## **Webshopovername: checklist voor kopers**

Net als bij een sollicitatiegesprek of een eerste date is de eerste indruk van belang. Maar om een goed beeld te krijgen, moeten verschillende aspecten worden onderzocht. Die hebben wij voor je ingedeeld in zes onderdelen die in deze checklist verder zijn uitgewerkt: algemeen, techniek, SEO, SEA, juridisch en financieel.

Na het ondertekenen van de NDA weet je het domein van de webshop en heb je een indruk of de shop aansluit bij wat je zoekt. Dit is een goed moment om de verkoper te vragen om een verkoopmemorandum en wellicht alvast om toegang tot Analytics. De meeste verkopers delen deze toegang pas na een eerste kennismaking, maar vragen kan altijd.

Als deze informatie is doorgenomen en er is nog interesse in vervolgstappen, is dit het moment om face to face kennis te maken. De lijst die we hier delen geeft een overzicht van onderwerpen waarvan wij denken dat ze belangrijk kunnen zijn bij een webshopovername. Je kunt die dus als checklist gebruiken tijdens de voorbereiding van je gesprekken met de verkoper. Bedenk wel dat het een algemene lijst is. Mail die dus niet een-op-een door aan de verkoper, maar gebruik de lijst als een checklist: heb je alles onderzocht en welke punten zijn vooral van belang voor jouw overname? Download de lijst en andere voorbeelddocumenten op www.WebshopOvername.nl/handboek.

**Algemene webwinkelinformatie**

* Wat is het verhaal achter de shop? Waarom is de verkoper deze shop gestart in dit segment?
* Onderzoek de eigenaarhistorie van de shop. Koop je van de eerste eigenaar of is de shop binnen twee jaar vier keer van eigenaar gewisseld?
* Van wanneer dateert de eerste order? Vraag de orderhistorie ook op.
* Hoe zit de markt in elkaar? (Concurrentie, groothandels, exclusiviteit, wet- en regelgeving.)
* Wat is de omvang van de vraag? (Denk ook aan het zoekvolume van de producten.)
* Hoe ziet de toekomst van deze markt eruit?
* Welke verkoopkanalen worden gebruikt en bieden die nog kansen?
* Hoe groot zijn het klantenbestand en het nieuwsbriefbestand? En in hoeverre zijn deze bestanden bruikbaar voor jou als koper?
* Worden de socialemedia-accounts actief onderhouden?
* Is er voorraad bij de koop inbegrepen? Is die courant of zijn het ‘winkeldochters’?
* Verwerkt de verkoper alle orders zelf of werkt hij op basis van fulfilment of dropshipping?
* Wat is de tijdsbesteding per week?
* Is er personeel of steunt de shop op externe inhuurkrachten?
* Word je met de overname eigenaar van alle webshopcontent?
* Wat is de gewenste manier van overdracht en wat zijn hiervan de voor- en nadelen?
* Wordt er gewerkt met een webshopkeurmerk en is men nog lid? (Te controleren op de site van het desbetreffende keurmerk.)
* Kunnen klanten via een extern reviewbedrijf (Feedback Company, Kiyoh, etc.) beoordelingen achterlaten en hoe oud zijn de meest recente beoordelingen?
* Zoek op internet naar informatie over de verkoper.
* Vraag wat de reden van verkoop is.
* Bestel altijd een kredietwaardigheidsrapport over de tegenpartij. Dit inzicht kan veel narigheid voorkomen.

**De techniek achter de shop**

* Ziet het design van de webshop er nog actueel uit of moet je dat opnieuw (laten) ontwerpen?
* Staat de shop op een opensourceplatform of hosted software en wat zijn de gerelateerde kosten per maand?
* Wat zijn de kosten wanneer je een wijziging wilt laten doorvoeren in de webshop of het design?
* Zijn alle benodigde functionaliteiten en modules aanwezig, up-to-date en gemakkelijk te gebruiken?

Wanneer je een serieuze overname doet, vraagt dat om serieus onderzoek. Voor zekerheid omtrent de techniek van de webshop kunnen diverse partijen een technische scan uitvoeren. Zo’n scan vertelt je niet alleen de status, maar geeft bovendien verbeterpunten zodat duidelijk is waar winst valt te behalen.

**Search engine optimization en advertising (SEO en SEA)**

* Check de leeftijd van de webwinkel: hoe oud is de site? Dit kan van invloed zijn op de waarde. Oudere websites hebben veelal een betere reputatie in Google.
* Bekijk in Google Webmastertools wat de posities van de webshop zijn op keywords. Is hier ruimte voor verbetering of is de concurrentie op deze keywords hoog?
* Bekijk in Google AdWords hoe effectief de huidige campagnes zijn. Wat kost een conversie? Wat is de concurrentie op de zoekwoorden waarop wordt geadverteerd? Is er ruimte voor optimalisatie van de campagnes?
* Analyseer de bezoekersaantallen en waar die vandaan komen. Zijn dat betaalde of gratis kanalen? Analyseer hoe die bezoekers vervolgens converteren in orders en wat die conversies kosten en opleveren. Hiervoor is toegang nodig tot het Google Analytics-account van de shop en bij voorkeur ook het AdWords-account.
* Wat zijn de trends in bezoekersaantallen, conversie en omzet per kanaal?
* Onderzoek of de webshop geen gebruik maakt van technieken om zoekmachines te misleiden, zoals verborgen teksten of links. Dit kan leiden tot een forse penalty of zelfs verwijdering uit de zoekmachines. Helaas is dit nooit 100% vast te stellen, maar wanneer je de richtlijnen voor webmasters van Google doorneemt, is duidelijk waarop je moet letten.
* Gebruik OpenSiteExplorer van MOZ.com om een idee te krijgen van het backlinkprofiel. (Hoe ‘schoon’ zijn de links naar de webshop?)

De optimalisatie van SEO en SEA bepaalt voor de meeste webshops het verschil tussen geld verdienen en geen geld verdienen. Het behoeft dus geen toelichting dat beide cruciale onderwerpen zijn wanneer je een shop overneemt. Voor veel kopers zullen de kansen ook vaak in de SEO-SEA-optimalisatie liggen. Als je hierbij ondersteuning kunt gebruiken, overweeg dan om een internetbureau te benaderen voor een professionele SEO- en/of SEA- scan. Dit type rapportages geeft exact aan waar de kansen en de bedreigingen zitten en hoe die het beste kunnen worden aangepakt.

**De juridische kant van een webshopovername**

* Onderzoek of de algemene voorwaarden, privacypolicy en disclaimers voldoen aan de huidige wet- en regelgeving. Zeker wanneer de webshop zaken doet over de grens (Duitsland is ‘berucht’).
* Bekijk de leverancierscontracten en -voorwaarden. Zeker wanneer de webshop werkt op basis van dropshipping en de afhankelijkheid van deze partner dus groot is.

Vergeet vooral niet om een goede verkoopovereenkomst op te laten stellen door een jurist. Of je nou via een activa-passivatransactie de webshop overneemt of via een aandelentransactie: het is zaak dat een specialist een sluitende overeenkomst opstelt. Je kunt voor simpele overnames gebruikmaken van een standaardcontract voor een paar tientjes. Voor een overeenkomst op maat ben je meer kwijt, maar het is onze ervaring dat dit meestal wel de extra investering waard is. Reken erop dat een jurist snel drie of vier uur nodig heeft.

**Financiële aspecten aan een webshopoverdracht**

Onderzoek de boekhouding voordat de overname definitief wordt; wellicht kan je accountant of boekhouder hierbij een rol spelen. Deze fase van het overnameproces noemt men ook wel ‘due diligence’.

De volgende elementen zouden wij zeker (laten) onderzoeken:

* De boekhouding, balans en winst-en-verliesrekening.
* Check de boekhouding vervolgens tegen de cijfers in de back-end van de webshop en tegen de cijfers in de AdWords- en Affiliate-accounts. Werkt de shop met een dropshipper? Dubbelcheck daar dan ook de data.
* Zet de conversies in AdWords of Analytics uit tegen de daadwerkelijk uitgeleverde orders.
* Wat is de maandelijkse cashflow?
* Waar zitten de knelpunten en waar valt nog winst te behalen?
* Wat zijn de schulden en wat is het eigen vermogen? (In geval van een bv.)
* De voorraadposities en mate van courantheid.
* En wellicht het belangrijkste: stel vast hoeveel geld daadwerkelijk maandelijks wordt verdiend; wat is de uiteindelijke nettomarge?
* Heeft de verkoper de eigen uren wel meegenomen in de margeberekening?
* Kijk verder terug dan de laatste twaalf maanden. De omzet- en winstontwikkeling hebben invloed op de waarde. Zit hier een stijgende lijn in? Hoelang kan de webshop een stabiel inkomstenpatroon aantonen?
* Onderzoek de verzendkosten en de retourkosten. (Valt hier nog te optimaliseren?)
* Wat is het retourpercentage?
* En wat is het percentage returning customers?
* Welke partij handelt de betalingen aan de webshop af; wat zijn de kosten daarvan?
* Zijn er op het moment van overdracht openstaande orders die jij nog moet leveren?
* Indien de webshop middels een bv-overdracht wordt overgenomen: wat zijn de banksaldi op het moment van overname, zijn er schulden, is er eigen vermogen?

Tot slot nog een extra aanbeveling:

Betaal de transactiesom deels op het moment van overdracht en deels wanneer de verkoper aan al zijn verplichtingen heeft voldaan. Stel voor om dit mee te nemen in de verkoopovereenkomst.