

Toelichting financiële geschiktheidseisen

Voor Opdrachtgever is het belangrijk overeenkomsten te sluiten met Opdrachtnemers die voldoende financieel stabiel zijn om in de contractperiode de dienstverlening te kunnen garanderen. De continuïteit van de dienstverlening is daarnaast gebaat bij een laag ziekteverzuim en voldoende personele inzet. Een laag ziekteverzuim heeft ook een gunstige invloed op de AMvB reële prijs Wmo. Opdrachtgever werkt met maatschappelijke middelen, deze moeten doelmatig en rechtmatig worden aangewend bij de dienstverlening, uitgaande van sober en adequaat.

Opdrachtgever heeft in onderstaande tabel de eisen opgenomen waar (potentiële) Opdrachtnemers aan moeten voldoen. Het niet voldoen aan een of meerdere eisen kan leiden tot uitsluiting of opzegging van de Overeenkomst. Bij een aantal eisen heeft Opdrachtgever de mogelijkheid om een (potentiële) Opdrachtnemer wel toe te laten tot de Overeenkomst of de Overeenkomst in stand te laten ondanks het feit dat deze niet (geheel) voldoet aan de gestelde eis. De (potentiële) Opdrachtnemer dient bij de comply or explain eisen waaraan niet wordt voldaan, te beargumenteren waarom hij ondanks het niet voldoen aan de gestelde eis(en) de continuïteit, kwaliteit en de rechtmatigheid van de ondersteuning kan waarborgen. Opdrachtgever bepaalt of de aangedragen argumenten voldoende zijn om te worden toegelaten, dan wel of voortzetting van de Overeenkomst akkoord is.

Comply or explain, knock-out criteria

a. Comply or explain

Dit houdt in dat (potentiële) Opdrachtnemer die nog niet (geheel) voldoet aan de eis(en), na het geven van een acceptabele motivering, alsnog toegelaten kan worden dan wel in contract kan blijven. Daarbij dient schriftelijk te worden vastgelegd hoe Opdrachtnemer gedurende de daaropvolgende jaren wél aan de eisen gaat voldoen.

b. Knock-out

Dit houdt in dat (potentiële) Opdrachtnemer niet tot het contract wordt toegelaten. Na toelating wordt de Overeenkomst vanwege deze knock-out eis opgezegd.

Het knock-out criterium wordt gebruikt bij (potentiële) Opdrachtnemers die niet voldoen aan de WNT-norm of (na inwerkingtreding van de Wet integere bedrijfsvoering) bovenmatige winstuitkering verstrekken.

Het knock-out criterium wordt ook gebruikt wanneer bij de combinatie van de eisen: **winstpercentage (resultaat na belasting), solvabiliteit, weerstandsvermogen, rentabiliteit en current ratio** sprake is van een substantieel risico met betrekking tot de continuïteit, de kwaliteit en/of de rechtmatigheid van de te leveren ondersteuning.

Daarnaast wordt het knock-out criterium ook gebruikt bij een combinatie van comply or explain op de volgende eisen: **verzuimpercentage, percentage kosten inhuur, personeelskosten uitgedrukt als percentage van de omzet en omzet per fte als** sprake is van een substantiële risico met betrekking tot de doelmatigheid, rechtmatigheid en/of de kwaliteit van de te leveren ondersteuning.

Beoordeling

Om te beoordelen of een potentiële Opdrachtnemer aan de financiële geschiktheidseisen voldoet **wordt bij toelating tot het contract de definitieve jaarrekening over 2024** beoordeeld. De financiële geschiktheidseisen worden vervolgens jaarlijks door Opdrachtgever beoordeeld.

Als potentiële Opdrachtnemer Controleplichtig is: De laatste jaarrekening voorafgaand aan het jaar van controle inclusief accountantsverklaring.

Als de jaarrekening nog niet gereed is, dan dient potentiële Opdrachtnemer aan te tonen dat in overeenstemming met de regelgeving van de KvK uitstel is verleend én de jaarrekening inclusief accountantsverklaring van het voorgaande jaar aan te leveren.

Als potentiële Opdrachtnemer niet Controleplichtig is: de meest recente gepubliceerde uitgebreide jaarrekening inclusief de samenstellingsverklaring. Wel dient de (potentiële) Opdrachtnemer voor toelating tot het contract de definitieve jaarrekening over 2024 aan te leveren om te beoordelen of aan de financiële geschiktheidseisen wordt voldaan.

Als de jaarrekening nog niet gereed is, dan dient potentiële Opdrachtnemer aan te tonen dat in overeenstemming met de regelgeving van de KvK uitstel is verleend én de jaarrekening inclusief de samenstellingsverklaring van het voorgaande jaar aan te leveren.

Als potentiële Opdrachtnemer als rechtspersoon onderdeel uitmaakt van een concern en een beroep doet op de mogelijkheid vrijgesteld te zijn van de publicatieplicht dient potentiële Opdrachtnemer eveneens de 403 verklaring te uploaden. Potentiële Opdrachtnemer is daarnaast wel verplicht de z.g. enkelvoudige jaarrekening inclusief de samenstellingsverklaring bij Opdrachtgever aan te leveren.

De jaarrekening is die van de rechtspersoon waarmee ingeschreven wordt. Opdrachtnemer is verplicht om in te schrijven met de rechtspersoon waar het personeel in dienst is.

De eisen zijn gebaseerd op die van een rechtspersoon met rechtspersoonlijkheid.

De eisen worden bij aanvang en gedurende de looptijd van de overeenkomst getoetst door de team- en financial controller van Opdrachtgever.

Escalatieladder

Wanneer gedurende de looptijd niet voldaan wordt aan de eis(en), wordt de Escalatieladder (bijlage 1c) toegepast.

Safehouse	
	Eis, berekening, nadere toelichting
Winstpercentage	<ul style="list-style-type: none"> • Comply or explain tenzij sprake is van knock-out • Knock out criterium bij verlies (negatief resultaat na belasting) zonder voldoende solvabiliteit en/of weerstandsvermogen <p><u>Berekening</u> Het winstpercentage wordt berekend door het resultaat na belastingen te delen door de totale opbrengsten en wordt weergegeven in een percentage.</p> <p>De current ratio, solvabiliteit en het weerstandsvermogen wordt hieronder omschreven.</p> <p><u>Eis:</u> Winstpercentage dient tussen 2,0% en 10,0% te liggen.</p> <p><u>Comply or explain</u> Bij een winstpercentage < 2,0 % of > 10,0 % wordt niet aan de eis voldaan. Opdrachtnemer dient hiervoor een acceptabele motivering te geven.</p> <p><u>Knock-out</u> Bij winstpercentage < 0,0% (verlies) is er sprake van een knock-out tenzij:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De solvabiliteit > 20,0% en • Het weerstandsvermogen > 15,0% en • De current ratio > 1,0 <p>Of Door derden een financiële garantie¹ wordt gesteld te worden.</p> <p>¹Wanneer gebruik gemaakt wordt van een financiële garantie dan kan dat alleen in de vorm van een bankgarantie of een 403-verklaring.</p> <p><u>Toelichting</u> Een bedrijf moet winstgevend zijn om te kunnen investeren en risico's op te vangen. Incidenteel kan verlies worden geleden, mits daartegenover voldoende vermogen aanwezig is wat kan worden aangesproken. Daarbij moet Opdrachtnemer maatregelen treffen om de winstgevendheid te herstellen. Een te hoog winstpercentage kan duiden op rechtmatigheidsrisico's (meer declareren dan verricht, het niet betalen van de cao etc.). Er kunnen ook eenmalige meevallers zijn. Opdrachtgever hanteert bij de aanvang van de controle op financiële geschiktheidseisen het ruime maximale winstpercentage van 10,0%. Als het winstpercentage afwijkt van deze eis of van de gemiddelden in de branche worden verdiepingsvragen gesteld.</p> <p><u>Doel van de eis</u> Beoordelen of de onderneming in staat is om een negatief resultaat na belasting op te vangen waardoor voortzetting van de dienstverlening gegarandeerd wordt. Daarnaast is een winstpercentage dat hoger ligt dan de eis niet toegestaan, omdat de gemeentelijke middelen op een doelmatige en rechtmatige wijze moeten worden ingezet (sober en adequaat).</p>

<p>Current ratio (liquiditeit)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comply or explain <p><u>Berekening</u> De current ratio is de verhouding tussen vlottende activa + liquide middelen en het kort vreemd vermogen en bepaalt in hoeverre de Opdrachtnemer de lopende rekeningen kan betalen (liquiditeit).</p> <p><u>Eis</u> De current ratio dient $\geq 1,0$ te zijn.</p> <p><u>Comply or explain</u> Bij een current ratio $< 1,0$ % wordt niet aan de eis voldaan. Opdrachtnemer dient hiervoor een acceptabele motivering te geven.</p> <p><u>Doel van de eis</u> Beoordelen of de onderneming in staat is om aan haar kortlopende verplichtingen te voldoen. Met een ratio van minimaal 1,0 wordt de onderneming over het algemeen beschouwd als financieel gezond.</p> <p><u>Toelichting</u> Een lage ratio kan erop wijzen dat er sprake is van een cashflowprobleem, waardoor het moeilijk wordt om (onmiddellijke) uitgaven te dekken.</p>
<p>Solvabiliteit</p>	<p>Comply or explain met knock-out criterium</p> <p><u>Berekening solvabiliteit</u> De solvabiliteit geeft de verhouding weer tussen het eigen vermogen (bezittingen) en het totale vermogen (bezittingen en schulden) en wordt uitgedrukt in een percentage.</p> <p><u>Eis</u> De solvabiliteit dient $\geq 20,0\%$ te zijn.</p> <p><u>Comply or explain</u> Bij een solvabiliteit tussen 10,0 % en 20,0 % wordt niet aan de eis voldaan, Opdrachtnemer dient hiervoor een acceptabele motivering te geven.</p> <p><u>Knock-out</u> Bij een solvabiliteit $< 10,0\%$ is er sprake van een knock-out tenzij</p> <ul style="list-style-type: none"> • Het weerstandsvermogen $> 15,0\%$ en • De current ratio $> 1,0$. <p><u>Doel van de eis</u> Beoordelen of de onderneming op de langere termijn (langer dan 1 jaar) in staat is aan haar kortlopende en langlopende verplichtingen te voldoen. Hoe hoger de solvabiliteit hoe beter, een solvabiliteit tussen de 25,0% en 40,0% wordt als gezond beschouwd. Solvabiliteit is een maatstaf die aangeeft of Opdrachtnemer financieel gezond is. Hoe meer eigen vermogen er in de onderneming zit, hoe minder afhankelijk Opdrachtnemer is van kapitaalverstrekkers zoals banken.</p>

<p>Weerstands- vermogen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comply or explain met een knock-out criterium <p><u>Berekening</u> Het weerstandsvermogen wordt berekend door het eigen vermogen te delen door de totale opbrengsten van Opdrachtnemer, niet geschoond voor eenmalige opbrengsten en kosten en weergegeven in een percentage.</p> <p><u>Eis</u> Het weerstandsvermogen dient $\geq 15,0\%$ te zijn.</p> <p>Een weerstandsvermogen $< 5,0\%$ is een knock-out criterium tenzij</p> <ul style="list-style-type: none"> • De solvabiliteit $> 20,0\%$ en • De current ratio $> 1,0$ zijn <p>Of</p> <ul style="list-style-type: none"> • Of • Door een derde een financiële garantie¹ wordt gesteld. <p>¹Wanneer gebruik gemaakt wordt van een financiële garantie dan kan dat alleen in de vorm van een bankgarantie of een 403-verklaring.</p> <p><u>Doel van de eis</u> Beoordelen of de onderneming in staat is om tegenslagen en veranderingen (in de markt) op te vangen zonder dat deze in gevaar komt. Het weerstandsvermogen wordt vaak gezien als een indicator van de financiële gezondheid van een organisatie.</p>
<p>Verzuimpercenta ge</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comply or explain <p><u>Berekening</u> Het ziekteverzuimpercentage wordt als volgt berekend: Elke ziektedag in de periode x pt x ao/ elke dienstverband dag in de periode x pt x 100%. Het totaal aantal ziektedagen wordt gedeeld door het totaal aantal dienstverbanddagen en vermenigvuldigd met 100%.</p> <p><u>Eis</u> Norm $< 2,0\%$ boven het gemiddelde van meest recent gepubliceerde ziekteverzuimpercentages van de laatste vier kwartalen (op de datum van publicatie van de inkoop) voor de bedrijfskenmerk - 'gezondheids- en welzijnszorg'.</p> <p>De toe te passen gepubliceerde waarden vindt u terug op CBS-statline (zie <u>Ziekteverzuimpercentage; bedrijfstakken (SBI 2008) en bedrijfsgrootte</u>)</p> <p><u>Toelichting</u> Een goede werksfeer is van invloed op het werkplezier dat de medewerkers ervaren. Hoe meer werkplezier ervaren wordt hoe gemotiveerder medewerkers zijn, hoe effectiever en productiever de medewerkers zijn. Werkplezier werkt goed tegen werkstress en het kan zorgdragen voor een lager ziekteverzuim. Omgekeerd geredeneerd is een hoog ziekteverzuim een signaal dat er mogelijk sprake is van een ongezonde werksfeer hetgeen van invloed is op de kwaliteit van de zorg, effectiviteit en productiviteit van de medewerkers. En dit beïnvloedt de reële prijs.</p>

	<p><u>Doel van de eis</u> Het verzuimpercentage (VP) laat zien welk deel van de totale capaciteit door verzuim verloren is gegaan. Het verzuimpercentage wordt het meest beïnvloed door langdurig verzuim. In de berekening dient rekening gehouden te worden met de parttime-factor (pt) en de arbeidsongeschiktheidsfactor (ao) van de werknemer. Het totaal aantal ziektedagen wordt gedeeld door het totaal aantal dienstverbanddagen waarbij rekening gehouden dient te worden met de parttime-factor.</p> <p>Bij een ziekteverzuim dat hoger is dan de bovenstaande norm dient de Opdrachtnemer passende maatregelen te nemen om het ziekteverzuim niet onnodig op te laten lopen.</p>
Percentage kosten inhuur	<ul style="list-style-type: none"> • Comply or explain met knock-out criterium <p><u>Berekening</u> De kosten van inhuur worden als volgt berekend: (Personeel niet in loondienst gecorrigeerd met inhuur ter vervanging van ziekte en/of zwangerschap plus daar waar van toepassing de inkoopwaarde van de omzet op personeelsgebied)/ totale personeelskosten inclusief de inhuurkosten) * 100%</p> <p><u>Eis</u> Het percentage kosten inhuur dient < 10,0% te zijn</p> <p><u>Comply or explain</u> Bij een percentage kosten inhuur tussen 10% en 30% wordt niet aan de eis voldaan, Opdrachtnemer dient hiervoor een acceptabele motivering te geven</p> <p><u>Knock-out</u> Bij een inhuurpercentage > 30,0% is er sprake van een knock-out.</p> <p><u>Toelichting</u> Personeel niet in loondienst (inhuur of uitbesteed werk) mag de continuïteit van de ondersteuning niet in de weg staan.</p> <p>Het betreft hier: uitzendkrachten, zzp-ers, inhuur en overige inleen die tegen betaling en niet op basis van een arbeidsovereenkomst werkzaamheden doen voor de onderneming. Hier valt ook onder personeel in dienst van een andere onderneming die onder direct gezag van de inhurende onderneming werkzaam is. Personeel dat is ingehuurd ter vervanging van ziekte en/of zwangerschap wordt niet in de berekening meegenomen.</p> <p><u>Doel van de eis</u> De inzet van veel inhuurkrachten (hoger dan norm) leidt tot hoge kosten voor de onderneming en het wringt binnen de onderneming met de belangen van het vast personeel. Vast personeel bevordert de continuïteit van de relatie tussen de begeleider en cliënt en het draagt bij aan de houdbaarheid van het sociale zekerheidstelsel. En dit beïnvloedt de reële prijs. De sociale partners (o.a. via de cao's) en de overheid (o.a. via de Wet Arbeidsmarkt in Balans) streven naar minder inzet van personeel niet in loondienst (ZZP-ers) en meer inzet van vast personeel in loondienst.</p>

<p>Personeelskosten uitgedrukt als percentage van de omzet</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comply or explain met knock-out criterium <p><u>Berekening</u> Totale personeelskosten/totale omzet (niet geschoond voor incidentele baten en lasten) x 100%.</p> <p>Waarbij:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Totale personeelskosten zijn alle kosten die de organisatie maakt voor het personeel inclusief salarissen, sociale lasten, pensioenbijdragen, verzekering etc. niet geschoond voor incidentele lasten. • Totale omzet is de totale inkomsten van de organisatie in een bepaalde periode niet geschoond voor incidentele baten. <p><u>Eis</u> De personeelskosten dient > 65% van de totale omzet (niet geschoond voor incidentele baten en lasten) te zijn.</p> <p><u>Comply or explain</u> Bij een percentage personeelskosten tussen 50% en 65% wordt niet aan de eisen voldaan, Opdrachtnemer dient hiervoor een acceptabele motivering te geven.</p> <p><u>Knock-out criterium</u> Bij een percentage personeelskosten < 50% is er sprake van een knock-out.</p> <p><u>Toelichting</u> Tot de personeelskosten worden de vaste personeelskosten gerekend plus de inhuurkosten, de pensioenlasten en de post overige personeelskosten.</p> <p><u>Doel van de eis</u> Te lage personeelskosten kunnen duiden op te weinig uren inzet voor de cliënt(en), het niet betalen in overeenstemming met de cao en andere zaken waardoor de opdrachtgever te veel betaalt in relatie tot de personele inzet en de geleverde kwaliteit, terwijl de inkoop uitgaat van 'sober en adequaat'.</p>
<p>Omzet per fte (Productiviteitsratio)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comply or explain <p><u>Berekening</u> De totale opbrengst (niet geschoond voor eenmalige baten en lasten) gedeeld door het aantal opgegeven fte in de jaarrekening c.q. bij jaarverantwoordingenzorg.nl of opgaven bij Opdrachtgever.</p> <p><u>Eis</u> Omzet per fte dient < € 100.000</p> <p><u>Comply or explain</u> Bij een omzet per fte van ≥ € 100.000 Wordt niet aan de eis voldaan, Opdrachtnemer dient hiervoor een acceptabele motivering te geven.</p>

	<p><u>Doel van eis</u> Inzicht geven in hoe de winstgevendheid tot stand komt en hoe je deze kan verbeteren. Bij de productiviteitsratio wordt een relatie gelegd tussen de winst en/of omzet en de personeelskosten en/of het aantal medewerkers. Hiermede krijg je inzicht in de ontwikkeling van de productiviteit van de medewerkers. Zeker in ondernemingen (zoals in de zorg en ondersteuning het geval is) waarin de personeelskosten een hoog aandeel hebben in de totale kosten, geeft de ontwikkeling in de productiviteitsratio belangrijke informatie over de financiële gezondheid van de onderneming.</p> <p>Een te hoge omzet per fte kan duiden op het declareren van te veel uren, het declareren van dezelfde uren bij meerdere financiers c.q. ook bij de cliënt of diens netwerk terwijl de kosten al vergoed worden in het tarief, het declareren van groepsbegeleiding als individuele begeleiding enz. De waarde dient in verhouding te staan tot de benchmark.</p>
WNT-norm	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Knock-out</u> bij inschrijving en jaarlijks <p><u>Berekening</u> De berekening vindt plaats in overeenstemming met hetgeen in de Regeling bezoldigingsmaxima topfunctionarissen zorg en jeugdhulp staat. Op verzoek geeft Opdrachtnemer inzage in de (onafhankelijkheid van de) berekening. Wordt bij inschrijving en jaarlijks bepaald op basis van de aangeleverde jaarrekening. Opdrachtnemer maakt gebruik van bijlage F. Format WNT-norm.</p> <p><u>Eis</u> De norm op grond van de Regeling bezoldigingsmaxima topfunctionarissen zorg en jeugdhulp mag niet wordt overschreden.</p> <p><u>Toelichting</u> Opdrachtnemer voldoet aan de Wet Normering Topinkomens (WNT) en de Regeling bezoldigingsmaxima topfunctionarissen zorg en jeugdhulp.</p> <p>Ook Opdrachtnemers die wettelijk niet onder de reikwijdte van deze regelingen vallen, dienen in lijn met de regelingen te handelen.</p> <p>Dit betekent dat de bezoldiging van bijvoorbeeld een eigenaar/bestuurder van (meerdere gelieerde) eenmanszaken, maatschappen, vennootschappen onder firma (vof's) en commanditaire vennootschappen (cv's), waarbij de bezoldiging onderdeel is van de winst, bij volledige inzet de maximale beloning gerelateerd dient te worden aan de indeling klasse WNT-norm.</p> <p>Bij het niet naleven van de WNT-norm gedurende de contractperiode, waaronder het niet- of niet juist openbaar maken, wordt overeenkomst door Opdrachtgever opgezegd, tenzij het belang van de cliënten naar de opvatting van Opdrachtgever zwaarder weegt, in dat geval wordt de Escalatieladder toegepast (bijlage 1c) en dient de eigenaar/bestuurder dan wel in overleg met Opdrachtgever het surplus terug te storten in het bedrijf of op andere wijze, die de goedkeuring van Opdrachtgever vereist, alsnog aan te wenden in het belang van de cliënten.</p> <p>Het sober omgaan met gemeenschapsgelden vereist dat de bestuurder/eigenaar onder de WNT-norm beloond wordt. De beschikbare middelen dienen zoveel mogelijk aan de cliënt te worden besteed.</p>

	<p>Verder zijn afspraken over de bezoldiging en de ontslagvergoeding die de toegestane maxima overschrijden nietig: het bovenmatige deel te controleren of de WNT correct is nageleefd.</p> <p><u>Doel van de eis</u> Het doel van de WNT is het tegengaan van bovenmatige bezoldigingen en ontslagvergoedingen bij Opdrachtnemers.</p>
Winstuitkering	<ul style="list-style-type: none"> • Comply or explain • Knock out criterium zodra de Wet integere bedrijfsvoering in werking is getreden (is gepubliceerd in de Staatscourant). <p><u>Berekening</u> Volgt uit de gepubliceerde jaarverantwoording van de Opdrachtnemer waarmee is ingeschreven.</p> <p><u>Norm</u> Voldoen aan hetgeen beoogd wordt in de Wet integere bedrijfsvoering. Het gedachtegoed van dit wetsvoorstel wordt ook van kracht verklaard op het Safehouse.</p> <p><u>Doel van de eis</u> Zorgdragen dat de maatschappelijke middelen op een doelmatige wijze worden ingezet ten goede van de ondersteuning van de cliënt.</p> <p><u>Toelichting</u> Opdrachtnemer meldt vermogensonttrekkingen in de vorm van winstuitkeringen, zoals onderstaand omschreven, niet zijnde de resultaatbestemming vooraf aan de Opdrachtgever. Wetende dat de voorliggende Wet integere bedrijfsvoering in eerste instantie van toepassing is op zorg- en jeugdhulpaanbieders is de opdrachtgever van mening dat in het wetsvoorstel hetgeen in dit wetsvoorstel zeker ook dient te gelden voor de ondersteuning. Het wetsvoorstel beoogt namelijk de kwaliteit, toegankelijkheid en betaalbaarheid te bevorderen. Het wetsvoorstel introduceert bepalingen om een integere bedrijfsvoering te borgen en voorwaarden te stellen aan het uitkeren van winst door de zorgaanbieder (hoofd- en onderaannemer). Winstuitkering is alleen toegestaan als:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geen maatregelen opgelegd zijn inzake het verbeteren van (onderdelen van) de kwaliteit van de ondersteuning • Geen maatregelen zijn opgelegd wegens tariefdelicten of het overtreden van transparantie bepalingen • Het bestuur en de interne toezichthouder de winstuitkering expliciet hebben goedgekeurd • Redelijkerwijs is te voorzien dat de winstuitkering niet ten koste gaat van de kwaliteit en de continuïteit van het verlenen ondersteuning • De financiële gezondheid van de Opdrachtnemer op orde is in de zin dat de Opdrachtnemer na het doen van winstuitkering kan blijven voortgaan met het voldoen van de opeisbare schulden en met het leveren van goede ondersteuning. Hierboven worden concrete eisen gesteld aan de current ratio, het weerstandsvermogen, solvabiliteit, cashflow en het resultaat na belasting. Deze ratio's/percentages kunnen worden berekend met de cijfers uit de jaarverantwoording.

	<p>Het begrip “winstuitkering” moet wel breed worden gezien. Niet alleen dividenduitkeringen worden aangemerkt als een winstuitkering, maar bijvoorbeeld ook excessieve vergoedingen voor geleverde goederen of diensten, of huur van een locatie of de overwaarde bij de inkoop van eigen aandelen. Elke uitkering of betaling (zowel in geld als in natura) wordt in principe gezien als een winstuitkering.</p>
--	--