

EEN WEBSITE OVERNEMEN?

REKEN OOK DEZE FACTOREN MEE BIJ DE WAARDEBEPALING!

In een wereld waarin de digitalisering niet meer weg te denken valt, is het nodig om bij de overname van een website de gebruikelijke waarderings technieken - zoals de DCF (Discounted Cash Flow) en de rentabiliteitswaarde - uit te breiden.

Bij de waardebeoordeling van een website is het namelijk wenselijk om naast de financiële waardering ook te kijken naar andere factoren die een belangrijke rol spelen bij het digitaal zaken met elkaar doen.

Niet alle websites zijn bijvoorbeeld sales-gedreven. Denk maar aan populaire informatieve websites (de non-e-commerce websites). Deze websites leveren niet direct een geldstroom op (zoals bij een website met een webshop). Toch vertegenwoordigen ze een bepaalde waarde, die niet tot uitdrukking komt in een uitsluitend financieel georiënteerde waardering.

Zelf zie ik een website als méér dan een stukje software om vraag en aanbod tot elkaar te brengen. Ik zie een website als een digitaal bedrijfsgebouw, dat net als een fysiek gebouw ook onderhoud vraagt. En waarbij de waarde van het gebouw mede bepaald wordt door de grootte, ouderdom, uitstraling, onderhoudsniveau en in welke wijk en/of plaats het gebouw gelegen is.

Om de overnamewaarde van een website juist te beoordelen, dient mijns inziens naast de financiële waardering dus ook gekeken te worden naar de volgende (kwalitatieve) krachten:

1. Organisch verkeer (aantal bezoekers en pageviews);
2. Online autoriteit (uitstraling);
3. Technische sterkte (o.a. stabiliteit en veiligheid);
4. Reclame en social media power;
5. Conversies (aantal gewenste acties op de website).

Het zou te ver voeren om hier op al deze krachten (kort) in te gaan. Maar één ding staat wel vast: deze krachten hebben in meer of mindere mate wél invloed op de waardering van een website (zowel e-commerce als non-e-commerce websites).

Het is dan ook de taak van een (gespecialiseerde) Overname Adviseur om ook het effect van deze krachten in te rekenen in een objectieve waardering. Waarbij ik wel van mening ben dat een dergelijke waardering eenvoudig en duidelijk dient te blijven, en niet moet uitmonden in een onnodig ingewikkeld boekwerk. <

Raimond Takkenberg
 Register Adviseur Bedrijfsopvolging
 Gecertificeerd lid BOBB