

# Werken aan Waardestuwers

Overwaarde en meerprijs

Peter Schuitmaker

Breda, oktober 2018

Copyright © 2018: BBO&F Breda  
Auteur: Peter Schuitmaker  
Uitgeverij: BBO&F BREDA  
Druk en bindwerk: Pro-book UTRECHT  
ISBN: 978-90-826156-4-7  
Druk: 1<sup>e</sup> (oktober 2018)

Dit boek is door de auteur met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. De auteur of uitgever stelt zich niet aansprakelijk voor eventuele schade als gevolg van eventuele onjuistheden of onvolledigheden of het onjuist gebruik van de inhoud.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de auteur en uitgever.



## Inhoudsopgave

<b>1. Woord vooraf .....</b>	<b>7</b>
<b>2. Waarde .....</b>	<b>9</b>
<i>Subjectiviteit .....</i>	9
<i>Waarderingsmethoden .....</i>	11
<i>Ingrediënten van economische waarde .....</i>	12
<i>Prijs .....</i>	13
<i>Niet rationale aspecten .....</i>	15
<b>3. Werken aan Waardestuwers .....</b>	<b>16</b>
<b>4. Casus KaKaBo BV .....</b>	<b>20</b>
<i>Uitgangssituatie .....</i>	20
<i>Ondernemingsprofiel .....</i>	22
<b>5. Financiële positie en prestatie KaKaBo .....</b>	<b>25</b>
<b>6. Huidige waarde .....</b>	<b>28</b>
<i>Vereenvoudigde benadering DCF waarde .....</i>	28
<i>NOPLAT .....</i>	29
<i>WACC .....</i>	29
<i>Levered kostenvoet Eigen Vermogen .....</i>	31
<i>Praktische benadering WACC .....</i>	32
<i>Waarde onderneming .....</i>	32
<i>Economische waarde aandelen .....</i>	33
<i>Boekwaarde aandelen .....</i>	33
<i>Goodwill aandelen .....</i>	33
<b>7. Verwachte verkoopopbrengst .....</b>	<b>35</b>
<i>Perspectieven van de aspirant-koper .....</i>	35
<i>Financierbaarheid .....</i>	36
<i>Terugverdientijd .....</i>	38
<b>8. Werkkapitaalbeheer .....</b>	<b>40</b>
<i>Cash-cycle .....</i>	40
<i>Stappen werkkapitaalbeheer .....</i>	41
<i>Resultaten werkkapitaalbeheer .....</i>	43

<b>9. Investeringsbeleid</b> .....	<b>47</b>
<i>Analyse investeringsbeleid</i> .....	48
<i>Stappen investeringsbeleid</i> .....	50
<i>Resultaten investeringsbeleid</i> .....	52
<b>10. Bedrijfskosten</b> .....	<b>56</b>
<i>Kostenstructuur</i> .....	56
<i>Kostenbeheersing</i> .....	59
<i>Kostenefficiëntie</i> .....	60
<i>Resultaten bedrijfskosten</i> .....	62
<i>Samenvatting resultaten bedrijfskosten</i> .....	63
<b>11. Groei en innovatie</b> .....	<b>64</b>
<i>Afwegingen bij groei</i> .....	64
<i>Positieve effecten groei</i> .....	65
<i>Time-to-market</i> .....	68
<i>Schaalbaarheid</i> .....	69
<i>Resultaten</i> .....	72
<i>Doorgroei</i> .....	74
<i>Samenvatting resultaten groei</i> .....	75
<b>12. Onderneming-specifieke risico's</b> .....	<b>76</b>
<i>Afhankelijkheid directeur-eigenaar</i> .....	77
<i>Afhankelijkheid management en personeel;</i> .....	82
<i>Positie in de waardeketen</i> .....	84
<i>Activiteitsverspreiding</i> .....	86
<i>Volumeflexibiliteit</i> .....	88
<i>Trackrecord</i> .....	91
<b>13. Emotie</b> .....	<b>95</b>
<b>14. Resultaten</b> .....	<b>97</b>
<b>15. Slotwoord</b> .....	<b>99</b>
<b>16. Over de auteur</b> .....	<b>100</b>

## 1. Woord vooraf

*‘Een hogere verkoopopbrengst bij de verkoop van mijn bedrijf? Ja, graag! Maar ..... hoe pak ik dat aan?’*

Voorafgaand aan bedrijfsoverdracht wordt vaak geadviseerd om *op tijd te beginnen om de onderneming verkoopklaar te maken*. Dat resulteert zo in een hogere verkoopprijs.

Hierbij rijzen vragen als *hoe doe ik dat?, hoe werkt dat? en wat is daarvan het resultaat?*. Vaak ontbreken hierop duidelijke antwoorden. Dan worden juiste keuzes niet gemaakt en juiste stappen niet gezet. Met als gevolg: een teleurstellende verkoopopbrengst op het moment van bedrijfsoverdracht. Spijtig en onnodig!

Dit boek *Werken aan Waardestuwers* is geschreven voor de MKB ondernemer. Hij wil op termijn zijn onderneming verkopen. Hij wil de waarde verbeteren. Zodat hij een hogere verkoopprijs kan krijgen.

Dit boek is gebaseerd op een bestaande casus uit mijn praktijk voor bedrijfsoverdracht: een industriële onderneming.

Uw onderneming heeft hoogstwaarschijnlijk een geheel ander karakter. U zit in een andere branche. Uw bedrijfsprocessen, uw markten, uw producten of diensten wijken vrijwel zeker af.

Hopelijk kunt u dit boek wél naar uw eigen onderneming vertalen. Om zo de basisprincipes van Werken aan Waardstuwars toepasbaar te maken voor uw eigen bedrijfssituatie.

In dit boek zult u wat theorie en rekenwerk tegenkomen. Dat is niet bedoeld om *duur en ingewikkeld* te doen. Maar zo probeer ik te illustreren hoe Werken aan Waardstuwars ook kwantitatief in overwaarde en meerprijs resulteert.

De cijfertjes in dit boek zijn overigens fors geschaald. Hopelijk raakt u niet teleurgesteld door de absolute resultaten. Maar kunnen de relatieve uitkomsten u motiveren om te gaan Werken aan Waardstuwars.

Mocht die theorie en dat rekenwerk u niet boeien? Of deze gewoon te enerverend vinden? Geen probleem: gewoon *skippen*.

Als u tenminste maar wél de stappen en keuzes in deze casus gaat overdenken. Om daaruit de juiste graantjes voor uw plannen mee te pikken.

Naar ik hoop biedt dit boek u veel leesplezier en inspiratie. Mocht u concreet aan de slag gaan met Werken aan Waardstuwars? Dan wens ik u hierbij alle goeds en succes!

Peter Schuitmaker.

## 2. Waarde

Voordat we met Werken aan Waardestuwers aan de slag gaan volgt eerst een nadere uitleg over het begrip *waarde*. Want als het begrip waarde voor u beter gaat leven, dan kunt u de aangeboden materie ook beter plaatsen. Zodat u met deze wetenschap de juiste keuzes kunt maken en de juiste stappen kunt zetten.

### *Subjectiviteit*

Waarde is een *subjectief* begrip. Wat voor de één veel waarde heeft, heeft voor een ander juist een beperkte waarde. En andersom. Dat is maar goed ook. Want anders bestond er geen handelsverkeer.

Als u uw bedrijf op termijn wilt verkopen, dan moet u gaan denken en doen vanuit het gezichtspunt van de toekomstige aspirant-koper. U moet uw bedrijf vanuit dat *perspectief* taxeren.

Er zijn verschillende aspirant-kopers denkbaar voor de koop van uw bedrijf. Uw bedrijf is misschien een mooie *target* voor een medewerker in uw bedrijf. Deze *Management Buy Out* (MBO) kandidaat kent uw bedrijf *door-en-door*. Zijn kennisachterstand is beperkt. Hij heeft daarom een andere *waarde-perceptie* dan bijvoorbeeld een aspirant-koper van *buiten*, een zogenaamde *Management Buy In* (MBI) kandidaat.

### 3. Werken aan Waardestuwers

Werken aan Waardestuwers heeft grote betekenis in elke ontwikkelingsfase van uw bedrijf. Werken aan Waardestuwers loont zich eigenlijk altijd. De inhoud van dit boek kunt u onafhankelijk van uw verkoopplannen in praktijk brengen. Deze levert u onmiddellijk rendement op op uw investering in tijd en geld.

Werken aan Waardestuwers is bij uitstek geschikt als voorbereiding op een bedrijfsoverdracht. Met dat perspectief wordt Werken aan Waardestuwers ook behandeld.

Bedrijven zijn vaker *niet dan wel* goed voorbereid op een bedrijfsovername. Dan leidt dat helaas tot een teleurstellend verkoopresultaat.

Echter, wanneer u tijdig de juiste stappen zet, kunt u eerder rekenen op een vlotte overname tegen betere verkoopcondities.

#### **Werken aan Waardestuwers**

- *Werkkapitaalbeheer*
- *Investeringsbeleid*
- *Bedrijfskosten*
- *Groei*
- *Onderneming-specifieke risico's*

De belangrijkste elementen van Werken aan

Waardestuwers zijn werkkapitaalbeheer, investeringsbeleid, bedrijfskosten, groei en onderneming-specifieke risico's.

## 5. Financiële positie en prestatie KaKaBo

Karel wil graag goed begrijpen hoe zijn bedrijf ervoor staat. Samen met zijn overname-adviseur bekijkt hij de meest recente jaarcijfers. De winst en verliesrekening is als volgt:

<b>Winst en Verlies</b>	
<b>KaKaBo BV</b>	
<b>In €/1000</b>	<b>HISTORIE</b>
Omzet	€ 900.000
Inkoopwaarde	€ 360.000
Brutomarge	€ 540.000
Bedrijfskosten	€ 465.000
waarvan Afschrijvingen	€ 45.000
Bedrijfsresultaat	€ 75.000
Rente	€ 9.375
Resultaat voor belasting	€ 65.625
Belasting	€ 13.125
Resultaat na belasting	€ 52.500

Zo gaat Karel wat aan het rekenen. En wat blijkt? De brutomarge blijkt 60%. De indirecte kosten worden prima uit de brutomarge gedekt: het bedrijfsresultaat is 8,3%.

De kasstroom *Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization* EBITDA is 13,5%. De winst voor belasting is 7,3%. En na belasting 5,8%. Karel is content!



## 6. Huidige waarde

Met deze wetenschap wil Karel zicht krijgen op de waarde en de mogelijke verkoopopbrengst van zijn aandelen KaKaBo. Karel overweegt weliswaar zijn bedrijf pas over drie jaar te verkopen. Maar is natuurlijk al wel geïnteresseerd in de *huidige* waarde. Daarom vraagt Karel aan zijn overname-adviseur om een waardeanalyse te maken.

De overname-adviseur gaat braaf uit de startblokken met prognoses, *levered* en *unlevered* kostenvoeten, *ROICs*, *tax-shields*, *CAPMen* en *WACCen*. Maar al snel verliest Karel het zicht op de hoofdlijnen.

### *Vereenvoudigde benadering DCF waarde*

Dus wijken Karel en zijn overname-adviseur uit naar een vereenvoudigde Discounted Cashflow benadering<sup>2</sup>. Misschien theoretisch en wetenschappelijk verre van correct met twee cijfers achter de komma. Maar praktisch gezien ruim voldoende voor het doel wat Karel voor ogen staat. Dat is: gevoel en grip krijgen op de waarde van zijn bedrijf.

Welnu: het bedrijfsresultaat in het afgelopen jaar was €75.000. Karel kan veronderstellen dat zijn KaKaBo in de komende jaren dat bedrijfsresultaat weet vast te houden. Misschien wel oneindig lang.

---

<sup>2</sup> *Hoe dat precies in elkaar zit met die Discounted Cashflow methode kunt u lezen in mijn boek Discounted Cashflow methode, Achtergronden en Aandachtspunten, ISBN 978-90-826156-2-3*

## 7. Verwachte verkoopopbrengst

Karel heeft inmiddels al wel begrepen: waarde is iets anders dan prijs. Daardoor verliest hij een beetje zijn belangstelling in de waarde van zijn aandelen. Belangrijker vindt hij de verkoopopbrengst over drie jaar.

Dat is natuurlijk lastig te voorspellen. Dat hangt onder meer af van de marktomstandigheden. Van het aantal geschikte aspirant-kopers. Hoe kijken die tegen KaKaBo aan? Maar ook: hoeveel brengen die zelf aan eigen geld mee? Wat zijn externe financiers bereid om te doen? Wat is de omvang van een eventuele *vendors-loan*? Een verkoperslening die Karel aan een aspirant-koper wil geven? Voor dit moment zijn dat allemaal onzekerheden.

Maar Karel doet voor het gemak maar eens een aantal aannames. Hij gaat er van uit dat hij de onderneming *cash-and-debt-free* oplevert. *Cash-free* betekent dat de vrije liquide middelen zoals kasmiddelen en banktegoeden zijn uitgekeerd. In de vorm van dividend. *Debt-free* betekent dat alle rentedragende schulden zijn afgelost. Dat zijn bijvoorbeeld langlopende rentedragende schulden, bankkredieten en financial leases. Door een kapitaalstorting. Op welke verkoopopbrengst kan Karel dan rekenen?

*Perspectieven van de aspirant-koper*

Om die vraag te beantwoorden moeten we ons verplaatsen in de positie van de toekomstige aspirant-

## 8. Werkkapitaalbeheer

Karel zet een eerste stap op weg naar overwaarde en meerprijs: een analyse van het netto werkkapitaal.

Hij buigt zich over de zogenaamde *cash-cycle*. Karel stelt zich hierbij de vraag: 'in hoeverre is dat in orde?'

### *Cash-cycle*

De *cash-cycle* is het proces waardoor een *cash-in* ontstaat door een *cash-out* van de onderneming. Investerings in duurzame productiemiddelen kennen een lange omlooptijd, ook wel *cyclustijd* genoemd. Want de investering verdient zich meestal *beetje-bij-beetje* over meerdere jaren terug.

Investerings in netto werkkapitaal kennen een kortere *cyclustijd*. De inkopen en overige directe kosten, zoals loonkosten van direct personeel, resulteren binnen een relatief korte termijn in een *cash-in*.

Hierbij speelt dus een groot aantal aspecten, zoals voorraadtermijn, de omvang van het onderhanden werk, het betalingsgedrag van debiteuren, enzovoorts.

Maar ook minder in het oog springende aspecten. Zoals de tijd tussen het leveren van goederen (of diensten) en het versturen van de factuur, goede afspraken met toeleveranciers waardoor het onnodig is noodvoorraden aan te leggen, enzovoorts.

## 9. Investeringsbeleid

Investeren is de basis voor continuïteit: anticiperen op de toekomst. Maar dat moet wel met beleid gebeuren. Want verkeerde beslissingen leiden tot onnodig waardeverlies. Daarom neemt Karel een volgende stap: een kritische blik op zijn investeringsplannen.

Daarbij helpt een vergelijking met branchegegevens<sup>3</sup>, bijvoorbeeld de meubelindustrie en de timmerindustrie. Een *benchmark* geeft het volgende resultaat:

<b>Branche gegevens<sup>4</sup></b>	<b>Meubel</b>	<b>Timmer</b>	<b>KaKaBo</b>
Brutomarge	46,7%	45,4%	62,5%
Afschrijvingen	3,6%	3,1%	5,0%

Een eerste conclusie is dat KaKaBo, vergeleken met vergelijkbare branches, een relatief hoge brutomarge heeft. KaKaBo heeft dus een hoge toegevoegde waarde. De verhouding omzet / inkopen is circa 33% hoger.

Deels wordt dat misschien verklaard door de bediende markt: de betere producten in het hogere segment. Of door goedkope inkooprijzen. Maar misschien ook wel door een afwijkende verhouding tussen eigen productie en uitbesteding.

---

<sup>3</sup> *Bijvoorbeeld Cijfers & Trends Rabobank*

<sup>4</sup> *Cijfers & Trends Rabobank 40e jaargang 2016/2017*

## 10. Bedrijfskosten

Nu krijgt Karel er goed zin in. Hij begrijpt beter-en-beter de relatie tussen waarde, geïnvesteerd vermogen, verwachte verkoopopbrengst, kasstromen, bedrijfswinst, NOPLAT, overwaarde en meerprijs. Dat brengt hem op het idee om kritisch naar de bedrijfskosten te kijken.

Dat blijkt zeker geen eenvoudige opgave. Karel lette altijd al op *de kleintjes*. Op dit gebied stappen zetten lijkt niet zo eenvoudig. Maar in het gesprek met zijn overname adviseur snijdt hij dit onderwerp aan.

### **Bedrijfskosten**

- *Structuur*
- *Beheersing*
- *Efficiëntie*

Wanneer het om bedrijfskosten gaat zijn er drie belangrijke aspecten. Dat zijn structuur, beheersing en efficiëntie. Deze hebben alle drie een positief effect op waarde en prijs. Met deze wetenschap gaan Karel en zijn overname-adviseur uit de startblokken.

### *Kostenstructuur*

Kostenstructuur heeft betrekking op de verhouding vaste kosten en de variabele kosten. Vaste kosten zijn (vast) personeel, huurkosten voor huisvesting, leasekosten, abonnementen, verzekeringen, algemene kosten voor beheer en administratie, enzovoorts. Kenmerkend is dat de vaste kosten vrijwel onafhankelijk zijn van de omzet.

## 11. Groei en innovatie

Karel heeft nu de bedrijfsvoering geoptimaliseerd. Het netto werkkapitaal en de investeringen zijn teruggebracht naar een haalbaar niveau. De vaste bedrijfskosten zijn kritisch onder de loep genomen en aangepakt.

Nu ziet Karel nóg een oplossing om de toekomstige kasstromen te verbeteren. Dat is meer omzet, dus bruto marge. Bij-hopelijk- gelijkblijvende indirecte kosten meer bedrijfswinst.

Natuurlijk is een groeiambitie gezond en wenselijk. Maar met een bedrijfsoverdracht in zicht past toch ook behoedzaamheid.

Waarom dat zo is komt in dit hoofdstuk aan bod. Dit helpt u om verschillende strategische keuzes tegen het licht te houden. Om daarmee de juiste stappen te zetten.

### *Afwegingen bij groei*

Omzetgroei komt niet zomaar. Daar zijn investeringen voor nodig. Niet alleen in machines, kantoorinventaris en andere vaste activa. Maar vooral ook in immateriële zaken: menselijk kapitaal, technische kennis, marktkennis, knowhow, netwerk, enzovoorts.

De kans bestaat dat de investeringen pas kasstromen gaan opleveren ná de bedrijfsoverdracht. Dan zijn de initiële investeringen in ontwikkeling en aanloop voor

## 12. Onderneming-specifieke risico's

Waarde staat dus voor NOPLAT gedeeld door WACC. Dat maakt duidelijk dat Werken aan Waardestuwers ook effect heeft als de kostenvoet van het vermogen verbetert.

Karel wil zijn bedrijf overdragen aan een externe partij. Van belang is dan om de waarde-perceptie van de aspirant-koper te verbeteren. Want dat betekent een lagere kostenvoet eigen vermogen, dus een lagere WACC en daarmee een hogere waarde.

Maar wat is risico? Waaruit bestaat dat risicoprofiel? Zijn overname-adviseur maakt duidelijk dat ook risico een subjectief begrip is. De een doet zonder blikken of blozen een *bungy-jump*. De ander krijgt knikkende knieën bij het idee om op een ladder te moeten klimmen.

Voor de waarderingsdeskundigen is dat natuurlijk een lastig gegeven. Daarom zijn er verschillende systematieken ontwikkeld om het risicoprofiel te objectiveren.

Voor MKB ondernemingen wordt vaak gebruikt gemaakt van een *built-up* methode. Hierbij worden een aantal bedrijfsspecifieke factoren meegenomen. Waarderingsdeskundigen beoordelen daarbij normaal gesproken een zestal risicofactoren. Dat zijn:

- Afhankelijkheid directeur-eigenaar (DGA);
- Afhankelijkheid management en personeel;

### 13. Emotie

Veel MKB ondernemers zijn ooit begonnen met een idee en passie. Door jarenlange inspiratie en transpiratie is hun onderneming uitgegroeid tot een goedlopende en financieel gezonde entiteit. Er werd personeel aangenomen, in inventaris en machines geïnvesteerd, nieuwe markten ontgonnen, de eerste stappen gezet op exportgebied, enzovoorts.

Veel MKB ondernemers zien daarom hun onderneming als hun *kind*. Dat is enerzijds ook een sterkte. Want de onderneming kan zo onvoorwaardelijk rekenen op hun inzet en betrokkenheid. Onderneming en ondernemer zijn één.

Een aspirant-koper ziet dat echter als een risico. 'Kan ik het personeel, de klanten en de toeleveranciers wel binden als ik de onderneming voortzet? Welke kennis gaat verloren als de eigenaar vertrekt? Word ik ooit evenzeer succesvol? Hoe bewandel ik de paden naar succes en continuïteit?'

Bij bedrijfsoverdracht moet de directeur-eigenaar de eigen onderneming loslaten. Rationeel gezien is dat wenselijk en onvermijdelijk. In de praktijk blijkt echter niets zo lastig als dat. Want dat druist in tegen de emoties: het gevoel onmisbaar te zijn en de zorg niet kunnen overdragen!

Als u momenteel acteert als *spin in het web* of –erger nog– uw organisatie kan eigenlijk niet zonder u, dan is er werk aan de winkel. Een aspirant-koper zal uw



## 14. Resultaten

Het proces Werken aan Waardestuwers heeft Karel uiteindelijk veel opgeleverd. Op pagina 98 is een overzicht van de (theoretisch bepaalde) resultaten. Hierin zijn:

Basis	: Zonder Werken aan Waardestuwers
WeKaBe	: Werkkapitaalbeheer
InvBel	: Investeringsbeleid
KostEff	: Kostenefficiëntie
Groei	: Groei
RiscProf	: Risicoprofiel onderneming

De waarde van de aandelen in KaKaBo nam toe van €235.000 naar €613.000. Ruimschoots een verdubbeling.

Maar ook de verwachte verkoopopbrengst aandelen is toegenomen met zo'n €250.000 tot €300.000.

Uiteindelijk realiseerde Karel een verkoopprijs aandelen van €475.000. Aangenomen mag worden dat Karel, zonder Werken aan Waardestuwers, een verkoopprijs van €200.000 had gerealiseerd. Kortom, Karel heeft met Werken aan Waardestuwers een meerprijs van €275.000 gerealiseerd. Een dikke plus.

Zo investeerde Karel in Werken aan Waardestuwers en zo oogstte hij overwaarde en meerprijs.

## 15. Slotwoord

Hier bent u aangekomen aan het eind van dit boek. Naar ik hoop bent u niet verdwaald door al het rekenwerk. Maar hebt u wel inzicht gekregen in de belangrijkste principes van Werken aan Waardestuwers.

Hopelijk hebt u ontdekt hoe werkkapitaalbeheer, investeringsbeleid, kostenefficiëntie, groei en onderneming-specifieke risicoprofiel u helpen bij de voorbereiding op een bedrijfsoverdracht. Zodat deze concreet bijdragen aan overwaarde en meerprijs.

Helaas konden niet alle onderwerpen in de volle omvang worden uitgediept. Daarvoor is de materie te omvangrijk. Bovendien zijn de beginsituaties en omstandigheden te verschillend.

Werken aan Waardestuwers laat zich ook niet in een vastomlijnd kader plaatsen. Daarvoor is geen standaard recept. Iedere onderneming kent zijn eigen uitdagingen en dynamiek.

Hopelijk realiseert u uw persoonlijke doelstellingen. Waarbij u later met een tevreden gevoel achterom kunt kijken op het bewandelde pad. Met als eindpunt: een bevredigend verkoopresultaat.

## 16. Over de auteur

Peter Schuitmaker is Register Adviseur Bedrijfsopvolging (RAB). Sinds 2000 heeft hij een adviespraktijk voor bedrijfsovername in Breda.

Peter is gecertificeerd lid van de Beroepsorganisatie voor Specialisten in Bedrijfsoverdracht (BOBB).

Peter was ook parttime docent Bedrijfsovername MKB aan de Academie voor Algemeen en Financieel Management van de Avans Hogeschool in Breda.

Eerder verschenen zijn boeken “Mijn bedrijf verkopen? Wat komt er dan op mijn pad?“, “Een bedrijf kopen? Keuzes maken en stappen zetten!” en “Discounted Cashflow methode”.

Daarnaast geeft hij cursussen en lezingen over bedrijfsoverdracht en schrijft hij leermodules voor accountants in opdracht van E-Wise en de PE-Academy (Utrecht).

Hij volgde studies Werktuigbouwkunde aan de Technische Universiteit Delft en Bedrijfskunde aan de Business School Strathclyde University, Glasgow (UK).

Peter heeft een aantal hobby's. Eén daarvan is koken voor grotere gezelschappen. Ook zeezeilen is zijn grote passie. Jarenlang zeilde hij met zijn vrouw Annet op de eigen zeilboot Daan Douwe langs Duitse, Franse, Engelse en Scandinavische kusten.