

CHECKLIST

Het eerste contact met de website koper

Een goede eerste stap na het ondertekenen van de geheimhoudingsverklaring (de 'NDA') is om de koper toegang te verlenen tot het Google Analytics account van uw website (voor deze toegang heeft u een gmail adres van de koper nodig. U geeft de koper vervolgens toegang vanuit het Analytics account -> Beheer -> Gebruikersbeheer). In Analytics kan de koper zelf de nodige analyses draaien met de aanwezige data.

Bij grotere overnames is het verstandig dat u alvast een verkoopmemorandum heeft opgesteld, met alle relevante informatie over de website die u verkoopt. Dat document kunt u in dit stadium delen.

De koper weet nu het domein van uw website, hij of zij heeft de site goed bekeken en zelf eerste analyses kunnen maken. In dit stadium heeft u waarschijnlijk al wel een idee of het contact met deze koper tot een overname zou kunnen leiden. Dat is ook het moment om nader kennis te maken de details rondom de aangeboden website samen door te nemen. Ons advies is om in dit stadium een face-to-face afspraak in te plannen zodat u ook een persoonlijke indruk krijgt van de koper.

Website Verkopen Checklist

Hieronder geven we u een overzicht van de onderwerpen die wij belangrijk vinden bij de overname van een website. Zie de lijst als leidraad en haal eruit wat voor uw situatie van toepassing is. De lijst is generiek en niet compleet voor iedere overname. Daarbij is de lijst lang, dus begin niet gelijk alles uit te zoeken ter anticipatie op vragen die wellicht niet zullen komen, maar hanteer deze als checklist in uw communicatie met de koper om te tracken of u de belangrijkste informatie heeft gedeeld.

Algemene website informatie

Wat is het verhaal achter de site? Waarom bent u gestart in dit segment?

Bereid de eigenaar-historie van de site voor: kopers willen weten of ze van de 1e eigenaar overnemen, of dat de site binnen 2 jaar 4 keer van eigenaar is gewisseld.

Van wanneer dateert de eerste content?

Hoe zit de markt in elkaar? (concurrentie, groothandels, exclusiviteit, wet & regelgeving)

Wat is de omvang van de vraag omtrent het onderwerp van de website? (betrek ook het zoekvolume in de beantwoording)

Hoe ziet de toekomst van deze markt eruit?

Op welke wijze wordt er nu geld verdiend en biedt dit nog kansen?

Hoe groot is het gebruikersbestand (i.v.t.) en het nieuwsbrief-bestand?

Worden de social media accounts actief onderhouden?

Wat is de tijdsbesteding per week?

Is er personeel of steunt de website op externe inhuurkrachten?

Wordt u met de overname eigenaar van alle content?

Wat is de gewenste manier van overdracht en wat zijn hiervan de voor- en nadelen?

Wordt er gewerkt met een keurmerk en is men nog lid? (te controleren op de site van het betreffende keurmerk)

Kunnen klanten via een extern review bedrijf (Feedback Company, Kiyoh etc) beoordelingen achterlaten en hoe oud zijn de meest recente beoordelingen?

Zoek op internet naar informatie over de koper.

Vraag wat de reden van interesse is.

En bestel altijd een kredietwaardigheidsrapport over de tegenpartij. Dit inzicht kan veel narigheid voorkomen! Om dit rapport te bestellen, logt u eerst in uw WebshopOvername account, opent u vervolgens een conversatie in de inbox en klikt u op de tab 'kredietwaardigheid'.

De techniek achter de website

Ziet het design van de website er nog actueel uit of zal de koper deze opnieuw moeten (laten) ontwerpen?

Staat de site op een open source platform of niet en wat zijn de gerelateerde kosten per maand.

Ook van belang: Wat zijn de kosten wanneer u een wijziging wil laten doorvoeren in de website of het design.

Zijn alle benodigde functionaliteiten en modules aanwezig en gemakkelijk te gebruiken?

Wanneer u een serieuze website verkoopt, vraagt dat om serieus onderzoek van de koper. Het kan zijn dat deze koper een technische scan uit wil laten voeren.

Search Engine Optimization & Advertising (SEO/SEA)

Controleer de leeftijd van de website: 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 site zijn op belangrijke 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 en wat is de concurrentie op de zoekwoorden waarop wordt geadverteerd? Is er ruimte voor optimalisatie van de campagnes?

Analyseer de bezoekersaantallen en waar deze vandaan komen: Zijn dat betaalde kanalen of gratis kanalen? En analyseer hoe die bezoekers vervolgens converteren en wat die conversies kosten en opleveren.

Wat zijn de trends in bezoekersaantallen, conversie en omzet per kanaal?

Probeer aan te tonen dat uw website geen gebruik maakt van technieken om zoekmachines te misleiden, zoals verborgen teksten of links. Dit kan tot forse straffen van Google en zelfs tot verwijdering uit de zoekmachines leiden. Helaas is dit nooit 100% vast te stellen, maar wanneer u de richtlijnen voor webmasters van Google doorneemt dan weet u waar u op moet letten.

Gebruik OpenSiteExplorer van MOZ.com om een idee te verschaffen van het backlinkprofiel (hoe 'schoon' zijn de links naar de website).

De optimalisatie van SEO & SEA bepalen voor de meeste sites het verschil tussen geld verdienen en geen geld verdienen. Het behoeft dus geen toelichting dat beide cruciale onderwerpen zijn wanneer u een website verkoopt. Voor veel kopers zullen de kansen ook vaak in de SEO/SEA optimalisatie liggen. Wanneer u hier ondersteuning bij kunt gebruiken, dan verwijzen wij u graag naar onze SEO & SEA scans. Deze rapportages geven kopers en verkopers exact aan waar de kansen en de bedreigingen zitten en hoe u deze het beste kunt aanvliegen.

De juridische kant van een website overname

Onderzoek of de algemene voorwaarden, privacy policy & disclaimers voldoen aan de huidige wet & regelgeving.

Bekijk de leverancierscontracten en voorwaarden. Zeker wanneer de afhankelijkheid van een partner bovengemiddeld groot is.

En vergeet vooral niet om een goede verkoopovereenkomst op te laten stellen door een jurist! Of u nou via een activa/passiva transactie de website verkoopt of via een aandelentransactie: Het is zaak dat u een sluitende overeenkomst laat opstellen door een

specialist. Dat kan vanaf €21 voor een standaardcontract die u vervolgens zelf aanpast. Voor een overeenkomst op maat bent u uiteraard meer kwijt. Reken erop dat een jurist snel 3 a 4 uur nodig heeft.

Financiële aspecten aan een website overdracht

Voordat u in het eindstadium belandt is het van groot belang om eerst uw boeken open te hebben gesteld (of wellicht dat uw boekhouder hier een rol kan spelen). Deze fase van het overnameproces noemt men ook wel 'due diligence'. Bedenk als verkoper dat u een mededelingsplicht heeft!

De volgende elementen zouden wij zeker laten onderzoeken:

-De boekhouding, balans en winst & verliesrekening.

-Zet de boekhouding vervolgens uit tegen eventuele cijfers in de backend van de website en tegen de cijfers in de Adwords & Affiliate accounts.

-Zet de conversies in Adwords/Analytics uit tegen de daadwerkelijke omzet.

-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)

-En wellicht het belangrijkste: Aantonen hoeveel geld er daadwerkelijk maandelijks wordt verdiend: Wat is de netto-netto marge??

-Heeft u de eigen uren wel meegenomen in de marge berekening?

Kijk verder terug dan de laatste 12 maanden: De omzet en winstontwikkeling hebben invloed op de waarde. Zit hier een stijgende lijn in? En hoe lang kan de website een stabiel inkomstenpatroon aantonen?

Indien de website middels een BV-overdracht wordt overgenomen: Wat zijn de banksaldi op het moment van overname, zijn er schulden, is er eigen vermogen?