

‘Wat maakt dit bedrijf bijzonder?’

Chris Denneboom is oprichter en directeur van ValuePro, een netwerk van zelfstandige bedrijfswaarderingspecialisten. Hij kijkt bij een waardering niet alleen naar de cijfers, maar vindt een SWOT-analyse minstens zo belangrijk. ‘Ik ben altijd op zoek naar het geheim van een bedrijf.’

Chris Denneboom is al twintig jaar bezig met bedrijfsovernames, het waarderen en financieren van ondernemingen. Dat deed hij als zakenbankier, als partner en lid van het dagelijks bestuur van een middelgroot accountantskantoor, en sinds 2013 als directeur van ValuePro. Met dit door hem zelf opgerichte advieskantoor heeft hij zich gespecialiseerd in bedrijfswaardering in de breedste zin van het woord. Dat gaat meestal om een waardebeoordeling in het kader van een bedrijfsverkoop of overname. Maar als Register Valuator en als geregistreerd gerechtelijk deskundige wordt Denneboom ook ingezet als onafhankelijk deskundige bij echtscheidingen, partneruitkoop of andere juridische geschillen. Denneboom: ‘Onze kracht bij dit soort geschillen is dat we een waardering altijd praktisch benaderen. Dus geen dikke rapporten, maar gewone mensentaal, die door een rechter ook goed te begrijpen is.’



Chris Denneboom

Strategisch waarde-management

Naast waarderingsop verzoek van de rechtbank, bestaat het merendeel van de opdrachten van ValuePro uit bedrijfswaarderingsopdrachten in het kader van fusie, overname of verkoop. Daarbij staat voor Denneboom het begrip strategisch waarde-management centraal. Denneboom: ‘Bij het waarderen van een onderneming kijken we altijd naar toekomstige kassen. Die zijn niet alleen interessant bij een waardering in het kader van verkoop op kort termijn, maar geven ook een goed inzicht in de waardeontwikkeling van een bedrijf.’ Naast het doorgronden van de cijfers hecht Denneboom daarbij altijd veel belang aan een kwalitatieve analyse: wat zijn de sterke en zwakke punten van

het bedrijf, waar liggen de kansen en bedreigingen? Denneboom: ‘Een goede analyse van het businessmodel in combinatie met een SWOT-analyse geeft niet alleen inzicht in de verwachte toekomstige geldstromen maar laat ook zien aan welke knoppen je als ondernemer kunt draaien om deze geldstromen kunt beïnvloeden. Daarnaast wil ik een bedrijf ook altijd van binnen zien en met de ondernemer en zijn management praten. Want in feite ben je op zoek naar het geheim van het bedrijf: wat maakt dit bedrijf bijzonder?’

Landelijk netwerk

Denneboom wil ValuePro de komende jaren uitbouwen naar een landelijk netwerk

van waarderingsspecialisten met dekking in iedere provincie. Denneboom: ‘De meeste waarderingsdeskundigen opereren als éénpitter, maar dat heeft zo zijn nadelen, met name op het vlak van professionele ontwikkeling, marketing en administratieve back up. Wij geloven in de kracht van een collectief van zelfstandige waarderingsspecialisten, waarmee we een vooraanstaande positie willen innemen binnen de Nederlandse markt van bedrijfswaardering, aandelenwaardering en economische schadeberekeningen. Het op een heldere wijze inzichtelijk maakt van complexe economische vragen is daarbij onze kracht.’

Meer informatie www.valuepro.nl