

Een webshop overnemen of verkopen? Laat je goed adviseren!

E-commerce

Veel online ondernemers zijn gestart met niets en bouwden in de loop der jaren hun onderneming steeds verder uit tot een bloeiende **webwinkel**. Lange tijd was dat ook de enige mogelijkheid, maar nu de markt volwassen is wordt het ook steeds interessanter om een webshop over te nemen.

Tekst: Marjon Kruize

Wie in de beginjaren een webwinkel oprichtte, was met een goed assortiment of kennis van onlinemarketing al snel de beste in zijn markt. Maar e-commerce is inmiddels flink gegroeid en om je te onderscheiden moet je van goeden huize komen. Dat maakt dat het steeds interessanter wordt om een webshop die reeds goed loopt over te nemen. Deze webshops hebben hun sporen verdiend, de kinderziektes zijn eruit en nieuwe spelers kunnen versneld tot de markt toetreden. Ook bestaande spelers mengen zich in de strijd, omdat een overname concurrentievoordeel biedt.

Een webshopovername is maatwerk. Dat begint al bij de koper, want iedere koper is natuurlijk anders.

Als verkoper moet je hier rekening mee houden. Het is goed te weten met wie je aan tafel zit, waar deze persoon naar zoekt en welke waarde jouw webwinkel voor hem vertegenwoordigt. Volgens het Webshopovername Handboek zijn er drie soorten kopers. Allereerst zijn er de strategische kopers die bijvoorbeeld een concurrent overnemen, of een partij die met de overname een nieuwe markt wil betreden of concurrentievoordeel wil bijkopen. Daarnaast heb je de particuliere koper die zijn eerste webwinkel over wil nemen, omdat hij of zij besloten heeft deze zelf niet te gaan maken. En als laatste zijn er nog de investeerders, hoewel dit bij webshops minder vaak voorkomt omdat investeerders meestal niet zelf deelnemen aan de dagelijkse werkzaamheden van het bedrijf. Vooral strategische door webshophouders die hun concurrent overnemen komen in de e-commerce wereld veel voor.

Andermans bedrijf overnemen kan namelijk diverse voordelen bieden. Zo wordt je marktaandeel door de aankoop van andermans webshop aanzienlijk vergroot. Daarnaast is het volgens het Webshopovername Handboek vaak voordelig voor je winstmarge, omdat er door een groter volume betere inkoopafspraken

gemaakt kunnen worden. En natuurlijk schakel je hiermee ook een directe concurrent uit. Daarnaast biedt het voordelen omdat je organisatiekosten kunt delen over een grotere omzet. Denk aan overheadkosten als de klantenservice, het magazijn en IT-kosten. En als laatste is het risico op een slechtlopende webshop natuurlijk veel kleiner wanneer je een goedlopende winkel overneemt dan wanneer je zelf begint en alles nog moet opbouwen.

Om een bedrijf over te kunnen nemen, moet er natuurlijk wél aanbod zijn. De redenen om een webshop over te dragen, zijn even divers als de motieven van verschillende kopers.

Maar om een bedrijf over te kunnen nemen, moet er natuurlijk wél aanbod zijn. De redenen om een webshop over te dragen, zijn even divers als de motieven van verschillende kopers. Veelvoorkomende redenen volgens het Webshopovername Handboek zijn de wens om

een carrièreswitch te maken, simpelweg te cashen of de noodzaak voor een investering in een ander project van de ondernemer. Daarnaast wordt toch ook pensioen steeds vaker genoemd.

De redenen zijn kortom divers, maar een overname kan zowel voor koper als verkoper een enorme stap in de juiste richting zijn. Zorg dat je je bij overname goed laat informeren en adviseren en maak duidelijke afspraken. Het Handboek beschrijft het volledige overnameproces in 5 overzichtelijke stappen met duidelijke instructies. Zorg dat je voorbereiding goed op orde is en weet wat je waard bent. Dan kan een overname een groot voordeel bieden.

Winactie

Wil jij je zelf goed voorbereiden op de aankoop of de verkoop van een webshop? Het Financieel Dagblad geeft 25 gratis Webshopovername Handboeken weg t.w.v. €1.000. Stuur een mailtje met je gegevens naar winactie@contentway.nl: de eerste 25 reacties ontvangen **gratis** het Handboek.

3 Vragen over... productfotografie

E-commerce

De e-commerce markt heeft de afgelopen jaren een enorme groei doorgemaakt. De coronacrisis heeft nog eens voor een extra versnelling gezorgd. Door de toename van online **aanbieders** is het steeds moeilijker geworden om je te onderscheiden van de concurrent. En hoe breng je de fysieke winkelbeleving nu zo goed mogelijk naar een online platform?

Tekst: Féline van der Linde

Foto: Huijbert van Rossum

Is een goede productpresentatie voor iedere ondernemer noodzakelijk?

"De coronacrisis heeft laten zien dat je als ondernemer zonder online aanbod moeilijk kan blijven concurreren. Heel veel ondernemers en daarmee ook concurrenten bevinden zich online en moeten 'vechten' voor hun klanten. De ondernemer die zijn product zo goed mogelijk weergeeft wekt vertrouwen bij de consument en kan zelfs retourzendingen voorkomen. Een schoen die terug wordt gestuurd omdat de kleur in het echt anders is, kun je voorkomen met een goede productpresentatie. En waar vroeger alleen kleding of boeken online te vinden waren is elke type ondernemer nu online te vinden, zelfs de technische groothandels zijn in opkomst online en daarmee is de concurrentie enorm toegenomen. Wil je online blijven concurreren dan is het zaak je te onderscheiden met kwalitatief goede productpresentaties."

Waarmee kunnen ondernemers zich online onderscheiden?

"Het onderscheiden van de concurrent kan met goed en eigen beeldmateriaal. Foto's van een goede kwaliteit en een uniforme manier van presenteren qua achtergrond en productuitlijning leiden tot een overzichtelijke website en het wekt vertrouwen van de consument. Laat je in de beelden zien wat de consument ook in de winkel zou zien of geef je de consument de mogelijkheid om zelf te bepalen wat hij of zij wil zien van het product door de inzet van 360 graden presentaties dan kun je je als ondernemer echt onderscheiden."

Hoe kunnen ondernemers een goede productfoto maken?

"Ondernemers kunnen dit doen door een professionele fotograaf in te huren, maar daarmee verlies je heel veel tijd. Een fotograaf moet namelijk de achtergrond photoshopen, bewerken en het product uitsnijden en dat kost tijd. Maar ben jij een ondernemer in bijvoorbeeld de mode-industrie dan wil je een nieuwe collectie gelijk online kunnen zetten met mooie foto's en/of video's. Daarom is geautomatiseerde productfotografie met draaiplateau en hoge kwaliteit camera een goede oplossing. De ondernemer is hiermee zelf in staat om vrijstaande 2d en 360 graden productpresentaties te maken van een goede kwaliteit waarbij de kleur en textuur goed worden weergegeven."

ADVERTENTIE

EXPERTS IN OVERNAMES & e-COMMERCE



Webshopovername.nl

350 bedrijven te koop

30.000 actieve kopers

Shops, sites en verkoopaccounts

No cure, no pay

Gratis intake voor verkopers! Vraag direct aan op onze website.

www.webshopovername.nl



Transacties vanaf €1mln

Persoonlijke aanpak

1000+ succesvolle deals

Verkooptrajecten op maat

Benieuwd naar jouw bedrijfswaarde? Gratis waardering op onze website!

www.overnameadvies.nl