

→ Nu lijkt het misschien alsof normalisaties de winst vooral verbeteren, maar dat is zeker niet het geval. De correcties kunnen ook ten nadele uitvallen:

- g. Soms wordt de webshop gerund vanuit een bedrijfspand waarvoor geen kosten worden doorgerekend.
- h. Er kan ondersteuning zijn van personeel dat op de payroll staat van een ander bedrijf van de ondernemer, of er zijn meewerkende familieleden die geen salaris ontvangen.

Maar verreweg de meest voorkomende correctie bij de bepaling van de winst van een webwinkel betreft de salariering van de ondernemer. Dit komt zo vaak voor dat we er een aparte kop aan wijden:

3 DE ONDERNEMERSBELONING
De beloning die de ondernemer zichzelf toekent zorgt in de praktijk voor de meeste discussies. Voor BV's is het euvel eenvoudiger dan voor eenmanszaken en vof's, daarom komen ze hier apart aan bod.

Besloten Vennootschap

In het geval van een Besloten Vennootschap gaat het om een ondernemer die zichzelf te veel of te weinig uitbetaalt gezien de hoeveelheid en aard van de verrichte werkzaamheden. De basis voor deze beloning zou minimaal het directeur-groootaandeelhouder (dga-)salaris moeten zijn. Indien er parttime wordt gewerkt, dan kun je hier het overeenkomstige deel van nemen. Dus 8 uur per week = 20 procent van het dga-salaris als representatieve ondernemingsbeloning.

Eenmanszaak/vof

Bij eenmanszaken en vof's speelt nog iets anders: hier is de nettowinst die staat vermeld in het jaarverslag tevens de salariering van de eigenaar. Hier wijkt de definitie in het jaarverslag dus af van de definitie die wordt gebruikt bij het bepalen van waarde!

Het is belangrijk om te beseffen dat de tijd die een ondernemer in zijn webwinkel stopt een

Berekening

Omzet	
- Inkoopwaarde omzet	
=	Bruto winst
- Operationele kosten (personeel, marketing, huur et cetera)	
=	Ebitda
- Afschrijvingen	
=	Ebit
+/- Rente	
- VPB	
=	Nettowinst

kostenpost is: als je die tijd ergens anders had gewerkt was er voor die tijd immers betaald (opportuïteitskosten) en ook een koper moet deze kosten maken (of hij er nou iemand voor inhuint, of het zelf doet) om vergelijkbare resultaten te kunnen boeken. Tijd is niet gratis.

Een verkoper is geneigd om (onterecht) van de nettowinst in het jaarverslag uit te gaan, terwijl een koper (terecht) zal zeggen dat deze winst nog gecorrigeerd moet worden voor een gebruikelijke ondernemersbeloning. Gelijk aan de BV is het reëel om een representatieve kostencomponent op te nemen op basis van het aantal uren dat de ondernemer in de webwinkel moet steken om de resultaten te behalen. Pas dan heb je de daadwerkelijke 'schone' winst (of je nou uitgaat van Ebitda, Ebit of nettowinst), die een startpunt kan vormen voor de bepaling van webshopwaarde.

Voor kleinere webwinkels kunnen er tegenaan lopen dat ze eigenlijk geen winst blijken te maken, wanneer de uren van de ondernemer worden meegeteld. Dat wil niet zeggen dat de shop niet interessant is, want deze kan een prima inkomstenbron vormen

voor de ondernemer. Maar wanneer de shop niet meer oplevert dan een salaris voor de ondernemer, waarmee zou een koper dan diens investering moeten terugverdienen in de jaren na de overname? Een gebrek aan 'overwinst' vormt dus niet alleen een teleurstelling voor de verkoper, maar ook een obstakel voor een succesvolle verkoop.

Een goede start

Waarde en prijs van een webwinkel zijn nauw verwant aan de resultaten die deze webwinkel behaalt. Het is dus belangrijk om zo snel mogelijk in een overnametraject te verzekeren wat deze resultaten zijn en hoe ze zijn berekend. Niets zo vervelend als er pas tijdens een boekenonderzoek (net voor de deal) achter moeten komen dat resultaten anders zijn dan dat jij ze had geïnterpreteerd.

Samenvattend:

- Vraag de verkoper om een overzicht van de resultaten.
- Hierbij wil je weten wat de gehanteerde definities zijn, zodat jullie zeker over hetzelfde praten.
- Indien de verkoper een pro-forma-resultatenrekening aanlevert, vraag dan een lijst op met de aangebrachte correcties.
- In alle gevallen ga je zelf ook door de resultatenrekening heen om te bepalen of er nog aan (aanvullende) normalisaties moeten worden aangebracht. Een manier hiervoor is een check tegen de resultatenrekening van een vergelijkbare webwinkel.
- De salariering die de ondernemer zichzelf toekent vraagt hierbij om extra aandacht.

Sander Scholten is medeoprichter van WebshopOvername.nl.