is bekend bij het personeel  <b>Strategie up-to-date?</b>			1	Idealiter heeft het kantoor een modern heldere en vooruitstrevende strategie welke goed bekend is bij alle medewerkers
Het kantoor heeft een helder marketing / sales plan en heeft een goede naam in de markt			1	Idealiter heeft het kantoor regelmatig commerciële activiteiten ter acquisitie nieuwe relaties.
<b>Totaal score (Score * weging / totaal)</b>				
<b>Conclusies</b>	Factor = Deze factor maal de jaaronzet			Door bovenstaande verbeterpunten te concretiseren kan het kantoor richting de .....score doorgroeien door middel van beperkte maar gerichte investeringen te doen op het gebied van efficiency en focus op de adviespraktijk met relatief hogere rendementen per gewerkt uur.