

Webshop Kopen Checklist

Hieronder geven we u een overzicht van de onderwerpen die wij belangrijk vinden bij de overname van een webshop. 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 mail deze niet 1 op 1 aan de verkoper door, maar hanteer deze als checklist in uw communicatie met de verkoper om te volgen of u de belangrijkste elementen wel heeft onderzocht.

Algemene webwinkel informatie

Wat is het verhaal achter de shop? Waarom is de verkoper deze shop gestart in dit segment?

Onderzoek de eigenaarshistorie van de shop. Koopt u van de 1e eigenaar, of is de shop binnen 2 jaar 4 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 & regelgeving)

Wat is de omvang van de vraag? (betrek ook het zoekvolume om de producten in de beantwoording)

Hoe ziet de toekomst van deze markt eruit?

Welke verkoopkanalen worden gebruikt en biedt dit nog kansen?

Hoe groot is het klantenbestand en het nieuwsbriefbestand?

Worden de social media accounts actief onderhouden?

Is er voorraad bij de koop inbegrepen? Is deze courant of zijn het 'kelderdochters'?

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?

Wordt u met de overname eigenaar van de content?

Gewenste manier van overdracht voor en nadelen.

Wordt er gewerkt met een webshopkeurmerk 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 verkoper.

En vraag wat de reden van verkoop is.

De techniek achter de shop

Ziet het design van de webshop er nog actueel uit of zult u deze opnieuw moeten (laten) ontwerpen?

Staat de shop op een open source platform of hosted software en wat zijn de gerelateerde kosten per maand.

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

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

Wanneer u een serieuze overname doet, vraagt dat om serieus onderzoek. Wilt u zekerheid omtrent de techniek van de webshop, overweegt u dan een om een technische scan uit te laten voeren door 42Functions. Deze scan vertelt u niet alleen de status, maar geeft u bovendien verbeterpunten zodat u weet waar er winst valt te behalen.

Search Engine Optimization & Advertising (SEO/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 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 in orders en wat die conversies kosten en opleveren. Hiervoor heeft u 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 tot forse penalties en zelfs 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 krijgen van het backlinkprofiel (hoe 'schoon' zijn de links naar de webshop)

De optimalisatie van SEO & SEA bepalen voor de meeste webshops het verschil tussen geld verdienen en geen geld verdienen. Het behoeft dus geen toelichting dat beide cruciale onderwerpen zijn wanneer u een shop overneemt. 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 Edwin Dijkstra. Zijn onderneming geeft u exact aan waar de plussen en waar de minnen zitten en hoe u dit kunt aanpakken.

De juridische kant van een webshop overname

Onderzoek of de algemene voorwaarden, privacy policy & disclaimers voldoen aan de huidige wet & regelgeving. Zeker wanneer de webshop zaken doet over de grens (Duisland 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.

En vergeet vooral niet om een goede verkoopovereenkomst op te laten stellen door een jurist! Of u nou via een activa/passiva transactie de webshop overneemt of via een aandelentransactie: Het is zaak dat u een sluitende overeenkomst laat opstellen door een specialist. Dat kan vanaf €45 voor een template die u zelf aanpast. Voor een overeenkomst op maat bent u uiteraard meer kwijt. Reken erop dat een jurist snel 3 a 4 uur nodig heeft.

Wij werken samen met ICTrecht voor zowel de juridische scans als het opstellen van diverse juridische documenten.

Financiële aspecten aan een webshop overdracht

Voordat u in het eindstadium beland is het van groot belang om eerst de boeken hebben onderzocht (of wellicht dat uw boekhouder hier een rol kan 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 & verliesrekening (in het geval van een aandelentransactie)

-Check de boekhouding vervolgens tegen de cijfers in de backend van de webshop en tegen de cijfers in de Adwords & Affiliate accounts. Werkt de shop met een dropshipper? Dubbelcheck daar dan ook de data.

-Zet de conversies in Adwords/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: Vaststellen hoeveel geld er daadwerkelijk maandelijks wordt verdiend: Wat is de marge??

-Heeft de verkoper 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 webshop een stabiel inkomstenpatroon aantonen?

Onderzoek de verzendkosten & de retourkosten (valt hier nog te optimaliseren?)

Wat is het retourpercentage?

En wat is het % returning customers?

Welke partij handelt de betalingen in de webshop af en wat zijn de kosten daarvan?

Zijn er op het moment van overdracht openstaande orders die u 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?

Afsluitend nog een extra aanbeveling: In onze ervaring valt het aan te raden om de transactiesom deels te betalen 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.

Ben u benieuwd hoe wij u kunnen ondersteunen bij de aankoop of verkoop van uw webshop? Lees dan verder op WebshopKopen.nl -> Diensten.