

vanwaarde

uitgave van het **NiRV**
Nederlands Instituut voor
Register Valuators

MAART 2019

**ETF haalt 28 miljoen euro op voor
nieuwe ontwikkelfase**

**Geen discussie meer rond
onafhankelijkheid Independer**

**Hoe goed is duurzaam ondernemen
voor de bedrijfswaarde?**

**“De bank financiert de prijs,
niet de waarde”**

**De waarderingsopdracht:
tailormade voor iedere situatie**

WAARDE

Wat drijft de bedrijfswaarde?

inhoud

- 2 Inhoud
- 3 Voorwoord
Steven van Wijk
- 4 Insight
De waarderingsopdracht:
tailormade voor iedere situatie
- 6 De deskundige
Wat drijft de bedrijfswaarde?
- 8 De stelling
“De bank financiert de prijs, niet de waarde”
- 10 De transactie
ETF haalt 28 miljoen euro op
voor nieuwe ontwikkelfase
- 12 Inhoudelijk
Hoe goed is duurzaam ondernemen
voor de bedrijfswaarde?
- 15 Opmerkelijke overname
Geen discussie meer rond
onafhankelijkheid Independer

colofon

Redactie

Erik in 't Groen
Chris de Vries

Eindredactie

Frank van Ee

Ontwerp/Vormgeving

Etopia, Amsterdam

Tekstproductie

Intervolvement

Copyright

NIRV

Reacties

info@vanwaardemagazine.nl

Van Waarde is het (digitale) magazine van het NIRV (Nederlands Instituut voor Register Valuators) met opiniërende artikelen over de huidige financiële en economische actualiteit en business valuation. Het magazine verschijnt 4 keer per jaar

Wilt u het magazine ontvangen?

Mail dan naar info@vanwaardemagazine.nl

Van de directeur

In de afgelopen periode heb ik als nieuw directielid mogen ervaren welke taken door het bestuur, de commissies en de directie worden opgepakt. Tot mijn vreugde heb ik geconstateerd dat men gezamenlijk flink de schouders onder diverse projecten zet en de doelstellingen van het NiRV voortvarend nastreeft. De professionalisering van een gedegen vaktechnisch bureau wordt steeds concreter, er wordt gewerkt aan een uitbreiding van de functionaliteiten op de website en ook het PE-cursusprogramma voor de komende periode begint vorm te krijgen.

Ook buiten het NiRV zijn op diverse terreinen interessante ontwikkelingen gaande. Zo voeren wij met diverse beroepsverenigingen overleg over de rol (en ook de bescherming) van een deskundige in de rechtszaal en is het NiRV al in een vroegtijdig stadium betrokken bij nieuwe wetsvoorstellen waarin de RV een substantiële rol vervult. Al met al is er voldoende dynamiek! We zullen hier de komende tijd in Van Waarde meer aandacht aan besteden.

Ook deze editie van Van Waarde bevat weer een aantal boeiende artikelen. In 'De Deskundige' vindt u de eerste aflevering van een serie over Value Based Management. Hoogleraar Marc Goedhart van Rotterdam School of Management bespreekt hierin wat value drivers zijn en welke soorten value drivers zoal te onderscheiden zijn. Marius van Prooijen geeft een toelichting op de diverse typen waarderingsopdrachten waarvoor men bij het NiRV terecht kan: van calculatorische opdracht tot volledige waardering. De stelling van deze editie gaat over de vraag of banken doorgaans de economische waarde van een bedrijf financieren of de prijs. In de rubriek 'Inhoudelijk' zet Ronald van der Graaf uiteen hoe duurzaamheid en economische waarde zich tot elkaar verhouden. Tot slot beschrijft 'De transactie' een interessante aandelenuitgifte en wordt in 'Opmerkelijke overname' de verkoop van Independer door Achmea aan De Persgroep uitgelicht.

Ik wens u veel leesplezier.

Steven van Wijk

Directeur NiRV



De waarderingsop tailormade voor ie

Waarderingsopdrachten zijn er in soorten en maten: van uitgebreid en onpartijdig, tot niet-onpartijdig, indicatief en calculatorisch. Het type opdracht waarvoor u kiest, is afhankelijk van de situatie. NiRV-directeur Marius van Prooijen licht toe.

Bij de waardering van een bedrijf kan een Register Valuator een onpartijdige of een niet-onpartijdige rol aannemen. In een onpartijdige rol is het waarderingsproces anders ingericht dan in een niet-onpartijdige rol.

Hoor en wederhoor

Geeft u opdracht tot een onpartijdige waardering, dan kunt u van de Register Valuator een waarderingsrapport in zijn meest uitgebreide vorm verwachten. Omdat de betrokken partijen een verschillende visie hebben op de te hanteren uitgangspunten, en daarmee ook op de economische waarde van het object van waardering, past de Register Valuator bij de totstandkoming van dit waarderingsrapport hoor en wederhoor toe. De Register Valuator combineert redelijke en billijke standpunten van partijen met de uitkomsten van diens eigen aanvullende analytische werkzaamheden, om tot een redelijke en billijke uitkomst te komen.

Beperkingen

Vanzelfsprekend is zo'n uitgebreid onpartijdig waarderingsrapport niet altijd noodzakelijk. In dat geval kunt u met de Register Valuator beperkingen in de waarderingsopdracht overeenkomen. Die leiden tot, in volgorde van afnemende omvang van de opdracht, het niet-onpartijdige waarderingsrapport, de indicatieve waarderingsrapport en de calculatorische opdracht.

	Onpartijdige opdracht	Niet-onpartijdige opdracht	Aantal geïdentificeerde belanghebbenden	Hoor en wederhoor
Waarderingsrapport	NiRV-Richtlijn 510		>1	Ja
Waarderingsrapport		NiRV-Richtlijn 520	1	n.v.t.
Indicatieve waardering		NiRV-Richtlijn 530	1	n.v.t.
Calculatorische opdracht		NiRV-Richtlijn 540	1	n.v.t.

De verschillende soorten waarderingsopdrachten en -rapporten

Een andere bril

Door de overeengekomen beperkingen in een niet-onpartijdig waarderingsrapport is zo'n rapport uitsluitend bedoeld voor de opdrachtgever als enig belanghebbende. Een derde lezer heeft immers geen kennis van de beperkingen in de opdracht. Hij kijkt doorgaans door een andere bril naar hetzelfde waarderingsobject en heeft een andere visie op de te hanteren uitgangspunten en economische waarde van het te waarden object. Om deze redenen zal een Register Valuator ook niet zonder meer schriftelijke toestemming aan derden verlenen om het rapport te gebruiken.

dracht: dere situatie

De niet-onpartijdige waardering

Er bestaan drie typen niet-onpartijdige waarderingsopdrachten.

De keuze voor een bepaald type opdracht is afhankelijk van de situatie.

	Gebruiksdoel
Waarderingsrapport (niet-onpartijdig)	U wenst uw niet-onpartijdige standpunten helder en gestructureerd over te brengen op een derde lezer, zonder dat die rechten kan gaan ontlenden aan dit rapport. Voorbeelden: • een partijdeskundigenrapport in een juridische procedure; • een verdedigingsdocument van een door u gehanteerde fiscale waardering zonder dat hier een (actieve) afstemming met de Belastingdienst heeft plaatsgevonden; • een waardering ten behoeve van voorgenomen transactieonderhandelingen.
Indicatieve waardering	U wenst uw niet-onpartijdige standpunten helder en gestructureerd op papier te hebben voor eigen, interne doeleinden. Voorbeeld: • een waardering ten behoeve van de oriëntatie op een aan- of verkoop van een onderneming.
Calculatorische opdracht	U wenst uw eigen standpunten ten aanzien van te hanteren prognoses en de vermogenskostenvoet van het te waarderen object doorgerekend te hebben door middel van een wetenschappelijke methode om economische waarde te berekenen. Voorbeelden: • een doorrekening van een bestaand businessplan; • een doorrekening van een bestaande haalbaarheidsstudie.

Kort samengevat kan een Register Valuator in een onpartijdige rol enkel resulteren in een uitgebreid waarderingsproces en een volledig waarderingsrapport. In de niet-onpartijdige waarderingswerkzaamheden van de Register Valuator kunt u beperkingen in de omvang van de opdracht en de rapportage overeenkomen. Een Register Valuator helpt u graag om de voor uw situatie passende waarderingsopdracht te bepalen.

Value Based Management

Wat drijft de bedrijfsw

De waardering van een bedrijf leidt niet alleen tot een numeriek resultaat, maar geeft ook een goed inzicht in de zaken die de waarde van het bedrijf doen stijgen of dalen. Dit inzicht is de sleutel voor het verhogen van de waarde en de crux waar het in Value Based Management om draait: zorgen dat het bedrijf op de korte en op de lange termijn voldoende waarde creëert.

Identificatie

Value Based Management begint bij de identificatie van de waardedrijvers. Er zijn twee universele waardedrijvers die voor ieder bedrijf gelden: groei en rendement op geïnvesteerd kapitaal. De laatste kun je uitsplitsen naar marge en kapitaalproductiviteit: hoeveel wordt er per euro omzet verdiend en hoeveel kapitaal is nodig om die omzet te genereren? Van daaruit kun je de waarde verder herleiden tot elementen zoals personeelskosten, inkoopkosten, reclame- en promotiekosten, maar ook de omloopsnelheid van kapitaal zoals voorraden, installaties en andere bedrijfsmiddelen

Winkelinrichting

Deze onderliggende waardedrijvers zijn bedrijfsspecifiek en per sector verschillend. Zo wordt de omzet van supermarkten bepaald door de gemiddelde transactiegrootte en het aantal transacties. Een winkel die het aantal transacties begrensd ziet door een beperkt vloeroppervlak zou kunnen uitbreiden, maar kan beter sturen op de transactiegrootte, bijvoorbeeld door middel van de inrichting of marketingactiviteiten. In bepaalde procesindustrieën zoals olieraffinaderijen daarentegen, is niet de marge de belangrijkste waardedrijver, maar de kapitaalproductiviteit. De marge wordt meestal door marktprijzen bepaald en daarop heeft een raffinaderij

geen invloed. De raffinaderij kan wel de productiviteit verhogen door haar capaciteit optimaal te benutten en het aantal gemiste productiedagen vanwege onderhoud en reparaties te beperken.



ment waarde?

Dit is de eerste in een serie van drie afleveringen over Value Based Management. In deze eerste aflevering geeft Marc Goedhart een toelichting op value drivers: wat zijn waardedrijvers en waar zijn ze goed voor?

De pijplijn

Behalve operationele waardedrijvers zijn er strategische waardedrijvers, die op de lange termijn van belang zijn voor de waarde. Voor consumentenartikelen zoals voedingswaren en verzorgingsproducten is merkkracht bijvoorbeeld een strategische waardedrijver en voor de farmaceutische industrie de zogeheten 'pijplijn': welke medicijnen zijn in ontwikkeling en komen straks op de markt?

Voor ieder bedrijf zijn kortom bedrijfsmatige en strategische waardedrijvers te identificeren. Hier zijn allerlei theoretische modellen voor ontwikkeld, maar veel ondernemers komen een heel eind met gezond economisch denken en een goed

begrip van hun bedrijf. De échte kunst is om er geen twee en ook geen twintig aan te wijzen; de ervaring leert dat ondernemingen de waarde aan de hand van zo'n vijf waardedrijvers goed kunnen volgen en managen.

De volgende aflevering
in deze serie over
Value Based Management
gaat over het management
van value drivers.



Marc Goedhart is hoogleraar Corporate Valuation aan de Rotterdam School of Management en een van de auteurs van het standaardwerk *Valuation: Measuring and Managing the Valuation of Companies*. Momenteel wordt de 7e druk voorbereid.

“De bank financie

EENS

Pieter Christiaan van Prooijen RV,
partner bij Hermes Advisory



De bank financiert inderdaad de prijs. Banken zijn immers marktpartijen die transacties bewerkstelligen. Het prijsaspect kan men op meerdere wijze bekijken. Ten eerste bepaalt de financieringsbereidheid van de bank mede de prijsvorming omtrent een transactie. Immers als de bank minder kredieten aan een object verstrekt, dan zal de investeerder vanuit een rendementsgedachte een lagere prijs willen betalen; hij moet immers meer zelf betalen. Vanuit een risicomanagementperspectief komt het prijsaspect op twee momenten naar voren: bij het verstrekken van de lening en bij een herfinanciering.

Wanneer een grote bedrijfslening wordt verstrekt zal er volgens het risicomanagement worden gekeken naar de potentiële verkoopprijs van de lening in de secundaire markt (grote bedrijfsleningen worden gesyndiceerd, lees verkocht). Hierbij wordt gekeken naar wat de prijzen zijn geweest van vergelijkbare transacties die investeerders hebben betaald, de mate van schuld die destijds is aangegaan en naar de vergoeding die schuldverstrekkers hebben gekregen. De markt voor grote bedrijfsleningen is dus prijsgedreven.

Een ander aspect is dat bij het structureren van dergelijke leningen wordt gekeken naar het herfinancieringsrisico van de leningen na een tijdsverloop van 5 à 6 jaar. Kan de onderneming dat schuldenniveau dan opnieuw aangaan en hoeveel is het onderpand (ofwel de aandelen van de onderneming dan wel de verpande onderliggende activa) waard? Bij het bepalen van het herfinancieringsrisico wordt gekeken naar vergelijkbare transacties (lees prijzen). Voor het bepalen van de omvang van het onderpand wordt gekeken naar prijzen die voor dergelijke activa kunnen worden gerealiseerd. Hierbij wordt rekening gehouden met bijvoorbeeld kosten voor uitwinning en gedwongen verkoopdruk. Er zijn bijvoorbeeld up-to-date databases over de prijshistorie van tweedehands containers, kranen of rollend / drijvend materiaal.

ert de prijs, niet de waarde”

ONEENS



Mark van den Broek RV,
directeur Bedrijven bij
Rabobank Eindhoven-Veldhoven

Dat is niet geheel juist. Een marktpartij komt met een vraag bij de bank, die gebaseerd is op een prijs. Een bank beoordeelt de mogelijkheden van de financierbaarheid en vormt zich dan een oordeel over de waarde van de onderliggende onderneming. Zeker in corporate finance is de blik gericht op de toekomst; rente en aflossing moeten immers uit de toekomstige kasstromen betaald kunnen worden. De prijs is dan ook zeker een onderdeel dat je meeneemt in je afweging, maar belangrijker zijn de continuïteit van de toekomstige kasstromen en de variantie, ingegeven door onzekerheden in de context, zodat de onderneming aan haar betalingsverplichtingen kan blijven voldoen.

Vroeger waren alle partijen gewend om te kijken naar de achterliggende drie boekjaren om in te schatten of een bedrijf de rente in de toekomst nog zou kunnen betalen. Die werkwijze voldoet in de tegenwoordige tijd niet meer. Kijk naar Intertoys, V&D, Perry Sport, dat waren enkele jaren geleden sterke marktpartijen, terwijl ze nu uit het straatbeeld verdwijnen.

Tegenwoordig kijken we vooral naar het businessmodel van de onderneming en hoe houdbaar dat nog is in de huidige wereld met snel veranderende consumenten en een forse dynamiek in de markt. We onderzoeken welke kansen en bedreigingen er zijn, welke keuzes de ondernemer maakt om toekomstproof te zijn, en hoe wij daar als bank mee om moeten gaan.

De rekenmodellen die we bij onze bank gebruiken lijken sterk op de modellen die Register Valuators hanteren bij de waardebepaling van een bedrijf. Die kijken net als wij naar de vrije kasstromen en de relevante risico's. Dat is ook niet zo raar. In de wereld van corporate finance werken allemaal mensen die vergelijkbare studies hebben gevolgd, bijvoorbeeld bij RSM in Rotterdam of Tias in Tilburg. Die kijken dus op eenzelfde wijze naar prijs en waarderingen van bedrijven.

ETF haalt 28 m voor nieuwe

ETF Mining Equipment bouwt aan een zelfrijdende, hybride large haulage truck die een disruptie in de mijnbouwsector zal veroorzaken. In de loop der tijd is al 24 miljoen euro in het project gestoken door internationale investeerders en launching customers. Momenteel wordt nog eens 28 miljoen euro aan kapitaal en debt opgehaald voor de volgende ontwikkelfase. Chris de Vries van Value Drivers Business Valuators begeleidde de ondernemers bij de diverse aandelenemissies, en is ook voor de komende investeringsronde de adviseur.

De Vries had zich in 2008 nog maar net ingeschreven als Register Valuator bij het NiRV, toen hij werd benaderd door ETF. De Vries: "ETF ontwikkelde een nieuw type mijnbouwtruck en was in contact gekomen met een Belgische investeerder: Jacques Jespers." De Vries voerde een eerste waardebeoordeling voor ETF uit, waarna er vele zouden volgen. De Vries: "Bij de ontwikkeling van nieuwe technologie heb je voortdurend nieuw kapitaal nodig. Bij iedere aandelenemissie moet je opnieuw de uitgifteprijs bepalen, potentiële investeerders van informatie voorzien en een waarderingsrapport opstellen op basis waarvan zittende en toetredende aandeelhouders hun besluiten nemen. Zo fungeer je als RV dus als rechterhand bij de groei van een onderneming."

Disruptor

ETF heeft internationale aandeelhouders en een holding in Rotterdam. In 2016 presenteerden ze het prototype van de truck die ze zelf 'de disruptor van de mijnbouw' noemen. De truck is acht meter breed en hoog, 20 meter lang en heeft 20 wielen die elk apart aangestuurd worden door elektromotoren. Hij rijdt autonoom en is schoner, veiliger en bovenal efficiënter dan traditionele mijnbouwtrucks. Jespers: "Trans-

portkosten zijn goed voor de helft van de totale kosten in de mijnbouw; met deze truck wordt de exploitatie van mijnen 20 tot 30 procent goedkoper."

Tesla

Geen wonder dat de industrie grote belangstelling heeft voor het project. Het Canadese Barrick bijvoorbeeld, 's werelds grootste goudmijn, betaalde voor 5 miljoen euro mee aan een haalbaarheidsstudie. Het Braziliaanse Vale, de grootste nikkel- en ijzerertsontginster ter wereld, investeerde 4 miljoen euro in de bouw van het prototype. Nu is vers kapitaal nodig voor het bouwen van de 'First of Series' en de geplande in situ testfase. "Er is interesse van Canadese private equity-partijen die gespecialiseerd zijn in mijnbouw", vertelt De Vries, die de deal vóór 30 juni rond wil hebben.

Daarmee breekt een nieuw hoofdstuk aan voor het technologiebedrijf dat De Vries de afgelopen jaren permanent is blijven adviseren. De Vries: "Het is ontzettend leuk om te zien dat wat ooit als startup begon, is uitgegroeid tot een gevestigde naam. ETF is voor de mijnbouwwereld wat Tesla is voor de automobiellindustrie."

miljoen euro op ontwikkelfase



Hoe goed is DUURZAAM ONDERNEMEN voor de bedrijfswaarde

Maatschappelijk verantwoord ondernemen en geld verdienen leken altijd op gespannen voet te staan. Maar dat beeld begint te kantelen. Het wordt steeds duidelijker dat een actief MVO-beleid een onmiskenbare link heeft met economisch succes en dus ook met de waarde van een onderneming. Duurzaamheid zou dan ook geen morele plicht moeten zijn, maar een strategische keuze, stelt Ronald van der Graaf, partner bij Marktlink Fusies & Overnames.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen is een breed begrip, waar milieutechnische, sociale en economische aspecten onder vallen. De economische component wordt niet altijd goed begrepen, vertelt Van der Graaf. "Ik vraag me af of de term maatschappelijk verantwoord ondernemen de lading nog wel dekt. Door die benaming lijkt het of het iets is dat je vooral voor anderen doet, iets wat moet, en een morele verplichting is. Maar MVO krijgt steeds meer invloed op het succes van een onderneming op de lange termijn. Het heeft een directe link met de continuïteit van bedrijven. Veel ondernemers realiseren zich dat niet."

Maatschappelijke druk

Vooruitkijken is lastig in een wereld die snel verandert. Zeker is dat sommige businessmodellen meer onderhevig zijn aan veranderingen dan andere. Van der Graaf wijst bijvoorbeeld op de markt voor warmtepompen, waar een grote vraag naar ontstaat, dieselauto's die uit de gratie raken, en plastics, die overal in en voor worden gebruikt, maar tevens ons grootste milieuprobleem vormen. Van der Graaf: "Door nieuwe regelgeving en maatschappelijke druk kan de vraag naar producten sterk toe- of afnemen."

Vast staat ook dat iedere sector zijn eigen specifieke MVO-thema's kent die kansen of bedreiging voor ondernemingen

vormen. Voor bedrijven in energie-intensieve sectoren zoals het transport en de bouw liggen die kansen onder meer in energiebesparing en -vergroening. Veehouders hebben te maken met de toenemende aandacht voor dierenwelzijn, de kledingindustrie moet oppassen voor imagoschade door kinderarbeid en in de metaalbranche is de oplopende schaarste van metalen een issue. Voor de dienstensector zijn onderwerpen als databeveiliging en goed werkgeverschap bepalend voor het duurzame succes van de organisatie, vertelt Van der Graaf: "Met een goed HR-beleid kun je bijvoorbeeld talent binnenhalen en vasthouden. Dat is dus bij uitstek een instrument waarmee je de continuïteit in je organisatie kunt waarborgen."

Lager risicoprofiel

Als Register Valuator schreef Van der Graaf al in 2015 mee aan de handleiding Waarden Waarderen, MVO en bedrijfswaardebepaling voor overnameadviseurs. Deze uitgave van MVO Nederland beschrijft hoe overnameadviseurs aspecten van duurzaamheid kunnen meenemen in de waardering van een bedrijf. Van der Graaf: "Bij een waardebeoordeling moet je allereerst de context in kaart brengen waarin de onderneming opereert. Daarbij kijk je naar allerlei kansen en risico's die voor

[Lees verder op pagina 14 >>](#)

MEN
?



de sector en voor het bedrijf spelen.” Bedrijven die zich met MVO bezighouden hebben gemiddeld een lager risicoprofiel en hogere omzetverwachtingen. De handleiding illustreert dit aan de hand van verschillende trends. Zoals de ontwikkeling dat steeds meer bedrijven en overheden een beleid hebben voor maatschappelijk verantwoord inkopen (MVI) en in aanbestedingen eisen stellen aan de duurzaamheid van leveranciers. Bedrijven die hierop inspelen kunnen hun omzet vasthouden en verhogen, of juist verliezen.

Houdbaar businessmodel

De duurzame aspecten van een onderneming spelen niet alleen bij de waardering van een bedrijf een rol. Van der Graaf benadrukt dat het onderwerp in alle facetten van de transactiepraktijk bij Marktlink een rol speelt. “Ook bij het zoeken van de juiste overnamepartner en aan de onderhandelingstafel kijken we hoe houdbaar een businessmodel is op de lange termijn.” Overnameadviseurs zijn volgens Van der Graaf de laatste jaren anders naar bedrijven gaan kijken. “Tien jaar geleden keken we vooral of er sprake was van een mooi product, een vaste klantenkring en een stabiele inkomstestroom. Nu kijken we meer naar hoe de omgeving rond het bedrijf in beweging is en of het bedrijf in staat is om zich aan

nieuwe ontwikkelingen aan te passen. De blik is dus verschoven van het product, naar de organisatiekant. Dat betekent dat we onderzoeken of er een sterk management is, of dat met productvernieuwing bezig is en of men beseft welke impact de bedrijfsactiviteiten hebben op de omgeving.”

De duurzaamheid van de organisatie en de impact van de bedrijfsactiviteiten op de directe omgeving van het bedrijf worden door klanten steeds belangrijker gevonden en zijn door internet bovendien veel transparanter geworden voor de buitenwereld, aldus Van der Graaf. “Klanten accepteren het niet als je niet goed omgaat met de omgeving. Daarmee krijgt duurzaamheid een steeds sterkere economische component.”

Ronald van der Graaf,
partner bij Marktlink Fusies &
Overnames





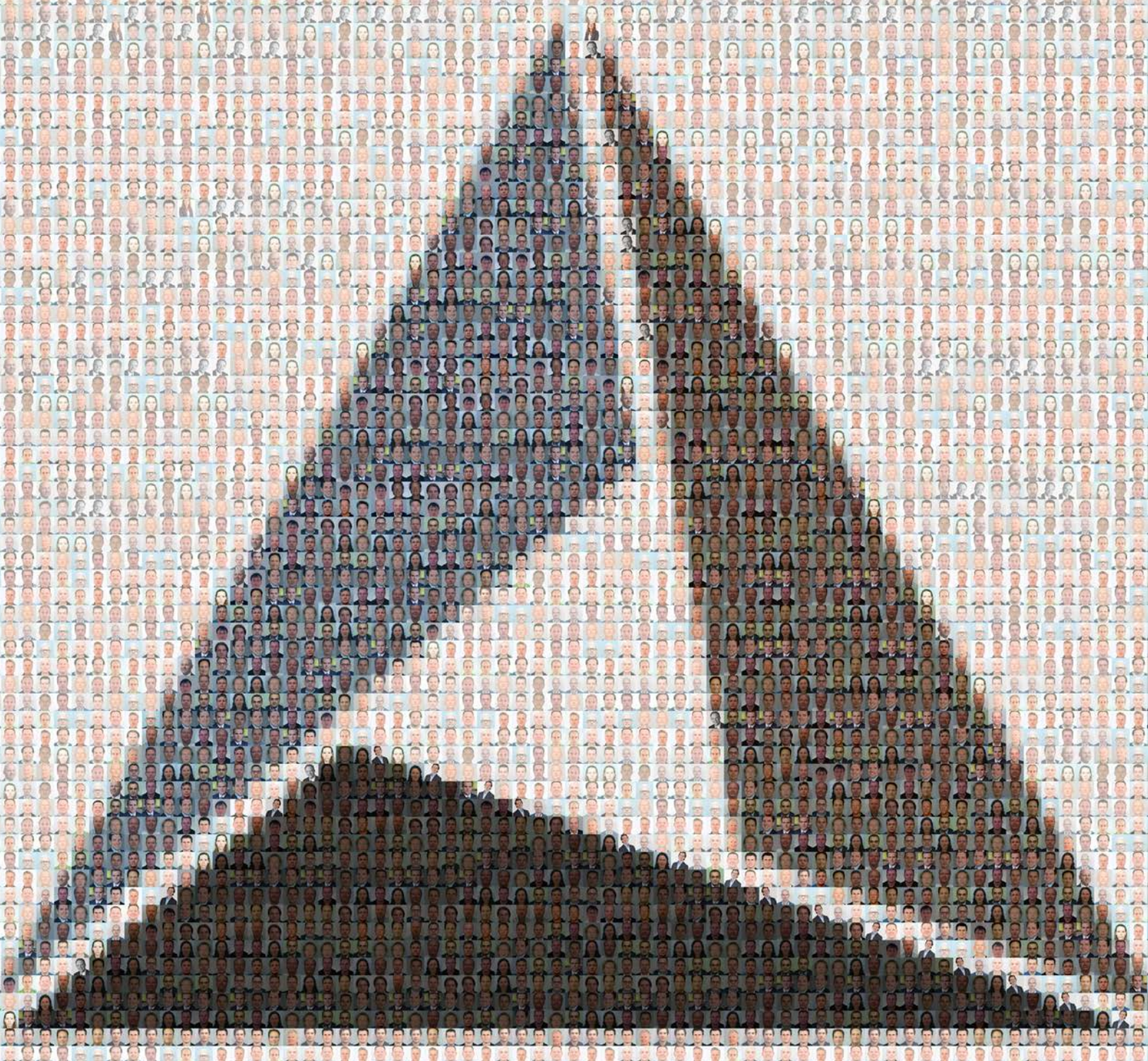
Geen discussie meer rond onafhankelijkheid Independer

Het was misschien wel de opmerkelijkste overname op de internetmarkt van vorig jaar: de verkoop van Independer door Achmea aan De Persgroep. Het Belgische mediaconcern betaalde volgens De Telegraaf bijna 250 miljoen euro voor de financiële vergelijkingssite. De overname maakt een eind aan discussies over de onafhankelijkheid van Independer, die steeds weer de kop op staken sinds Achmea in 2011 een meerderheid van de aandelen in handen kreeg.

Mede dankzij Independer kon Achmea zich ontwikkelen tot koploper in online dienstverlening in de Nederlandse verzekeringsmarkt, zegt Willem van Duin, voorzitter van de Raad

van Bestuur van Achmea, op Independer.nl. Ook De Persgroep wil haar digitale koers met de overname versterken. Het mediabedrijf is eigenaar van onder meer de Volkskrant, het AD en Q Music, en heeft al heeft al sites voor banenzoekers (Nationale Vacaturebank en Intermediair) en autozoekers (Autotrack), en consumentensites voor elektronica (Tweakers en Hardware.info).

Independer heeft 300 medewerkers en zette in 2017 56 miljoen euro om. De website wordt 17 miljoen keer per jaar bezocht. Er worden jaarlijks zo'n 6 miljoen vergelijkingen gedaan van verzekeringen en andere financiële producten.



Gezocht: waarderingsdeskundige

Gevonden: RV m/v

U heeft in uw praktijk regelmatig te maken met zaken waarbij waardering van een onderneming of een schadeclaim aan de orde is. Een Register Valuator of RV is een financieel deskundige die gespecialiseerd is in de bepaling van de waarde van een onderneming. Niet iedereen mag zich RV noemen. Een RV heeft door het volgen van een gespecialiseerde postdoctorale opleiding business valuation de kennis en expertise opgebouwd om een onderneming te waarderen en om de meest complexe waarderingsvraagstukken op te lossen.

En waar vind je die RV'er dan?
Juist.... www.nirv.nl