



# **WAARDEDRIJVERS-SCAN VOORBEELD B.V.**

**Status: concept  
Versie: 9 februari 2017**

## INHOUDSOPGAVE

<b>INHOUDSOPGAVE .....</b>	<b>2</b>
<b>INLEIDING .....</b>	<b>3</b>
<b>WAARDEDRIJVERS-SCORE .....</b>	<b>4</b>
<i>Totaalscore waardedrijvers .....</i>	<i>5</i>
<i>Attractiviteit van de sector .....</i>	<i>6</i>
<i>Groeipotentieel.....</i>	<i>7</i>
<i>Afhankelijkheid extern .....</i>	<i>8</i>
<i>Afhankelijkheid intern.....</i>	<i>9</i>
<i>Klantenbinding.....</i>	<i>10</i>
<i>Concurrentiekracht .....</i>	<i>11</i>
<i>Menselijk vermogen.....</i>	<i>12</i>
<i>Innovatievermogen.....</i>	<i>13</i>
<i>Professionaliteit bedrijfsprocessen .....</i>	<i>14</i>
<i>Cashflowgeneratie.....</i>	<i>15</i>
<b>CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN .....</b>	<b>16</b>

## INLEIDING

### Opdrachtgever

Deze Waardedrijvers-scan is door ons uitgevoerd met betrekking tot Voorbeeld B.V., vertegenwoordigd door haar directeur de heer A. Voorbeeld, hierna te noemen: opdrachtgever.

### Doel

Het geven van een globaal inzicht in de prestaties van Voorbeeld B.V. op de waardebepalende factoren (waardedrijvers) en het identificeren van aandachts- en verbeterpunten.

### Reikwijdte

Het betreft een globaal inzicht op basis van beperkte ontvangen informatie en een persoonlijk gesprek met de opdrachtgever. De Waardedrijvers-scan is derhalve geen Bedrijfswaardering, hetgeen een diepgaandere, tijdrovendere en daarom kostbaardere analyse/beoordeling vergt.

### Informatie

De Waardedrijvers-scan is gebaseerd op de door de opdrachtgever ingevulde vragenlijst en een persoonlijk gesprek met de opdrachtgever over de waardedrijvers. De opdrachtgever is verantwoordelijk voor de aangeleverde informatie waarop door ons geen controle op juistheid, volledigheid of anderszins is uitgevoerd.

### Gevolgte aanpak

- Intake: via telefoon/Skype/Facetime met de opdrachtgever;
- Informatieverzamelen: vragenlijst ingevuld door opdrachtgever en jaarrekeningen van de afgelopen 3 jaar verstrekt door opdrachtgever;
- Verificatie informatie: via telefoon/Skype/Facetime met de opdrachtgever;
- Uitvoering: Waardedrijvers-scan uitvoeren en concept Dashboardrapport maken;
- Terugkoppeling: bespreken van het concept Dashboardrapport (werkdocument) met de opdrachtgever op de bedrijfslocatie van de opdrachtgever of het kantoor van Bedrijfswaardering-MKB B.V. en vervolgens het Dashboardrapport definitief maken en per email versturen aan de opdrachtgever.

### Voorwaarden

De Algemene Voorwaarden van Bedrijfswaardering-MKB B.V. ([zie de website](#)) zijn op al haar opdrachten van toepassing en door opdrachtgever van toepassing verklaard.

Mocht u vragen of opmerkingen hebben, dan zijn wij uiteraard gaarne bereid om een en ander nader toe te lichten.

Team Bedrijfswaardering-MKB B.V.  
9 februari 2017

# WAARDEDRIJVERS-SCORE

Totaal score waardedrijvers



Attractiviteit van de sector



Groeipotentieel



Afhankelijkheid extern



Afhankelijkheid intern



Klantenbinding



Concurrentiekracht



Menselijk vermogen



Innovatievermogen



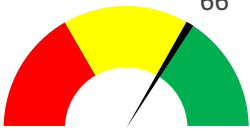
Professionaliteit




Cashflowgeneratie



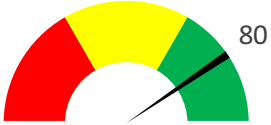
## Totaalscore waardedrijvers

<p>Totaal score waardedrijvers</p> 
<p><b>Toelichting</b></p> <p>Een score in het groene vlak betekent dat de onderneming ruim voldoende tot goed presteert op de waardedrijvers. Een score in het gele vlak geeft aan dat er verschillende mogelijkheden zijn om de waarde van uw bedrijf te verhogen. Een score in het rode vlak geeft aan dat verschillende waardedrijvers uw verhoogde aandacht vragen.</p>
<p><b>Constateringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>Aandachts- en verbeterpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

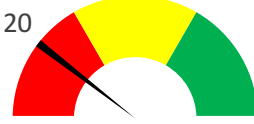
## Attractiviteit van de sector

<p>Attractiviteit van de sector</p> 
<p><b>Toelichting</b></p> <p>Globale beoordeling van de aantrekkelijkheid van de sector(en) waarin de onderneming actief is</p>
<p><b>Constateringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>Aandachts- en verbeterpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

## Groeiopotentieel


<p style="text-align: center;">Groeiopotentieel</p> 
<p><b>Toelichting</b></p> <p>Globale beoordeling van de waarschijnlijkheid dat de onderneming in de toekomst (sterk) kan gaan groeien (qua omzet, winst en cashflow).</p>
<p><b>Constateringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>Aandachts- en verbeterpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

## Afhankelijkheid extern

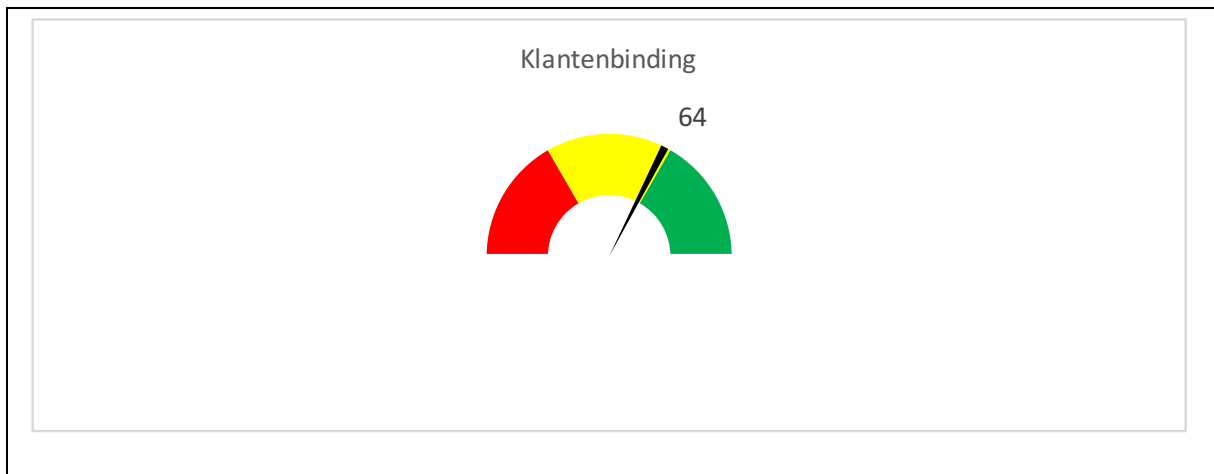
<p style="text-align: center;">Afhankelijkheid extern</p>  <p style="text-align: center;">20</p>
<p><b>Toelichting</b></p> <p>Globale beoordeling van de mate waarin de onderneming afhankelijk is van bepaalde klanten, markten en leveranciers.</p>
<p><b>Constateringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>Aandachts- en verbeterpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>



## Afhankelijkheid intern

<p style="text-align: center;">Afhankelijkheid intern</p> 
<p><b>Toelichting</b></p> <p>Globale beoordeling van de afhankelijkheid van de medewerkers en de ondernemers in de bedrijfsvoering.</p>
<p><b>Constateringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>Aandachts- en verbeterpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

## Klantenbinding



### Toelichting

Globale beoordeling van de waarschijnlijkheid dat klanten van de onderneming klant blijven en herhalingsaankopen doen.


### Constateringen

- 
- 
- 
- 
- 

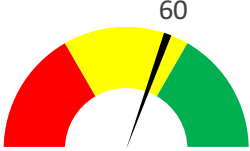
### Aandachts- en verbeterpunten

- 
- 
- 
- 
-

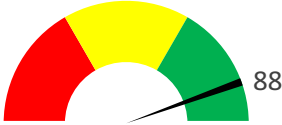
## Concurrentiekracht

<p style="text-align: center;">Concurrentiekracht</p> 
<p><b>Toelichting</b></p> <p>Globale beoordeling van het onderscheidende vermogen van (de producten/diensten van) de onderneming en de verdedigbaarheid daarvan.</p>
<p><b>Constateringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>Aandachts- en verbeterpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

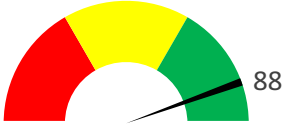
## Menselijk vermogen

<p style="text-align: center;">Menselijk vermogen</p> 
<p><b>Toelichting</b></p> <p>Globale beoordeling van de kwalitatieve en kwantitatieve capaciteit en binding van de medewerkers.</p>
<p><b>Constateringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>Aandachts- en verbeterpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

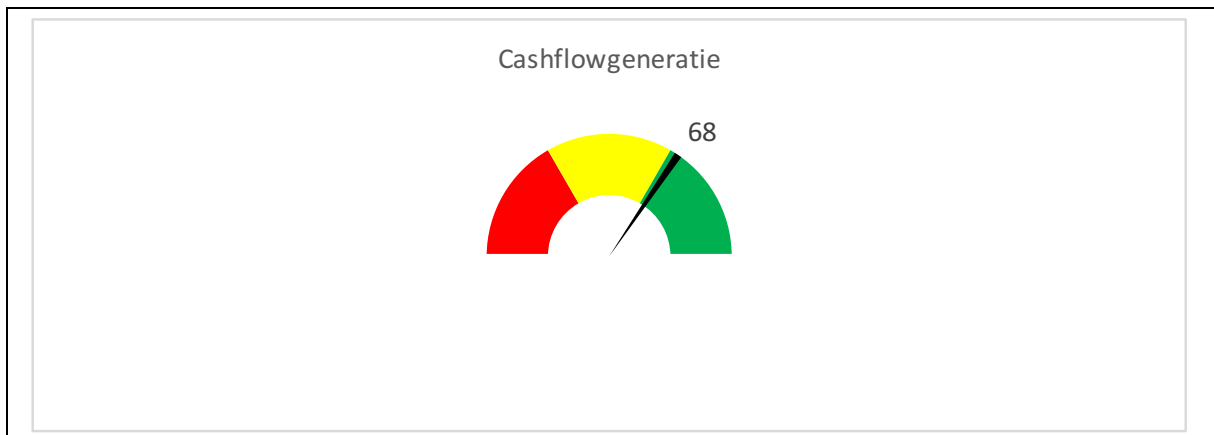
## Innovatievermogen

<p style="text-align: center;">Innovatievermogen</p> 
<p><b>Toelichting</b></p> <p>Globale beoordeling van de innovativiteit van de onderneming.</p>
<p><b>Constateringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>Aandachts- en verbeterpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

## Professionaliteit

<p style="text-align: center;">Professionaliteit</p> 
<p><b>Toelichting</b></p> <p>Globale beoordeling van de professionaliteit* van de onderneming. *denk hierbij onder andere aan de mate van: optimalisatie, standaardisatie, flexibiliteit, documentatie, transparantie, overdraagbaarheid, schaalbaarheid, automatisering, onderhoud, uitstraling</p>
<p><b>Constateringen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>Aandachts- en verbeterpunten</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

## Cashflowgeneratie



### Toelichting

Globale beoordeling van de mate waarin de onderneming in staat is (gebleken) een substantiële, stabiele en voorspelbare vrije cash flow te creëren.

### Constateringen

- 
- 
- 
- 
- 

### Aandachts- en verbeterpunten

- 
- 
- 
- 
-

## CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

### Conclusies

- 
- 
- 
- 
- 

### Aanbevelingen

- 
- 
- 
- 
-