



## DETAILHANDEL

# Te koop: enorme berg tweedehands webshops

**Van aquariumdecoratie tot duurzame sokken: nieuwe webshops schieten als paddenstoelen uit de grond, maar evenzoveel webwinkeliers stoppen er ook weer mee. Daardoor ontstaat een levendige handel in bestaande webwinkels.**



Veel webshophouders vinden het nu een mooi moment om het bedrijf te verkopen. Foto's: iStock / Beeldbewerking: FD Studio

---

---

## In het kort

---

- Nederland kent een levendige handel in webshops, mede door het enorme aanbod.
  - Starters kiezen vaker voor overname van bestaande webshops dan voor zelfbouw.
  - Veel webshophouders vinden het nu een mooi moment om het bedrijf te verkopen.
  - Door het overschot aan webwinkels is er veel kaf tussen het koren.
- 

**H**é psst, webwinkel kopen? Op Webshopovername.nl, het platform met het compleetste aanbod van webwinkels in Nederland, staan op dit moment 162 webshops te koop. Het aantal webshops op het platform was in 2019 een kwart tot 30% hoger dan een jaar eerder, zegt oprichter Sander Scholten. 'Webwinkels wisselen vaker van eigenaar dan klassieke mkb-bedrijven.'

Datzelfde beeld bestaat bij Brookz, een algemeen overnameplatform voor bedrijven. 'In 2018 hadden we 38 webshops op ons platform en afgelopen jaar waren het er 59', zegt algemeen directeur Peter Rikhof. 'Daarmee groeit de verkoop van webshops harder dan van andere bedrijven.' Het aantal serieuze reacties op aangeboden webshops is volgens hem nog sneller gestegen: met 60%.

### Overnameprijzen zijn laag

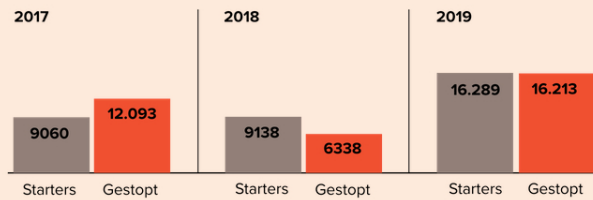
De overnameprijzen voor webshops zijn relatief laag. 'Het gaat van €20.000 tot een paar miljoen', zegt Rikhof. 'Het meeste is klein; maar 10% van de webshops heeft een omzet van meer dan een miljoen. Aan die onderkant van de markt is het koehandel. Het is maar wat de gek ervoor geeft. Van serieuze prijsvorming is geen sprake.'

Kopers betalen — zonder de voorraad — twee tot vier keer de operationele winst, merkt Scholten. 'Er zijn uitschieters naar multiples van vijf of zes, maar dan moet ie iets bijzonders hebben, zoals een eigen merk of exclusieve

distributierechten.' Voor een webwinkel met €500.000 omzet en — na aftrek van ondernemerskosten — een marge van €50.000 betaal je tussen de €150.000 en €200.000. Voor €10 mln omzet en een marge van €750.000 tussen de €3 mln en €3,5 mln.

## Verzadiging in webwinkelmarkt

Tegenover het aantal starters bijna evenveel gestopte webwinkels.



### Totaal aantal webshops



© FD | EH | Bron: Dataprovider

### Overschot aan winkels

Webshops staan te koop op platforms als Brookz en Webshopovername, maar ook op bijvoorbeeld Marktplaats of bedrijventekoop.nl. Volgens onderzoeksbureau Dataprovider gaven vorig jaar zestienduizend webwinkeliers er de brui aan, en dat zijn opmerkelijk veel meer stoppers dan het jaar daarvoor. Maar er waren ook evenveel mensen die juist een webwinkel begonnen: ook zestienduizend.

Die starters staan voor de 'make-or-buy-beslissing': vanuit het niets zelf een webwinkel opbouwen of een bestaande winkel overnemen. Pakweg vijf jaar geleden, toen het digitale winkelcentrum nog niet uit zijn voegen barstte, werd meestal voor zelfbouw gekozen. Wie nu start, zal vaker tot de conclusie komen dat het goedkoper en sneller is om een bestaande webwinkel over te nemen.

Nederland heeft al een overschot aan webwinkels, stelt het Groningse Dataprovider, dat met een algoritme het aantal webshops bijhoudt. In Nederland zijn dat er ruim 88.000, zegt medeoprichter Gijs Barends. Dat is één webshop op elke 193 Nederlanders en dat is veel. Ter vergelijking: in België is er een webwinkel op elke 558 mensen en bij de oosterburen één op 448 Duitsers.

Door de overbewaking vindt Dataprovider het onvermijdelijk dat een deel van de onlineshops het loodje zal leggen. Waarschijnlijk haalt de top 20 90% van alle omzet binnen, aldus Barends. 'Er zijn er dus heel veel kleine webshops die bijna niets verdienen en het hoofd niet boven water kunnen houden. Dat komt ook omdat het ontzettend laagdrempelig is om een webshop te beginnen. Voor minder dan €100 ben je al begonnen.'

'Het is vrij eenvoudig om een webwinkel te starten,' beaamt Scholten, 'maar het duurt wel anderhalf tot twee jaar voordat deze een beetje draait. Het duurt een tijdje voordat je een goede positie hebt in Google. Veel ondernemers onderschatten hoeveel tijd en geld dat kost.'





Edward Lemmens kocht vorig jaar met zijn vrouw Eva Nijssen via overnameplatform Brookz de webshop Puur Kids Fashion. Zijn vrouw had eerder een webshop met kleding van een Deens merk, maar dat stopte met leveren aan de Nederlandse markt.

De ervaring met een online winkel smaakte naar meer, volgens Lemmens. 'Het werd kinderklleding, maar het had ook een ander product kunnen zijn.' Het echtpaar wilde de winkel niet opbouwen uit het niets, maar kocht een bestaande webwinkel, met voorraad en kennis erbij. 'De winkel was op dat moment niet meer open, dus dat was wel spannend', zegt Lemmens. 'Het verbaasde ons dat het met wat nieuwsbrieven en berichten op Instagram al snel weer liep. Je loopt er wel tegenaan dat je nooit tegen de marketingbudgetten van Kleertjes.com en Kledingklleding.nl kunt opboksen.'

Elk jaar is het volgens Lemmens moeilijker om een webshop te openen, want er zijn er al zo veel. 'Vooral in kleding is het een jungle. Het is al heel hard werken om de omzet op peil te houden. Je kunt je afvragen of het alle energie die je erin stopt wel waard is. We draaien nu break-even, maar onze investering is er nog niet uit. Dat is - laat ik het zo zeggen - een bedrag waar je een mooie auto voor koopt. Dit voorjaar gaan we beslissen of we doorgaan of niet.'

---

### Rammelende cijfers

De meerderheid verdient geen droog brood en biedt zijn webshop niet eens te koop aan als wordt gestopt, merkt Rikhof. Bij kleinere webshops die wel te koop staan, is het belangrijk om kritisch naar de cijfers te kijken. 'Bijna een derde wordt opportunistisch in de markt gezet. De verkopers zeggen vaak dat er enorme groeipotentie in de webshop zit, maar dat ze geen tijd hebben om die eruit te halen.'

Webshopovername.nl scheidt van tevoren het kaf al van het koren. 'Bij ons moeten webshops minstens twee jaar actief zijn', zegt Scholten. 'En wij gaan vaak in gesprek over de cijfers. Kloppen die wel?' Het komt bijvoorbeeld voor dat de omzet van zo'n webshop vlak voor de verkoop wordt opgepompt door flink te adverteren bij Google. Als dat stopt, zakt ook de verkoop in.

Veel webshophouders vinden het een mooi moment om het bedrijf te verkopen, merkt Scholten. 'De economie draait nog goed en ook zij lezen al die verhalen over geslaagde overnames.' Dat hebben webwinkeliers gemeen met andere mkb-ondernemers. Het percentage dat bereid is om het eigen bedrijf tussen nu en twee jaar te verkopen is sterk gestegen, zo bleek in november uit onderzoek naar bedrijfsovernames van overnamespecialist Marktlink.

---

### De verkoper



Mitchel van Duuren heeft vorige maand de verkoop afgerond van Foodie.nl, een webwinkel in voedingssupplementen. De opbrengst, een bedrag van meer dan €1 mln, had hij nodig voor de aankoop van de domeinnaam Meal.com, legt de ondernemer uit.

Met deze site wil hij werken aan de internationale uitrol van zijn nieuwe bedrijf: een maaltijdplanner met recepten voor mensen die onder meer een paleo- of ketodieet volgen. 'Dat kan vijftig keer groter worden dan mijn eerdere bedrijf in voedingssupplementen', klinkt hij optimistisch. Met Foodie.nl is hij gestart in 2017, maar Van Duuren zit al meer dan tien jaar in voedingssupplementen. Vóór Foodie.nl had hij een onlineshop in eiwitpoeders. In dat product verloor hij zijn geloof, toen hij merkte dat hij er zijn eigen afslankdoelen niet mee haalde.

Intussen was hij wel gestuit op paleo, zeg maar het dieet van onze vroege voorouders, en schreef daar een receptenboek over. 'Dat sloeg in als een bom', zegt Van Duuren. Hij bouwde een applicatie om mensen te helpen om goede recepten voor dit soort diëten te vinden. Zijn oude bedrijf verkocht hij via Webshopovername.nl. 'Ik had er nooit iemand over gehoord en verwachtte er eigenlijk niets van. Maar ik had binnen twee weken zes afspraken. Op het laatst waren er twee partijen die het graag wilden hebben.'

---

### Liever tangen dan babykleertjes

De meeste interesse is er in webshops met een nicheproduct, zoals tangen of vishengels. De shops in (baby-)kleding of schoonheidsproducten lopen minder hard, want daar zijn er simpelweg te veel van. 'Zeker een kwart van

mindet hard, want daar zijn er simpelweg te veel van. Zeker een kwart van alle webshops verkoopt iets met mode, zegt Scholten.

De verkopers zijn meestal particulieren, die zo'n webshop soms naast een reguliere baan runnen. Daarnaast zijn er bedrijven die een concurrent kopen.

Het komt ook voor dat winkels uit de winkelstraat een onlinezaak kopen, maar dat zijn lange en lastige trajecten, zegt Scholten. 'Private equity kijkt er ook naar, maar dat leidt meestal nergens toe. Financiële partijen zoeken een webshop die ze van een afstand kunnen besturen en met een ebitda van minstens een miljoen. Daar zijn er misschien honderd of honderdvijftig van in Nederland.'



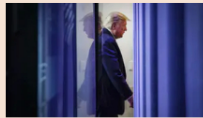
Richard Smit



#### Meest gelezen



Laatste coronanieuws: 112 Nederlanders overleden in één dag, ziekenhuisopnames nemen wel af



Baanverlies in de VS was een tijdbom die op ontploffen stond



Live: AEX sluit 4% in de min, beurzen Wall Street op verlies

[FD Redactie](#)

[FD Producten](#)

[Service & Contact](#)

[Voorwaarden](#)

[BNR Nieuwsradio](#)

[Colofon](#)

[FD e-paper](#)

[Abonneren](#)

[Adverteren](#)

[Company.info](#)

[LinkedIn](#)

[FD Wijnen](#)

[Bedrijfslicenties](#)

[Copyright](#)

[Energiea](#)

[Twitter](#)

[FD Vacatures](#)

[Bezorgklachten](#)

[Cookies](#)

[ESB](#)

[Hulp bij inloggen](#)

[Privacy](#)

[FD Mediagroep](#)

[FAQ](#)

[Werken bij FD Mediagroep](#)

[Fondsnieuws](#)

[Instellingen \(Mijn FD\)](#)

[Familieberichten](#)

[Pensioen Pro](#)

[Responsible Disclosure](#)

[Springest](#)