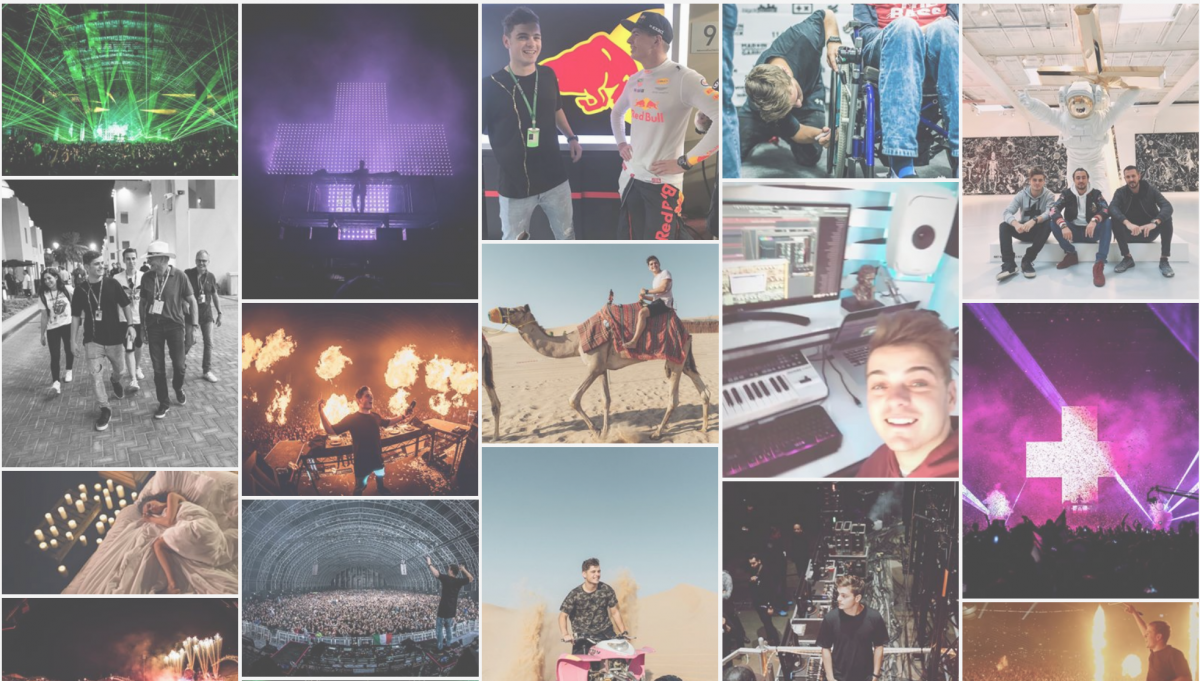
**Spinnin records - Wederom heeft data een prijs gekregen**

**Een klein jaar geleden is het netwerk van Global partnerships, Spinnin’ Records, geschat op een potentiële waarde van ruim 40 miljoen euro. Denis Doeland, directeur van DDMCA, en Pim van Berkel, financieel expert en tevens lecturer bij Nyenrode, hebben op een nieuwe manier van bedrijfswaardering deze waarde bepaald. De waardering is gebaseerd op basis van een uitgebreide data-analyse van het digitale ecosysteem van Spinnin records. Inmiddels is de koopprijs van deze data bekend geworden.**



Met dj’s als Martin Garrix, Hardwell en labels als Spinnin’ Records vervult Nederland een voortrekkersrol als het gaat om digitalisering van de dance-industrie. Dat de digitalisering van deze industrie een belangrijke rol speelt, is evident geworden door eerdere transacties zoals die van ID&T en SFX. Bij het toepassen van gangbare waarderingsmethodieken (zoals intrinsieke waarde en Multiple methode) zou de waarde van ID&T rond de

[20 miljoen euro uitkomen](http://www.emerce.nl/cases/heeft-data-prijs-gekregen)

. ID&T zag echter de potentie van het digitale vermogen en vroeg een koopsom van 100 miljoen euro. In de financiële termen heet het verschil tussen de intrinsieke waarde en de uiteindelijke verkoopprijs ‘goodwill.’

**Totstandkoming verschillen in waardering**

Om inzicht te krijgen tussen de verschillen in traditionele waarderingsmethoden en het waarderen van het digitale kapitaal, zijn de behaalde resultaten uit het verleden benodigd. Spinnin records heeft in 2015 een nettowinst behaald van ruim 5 miljoen euro. Een prima resultaat. Bij traditionele waardering wordt allereerst de “

*Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization*

” (afgekort EBITDA) berekend om een indicatie te krijgen van de operationele cash flow. Deze wordt vermenigvuldigd met een factor. Gangbaar is deze factor een 4 of een 5, afhankelijk van het risico in de markt. Bij een EBITDA van 6,5 miljoen euro van Spinnin records (bron: jaarrekening 2015), zal de traditionele waardebepaling rond de 32,5 miljoen euro liggen. Ook een prima resultaat.

Echter, uit een eerdere analyse van digitaal strateeg Denis Doeland en financieel expert Pim van Berkel komt naar voren dat het digitale vermogen van Spinnin’ Records in potentie boven de 40 miljoen euro ligt. Door het verder inzetten van nieuwe digitale businessmodellen kan de operationele kasstroom vele malen hoger komen te liggen. Dit is wellicht ook opgevallen door

*<naam potentiele koper>*

.

Denis en Pim stellen derhalve dat bij de waardebepaling van organisaties een steeds grotere rol is weggelegd voor het waarderen en berekenen van het zogenaamde ‘digitale vermogen’.

Op basis van het netto aantal profielen en de bijbehorende data is destijds een waardering van 40 miljoen euro tot stand gekomen. Dat is zo’n 4 tot 5 euro per profiel. In vergelijking met wat in het verleden betaald is bij overnamen van Instagram en Whatsapp door Facebook of Minecraft door Microsoft (red. respectievelijk 28 en 14 oplopend tot 40 euro per profiel) was deze primaire indicatie relatief conservatief. Traditionele waarderingsmethoden houden nog geen rekening met de door een organisatie verrijkte data en gebruikersprofielen. Het feit dat Spinnin’ inzicht kan hebben in gegevens van miljoenen profielen zegt meer over hun potentiële kasstromen dan bijvoorbeeld haar huidige financiële positie zoals weergegeven op de balans. Een grote hoeveelheid relevante user profielen, biedt enorm veel potentie voor additionele verdienmodellen in de nabije toekomst. Zeker doordat social media niet alleen demografische gegevens, maar ook data over gedrag en interesse herbergen.

**Vergelijking met ID&T**

het voorbeeld van ID&T laat goed het belang van data zien en de potentiële waarde van online netwerken. Data op zichzelf is niet zoveel waard, het gaat om wat je ermee doet. Pas als deze data gecategoriseerd en verwerkt wordt tot bruikbare informatie kunnen marketing-, communicatie- en verkoopprocessen gestuurd en geoptimaliseerd worden. Nieuwe softwaretechnologieën – zoals bijvoorbeeld die van Fanalists - maken het steeds beter mogelijk om verbindingen te leggen en de potentiële waarde van een virtueel netwerk daadwerkelijk te benutten. Denk hierbij vooral aan optimaliseren van de huidige verdienmodellen, activeren van nieuwe verdienmodellen en commerciële samenwerkingen met andere merken die in contact willen komen met de doelgroep van Spinnin’ Records.

Doeland: “Spinnin’ Records begrijpt als geen ander hoe waardevol de digitale connectie met fans is. De hele organisatie is hier ook op ingericht. Ze hebben op bijvoorbeeld YouTube een netwerk van miljoenen fans opgebouwd, waardoor zij niet langer afhankelijk zijn van traditionele media. Ze zijn zelf hun eigen ‘zender’ en dit stelt hen in staat direct met hun doelgroep te communiceren, wanneer ze maar willen. Het financieel verzilveren van die data is nu een feit door de verkoop van Spinnin records aan

*<naam potentiele koper>*

.

De potentiële waarde van het dancelabel is met deze prijs bepaald.“

**Toekomst**

In het financiële dagblad van 25 april is een artikel verschenen welke de fiscale implicaties beschrijft van de huidige digitale economie. Er zijn plannen om het stelsel van winstbelasting ingrijpend aan te passen. Het digitale tijdperk zal een grote impact hebben op de manier van zaken doen. Wellicht dat dit ook juridische consequenties mee gaat brengen. De huidige BV structuur, ooit bedacht door de VOC in 1602, komt mogelijk tevens onder druk te staan. Risico’s spreiden en de manier van winst verdelen zal onder de loep genomen worden na 400 jaar. Maar goed, dat is de verre toekomst. Voor nu is het evident geworden dat het hebben en optimaliseren van een digitale strategie waarde toevoegt aan organisaties.

**Over: DDMCA | Denis Doeland**

DDMCA helpt merken, bedrijven en organisaties technologie, de mechanieken en processen van internet en social media toe te passen om zo te voldoen aan de nieuwe verwachtingen van fans, klanten, medewerkers en andere betrokkenen op het gebied van internet en social media. DDMCA helpt hun stem een plaats te geven in de bedrijfsvoering van de organisatie.<br />
<br />
Op het gebied van kennisontwikkeling, kennisdeling en consultancy in combinatie met de inzet van technologie, internet en social media loopt DDMCA voorop in Nederland. DDMCA levert diensten in de vorm van o.a. adviezen, analyses, lezingen, waarderingen, trainingen, social media monitoring en internet monitoring.

**Newsroom**

Bekijk het volledige persbericht inclusief meer foto's en video's in onze Newsroom.

[Bekijk het volledige persbericht](https://ddmca-denis-doeland.presscloud.ai/pers/spinnin-records-wederom-heeft-data-een-prijs-gekregen)

[Bekijk alle voorgaande persberichten](https://ddmca-denis-doeland.presscloud.ai)