

Noud van Kruysbergen, Herbert Braun

World Wide Winkelcentrum

Online winkelsystemen getest

Dat steeds meer mensen online winkelen en daarbij ook steeds meer geld uitgeven, is een trend die al een tijdje zichtbaar is. Maar het zijn echt niet alleen Bol.com en Wehkamp.nl die hiervan profiteren. Ook steeds meer kleine handelaren leggen zich namelijk toe op web-commerce. Bij het opzetten van je eigen winkeltje staan webhosters je graag terzijde met aantrekkelijke bouwpakketten.

De online wereld maakt het aspirant-winkeliers wel erg gemakkelijk. Het was nog nooit zo eenvoudig om je eigen winkel te starten als tegenwoordig, zonder veel moeite of risico's. Aan de andere kant stellen klanten ook steeds hogere eisen: een snel bijeen geklikte website zal weinig klanten voor zich winnen. En klanten bestellingen laten doorgeven via e-mail is ook niet meer van deze tijd.

Daarom hebben wij de mogelijkheden eens op een rijtje gezet. Deze variëren van gratis winkels vol met banners en beperkte betalingsmogelijkheden tot zeer uitgebreide webwinkels met complete Customer Relationship Management-systemen (CRM) en een mogelijkheid om ordergegevens te koppelen aan je eigen back-office databases. Waar we ons hier met name op richten, zijn webwinkels die geheel online opgezet en beheerd kunnen worden, dus zonder dat je daarvoor een apart softwarepakket op je computer hoeft te installeren. Het enige wat je nodig hebt, is een browser.

Omdat de pakketten meestal aangeboden worden in combinatie met een domeinnaam en een hostingpakket, hoef je jezelf niet bezig te houden met het configureren van servers, het opzetten van een database en andere technische aspecten. De webwinkelapplicatie draait bij de hoster en via je browser beheer je alle aspecten van je winkel, van de productinformatie tot en met het voorraadbeheer en de verdere afhandeling.

Vakken vullen

We kiezen voor een variant waarbij we minimaal 1000 producten kunnen aanbieden. Misschien lijkt dat veel, maar een beetje buurtsuper komt daar al ruimschoots boven. Om zoveel producten overzichtelijk in een assortiment onder te brengen, is het voor zowel de klant als de winkelier handig dat die in categorieën en zo mogelijk subcategorieën kunnen worden ondergebracht. En natuurlijk wil je over een product ook meer



informatie geven dan alleen de naam en de prijs en wil je bijvoorbeeld ook een foto toevoegen. Als je kleding verkoopt, is het niet handig om voor iedere maat een apart product aan te maken, maar wil je bij een t-shirt de mogelijkheid bieden om die in de maten S tot en met XXL te kunnen bestellen.

Het vullen van de vakken van de webwinkel zal het grootste deel van het werk zijn. Zeker als je alle producten één voor één moet invoeren. Sommige aanbieders bieden de mogelijkheid om een Excel-bestand met daarin je assortiment in te lezen, zodat het vullen in één slag kan. Als je daarbij aan kunt geven hoeveel exemplaren van een product je in voorraad hebt, kan de klant in de webwinkel ook meteen zien of het product voorradig is. Dat betekent wel dat de voorraad actueel gehouden moet worden, dus een mogelijkheid tot voorraadbeheer is dan wel wenselijk.

Shoppen

Om een zo hoog mogelijke omzet te krijgen, moet je de klanten verleiden om bij je te kopen. Dat kan onder meer door middel van aanbiedingen en kortingen. Maar dat kan ook door de bestaande klanten regelmatig een nieuwsbrief te sturen met daarin de laatste toegevoegde producten of andere informatie. Als je de klanten de mogelijkheid biedt om hun vrienden van een product op de hoogte te brengen (vergelijk 'E-mail deze

advertentie naar een vriend of vriendin' van Marktplaats.nl) dan heb je daar zelf geen omkijken naar.

De beste manier voor een webwinkel om koopgedrag te stimuleren is cross-selling. Dat laat zich het best illustreren door "Liefhebbers van dit boek bestelden ook" van Bol.com, waarbij artikelen die gerelateerd zijn aan het product waar de klant op dat moment naar kijkt worden getoond, in de hoop dat daarmee hun aandacht ook op andere artikelen wordt gevestigd. Cross-selling kan op twee manieren: handmatig en automatisch. Je kunt van je assortiment zelf aangeven welke producten met elkaar te maken hebben, zodat die ook op dezelfde pagina worden aangeprezen. Dan houd je zelf meer in de hand hoe de klant door je winkel heen zal wandelen. Bij automatische cross-selling

worden de gerelateerde producten bepaald door bijvoorbeeld het aankoopgedrag van eerdere klanten. Het is van belang om van tevoren te bepalen of en hoe je dit wilt gaan gebruiken, omdat niet alle systemen met alle vormen om kunnen gaan.

Een andere manier om klanten te lokken, is integratie met eBay. Op deze veilingssite kun je een eigen shop openen. Als die gekoppeld kan worden aan je eigen online webwinkel, heeft dat een groot aantal voordelen. Je trekt meer klanten die via eBay langs jouw assortiment komen en dan met de "Nu Kopen"-mogelijkheid je omzet verhogen. Een ander duidelijk voordeel is dat dit met dezelfde webapplicatie kan, je hoeft er dus geen extra administratie op na te houden.

Een verplicht nummer voor iedere webwinkel is een zoekfunctie. Als klant moet je gericht met een trefwoord kunnen zoeken naar een bepaald artikel zonder meteen te moeten weten onder welke rubriek en subrubriek dat te vinden is. Zeker als het assortiment groter wordt, is een zoekfunctie onontbeerlijk.

Betalen

Hoe je het ook wendt of keert, het doel van een winkel is verkopen, en dus moet de afhandeling van de betaling zo makkelijk mogelijk zijn. En dan liefst voor zowel de koper als de verkoper. De meest simpele variant is een directe overschrijving: de klant plaatst een bestelling en maakt het eindbedrag over op de rekening van de verkoper. Zo gauw het geld binnen is, verzendt die de goederen. Inderdaad een simpele manier, maar wel een die tijd en moeite kost: de klant moet geld overmaken, wachten tot het op de rekening van de verkoper is bijgeschreven en vervolgens wachten tot de producten geleverd worden. De verkoper heeft extra administratieve handelingen, moet kijken wat er allemaal op zijn rekening is bijgekomen en bij welke bestellingen de bijschrijvingen horen.

Een verzending onder rembours lijkt dan een makkelijkere oplossing: de spullen worden meteen verzonden en de klant betaalt de postbode aan huis als ze daar aankomen. Nadeel daarvan is dat de klant dan per se thuis moet zijn of alsnog zelf naar het postkantoor moet gaan om zijn bestelling op te halen, waarbij ook nog eens rembourskosten (6 euro) moeten worden betaald.

Dit gaat een stuk klantvriendelijker met een automatische incasso. De klant geeft daarbij toestemming aan de winkelier om het totaalbedrag (eenmalig) van zijn bankrekening af te schrijven. Automatische incasso kost de klant dus geen extra moeite, de verkoper blijft de administratie doen en betaalt ook voor iedere automatische incasso (ongeveer 0,25 euro).

Voor de winkelier is betalen met een creditcard betrouwbaarder. Het bedrag wordt dan meteen op je rekening bijgeschreven, de klant krijgt later de rekening van zijn creditcardmaatschappij. De klant betaalt geen extra transactiekosten maar de webwinkelier

wel. Het integreren van een betalingsmogelijkheid met een creditcard in je webwinkel is normaal niet echt simpel. Dat kan niet rechtstreeks bij de creditcardmaatschappij, daar moet een intermediair zoals Bibit of Paynova tussen zitten. Dat kost je behalve een startbedrag van een paar honderd euro vaak ook zo'n 5 procent per transactie, voor kleine bedragen is dat meer.

Innen

Als je gebruik wilt maken van betaling via creditcard, is het aan te raden een webwinkel te beginnen bij een hoster die zo'n betaling faciliteert. Een aantal aanbieders heeft een eigen contract met een Payment Service Provider (PSP) en kan daarom eigen tarieven hanteren die meestal goedkoper zijn. Zo heeft Shoptrader onder andere een contract met Buckaroo Online Payment Services. Dat kost eenmalig 150 euro, vervolgens 30 euro per maand voor Visa/MasterCard of iDeal en 0,25 euro per transactie, en daarnaast nog een commissie van 3-3,5 procent voor de creditcardmaatschappij. Andere webwinkel-aanbieders hebben weer andere contracten of hebben de kosten voor het gebruik van deze betalingsmogelijkheid al in hun maandelijkse abonnementskosten verwerkt.

Betalen via iDeal neemt steeds meer toe. De banken hebben de afgelopen jaren internet ook ontdekt en internetbankieren heeft een grote vlucht genomen. Het is dan ook niet verwonderlijk dat er een interface gekomen is die online betalen aan internetbankieren koppelt. Bij het afrekenen van de bestelling klikt de klant op het iDeal-logo, kiest zijn bank en komt vervolgens op de vertrouwde internetbankieren-site van zijn bank. Daar wordt de betaling (ingevuld en wel) normaal afgehandeld en is de overboeking meteen een feit. Dit is voor beide partijen een veilige en makkelijke oplossing. Bij iDeal betaal je als winkelier alleen 0,75 euro per transactie en verder geen abonnementskosten of aansluitkosten.

Bijna alle webhosters bieden dan ook iDeal aan, al zijn daar wel kosten aan verbonden. De kosten verschillen per aanbieder, bij sommigen zijn dat eenmalige kosten, variërend van 50 tot 95 euro, bij anderen zit dat in de maandelijkse kosten.

Sinds de opkomst van de diverse veilingssites en andere plekken waar particulieren onderling iets kopen en verkopen, biedt PayPal de mogelijkheid de financiële kant makkelijk af te handelen. Je kunt het vergelijken met een financiële buffer: de koper stort geld op zijn PayPal-account door een bankoverschrijving of met zijn creditcard en kan daarvan weer geld overmaken naar een ander PayPal-account. Je kunt als handelaar het geld dan weer van je PayPal-account naar je eigen bankrekening overboeken. Voor een handelaar zijn de kosten beperkt tot 0,35 euro per transactie plus 3,4% van de transactiekosten. De meeste webwinkel-aanbieders ondersteunen PayPal.

Het moge duidelijk zijn dat je van tevoren even goed moet nadenken over welke betalingsmogelijkheden je aan wilt bieden. Het is de vraag of de kosten opwegen tegen het gemak en of de omzet voldoende zal zijn om de meerkosten te dekken. Er zijn wat prijzen en mogelijkheden betreft grote verschillen tussen de diverse aanbieders, het loont dus om er even goed voor te gaan zitten.

Verzenden

Het binnenhalen van de bestelling is nog slechts het halve werk, de goederen moeten ook verzonden worden. Als de verzendkosten aan de klant worden doorberekend, moeten die ook bij de betalingsafhandeling meegenomen worden. Soms is het mogelijk om de verzendkosten afhankelijk te maken van de grootte van de bestelling.

Je bespaart jezelf wat administratieve rompslomp als de webwinkelapplicatie zelf facturen, pakbonnen en verzendetiketten kan genereren. De klant vindt het wel prettig als hij na het bestellen automatisch een e-mail krijgt met daarin een bevestiging van zijn bestelling. Toch is dat niet bij iedere aanbieder vanzelfsprekend.

De verzonden artikelen moeten bij het voorraadbeheer uitgeboekt worden, zodat de andere online klanten op de hoogte blijven van de huidige voorraad. Bij sommige webwinkels kan een product tijdelijk uit het assortiment worden gehaald als er geen voorraad meer is of kun je een waarschuwing krijgen dat de voorraad onder een bepaald aantal is gekomen.

Vaak zul je een eigen back-office systeem hebben voor klanten en producten. Het heeft dan wel een groot voordeel als je de informatie van dat systeem makkelijk kunt uitwisselen met de online winkel. Het importeren van producten hebben we al genoemd, maar hetzelfde geldt ook voor het exporteren van bestellingen en klantgegevens, zodat je het back-office systeem up-to-date kunt houden.

Hosting

Je webwinkel draait op een server die in de meeste gevallen ook van de aanbieder van de webwinkelapplicatie is. De meeste webwinkelpakketten zijn dan ook gecombineerd met een webhostingpakket. Standaard krijg je daar een eigen domein voor je winkel bij. Hoe meer producten je aan wilt bieden, hoe meer ruimte je nodig hebt. Als je voor ieder product een foto van een fatsoenlijke kwaliteit en wat extra informatie toevoegt, kom je al snel aan een paar honderd kilobyte per product. Voor 1000 producten heb je dan minstens 250 MB aan opslagruimte nodig. Mocht je webwinkel dan ook nog eens populair worden, dan moet je niet te krap in de toegestane hoeveelheid dataverkeer zitten en geen naheffing achteraf krijgen. Versleuteld dataverkeer heeft de voorkeur, zodat niet iedereen de bestel- of klantgegevens zou kunnen inzien.

De meeste webwinkels werken met PHP en een MySQL-database. Voor de winkelier is dat niet echt interessant, sommige aanbieders melden niet eens wat er aan de achterkant allemaal gebeurt. Maar als je zelf wat extra pagina's wilt toevoegen of op een andere manier iets met de database wilt doen of de schijfruimte ook voor andere dingen wilt gebruiken, is het wel handig als je daar via ftp bij kunt.

Vanzelfsprekend wil je na verloop van tijd ook wel eens weten hoeveel bezoekers je winkel heeft gehad, of welke pagina's het vaakst of helemaal niet zijn bezocht. Dat is nog de meest simpele vorm van statistieken, die heeft iedere webwinkel wel. Het wordt leuker als je ook overzichten van bestellingen en omzet kunt genereren, zodat je op grond daarvan bijvoorbeeld gerichte aanbiedingen kunt doen of wijzigingen in je assortiment kunt aanbrengen.

Kleine zelfstandige

Als je een webwinkel hebt uitgekozen en een lay-out hebt gemaakt, al dan niet op basis van een van de vele sjablonen die iedere aanbieder heeft, kun je aan de slag om de winkel te vullen. Als dat proces, al dan niet moeizaam, is afgesloten en de betalingsmogelijkheden zijn ingesteld, kan de verkoop beginnen. Nu is het wachten tot de bestellingen binnen beginnen te stromen.

Het is goed even stil te staan bij de formele status die je op dat moment hebt. In principe ben je commercieel bezig en moet je dus als zelfstandige ondernemer bij de Kamer van Koophandel geregistreerd staan. Ook moeten de klanten BTW betalen over hun bestellingen die jij op jouw beurt weer aan de belastingdienst moet afdragen. Je hebt

Bij One-Stop-Webshop zijn veel beheer-details in te stellen, zoals hier de berekening van de verzendkosten.

Het beheer van een webwinkel van 123webshop is overzichtelijk en biedt toch alle basisfuncties.

dus ook een BTW-nummer nodig. Bovendien moet je er voor zorgen dat je administratie goed op orde is, omdat je aan het eind van het jaar belastingaangifte moet doen. En als je het helemaal goed wil doen moet je je ook nog houden aan de Europese wetgeving inzake verkoop via internet (koop op afstand), bijvoorbeeld het verstrekken aan de klanten van volledige en correcte informatie en contactgegevens.

Om een gratis webwinkeltje te beginnen voor je zelfgemaakte sieraden zal dat allemaal wel niet nodig zijn, maar als er wat

meer omzet gegenereerd gaat worden, is het toch aan te raden inderdaad 'eerst even bij de Kamer van Koophandel langs te gaan'.

123webshop

De webwinkels van 123webshop zien er allemaal ongeveer hetzelfde uit. Er zijn wat kleurtjes in te stellen en je kunt een eigen logo toevoegen, maar de hoofdlay-out blijft hetzelfde. Dat is geen nadeel, want alle belangrijke functies zijn goed bereikbaar.

Aan iedere productcategorie kunnen subcategorieën op het eerste niveau worden toegevoegd. Zeker bij een groter aantal producten is dat aan te raden, anders worden de pagina's met artikelen al snel erg lang. 123webshop is dan ook primair gericht op de wat kleinere webwinkels. Dat betekent niet dat de mogelijkheden beperkt zijn: alle gangbare functies zijn geïmplementeerd en binnen bepaalde grenzen ook goed bruikbaar.

De pakketten L, XL en XXL verschillen alleen in webruimte, respectievelijk 250, 500 en 1000 MB, en natuurlijk in prijs: 9,95, 14,95 respectievelijk 24,95 euro. Daar hoort betalen via PayPal standaard bij. iDeal is ook te gebruiken voor eenmalig 50 euro aan activatiekosten. Rechtstreeks betalen met een creditcard kan niet.

One-Stop-Webshop

Bij One-Stop-Webshop kun je kiezen voor de standaard lay-out of je kunt voor 99 euro een van de uitgebreidere templates nemen. Die kunnen zonder meerkosten ook aan je eigen huisstijl en logo worden aangepast. De webwinkels op basis van One-Stop-Webshop zijn dan ook niet meteen onderling uitwisselbaar, er is een duidelijk eigen karakter aan te geven.

De beheer-module van WizBizz is sober gehouden en blijft daarvoor overzichtelijk.

Het beheer van de verzendkosten etc. lijkt bekend: Shoptrader is net als Wizbizz gebaseerd op het open-source pakket osCommerce.

Er zijn vijf pakketten: Internet Kassa Only, Start, Basic, Advanced en Multishop. Internet Kassa Only is bedoeld voor bedrijven die al een eigen webwinkel hebben en de betaling via One-Stop-Webshop willen regelen. Bij Start kun je maar 20 producten aanbieden, bij In-

ternet kassa en Basic 150, zodat we al snel bij de Advanced-versie uitkomen, daarbij is het aantal artikelen onbeperkt. Met een serverruimte van 750 MB zal dat met 1000 artikelen wel lukken, maar erg veel meer moeten dat er ook niet zijn. De opstartkosten van 250 euro

en het maandelijks abonnement van 59,95 euro lijken aan de hoge kant in vergelijking met de andere webwinkels, maar daarvoor zitten PayPal, iDeal, Visa en MasterCard standaard in het pakket. Indien je meerdere aparte winkels wilt hosten, kun je voor Multishop kiezen. Daarvoor krijg je meer serverruimte (1500 MB), maar de opstartkosten zitten op maar liefst 750 euro en de maandelijks abonnementskosten op € 99,95, waar bovendien voor elke additionele winkel nog 10 euro per maand bijkomt.

Je kunt talloze zogenaamde extra modules en koppelingen aanschaffen waarmee je de mogelijkheden en functionaliteit van je webshop kunt uitbreiden, zoals extra taalmodules (Nederlands en Engels zijn al standaard aanwezig) of het uitbesteden van de verzendingen aan TNT. Aan elke dienst zit een (eenmalige) betaling gekoppeld, die per module kan variëren van 75 tot 350 euro. Aan de beheerskant kun je alles uitgebreid instellen.

WizBizz

De lay-out van een WizBizz-webwinkel is overzichtelijk en functioneel. Er zijn genoeg mogelijkheden om er met kleuren en afbeeldingen een eigen uitstraling aan te geven.

Ook de beheermodule is sober uitgevoerd, en dat is maar goed ook, anders zou je de weg kwijtraken in de vele mogelijkheden. Product(sub)categorieën zijn ongelimiteerd te gebruiken. Betalen met creditkaart gaat via PayPal, Ogone of Buckaroo. iDeal kost eenmalig 95 euro.

WizBizz is alleen een webwinkel en kost 250 euro. Daar moet dus nog hosting bij. Omdat het aantal producten in principe onbeperkt is en dus afhangt van de opslagruimte kiezen we voor het basispakket van 100 MB voor 15 euro per maand. Mochten we daar uitgroeien dan kunnen we nog opwaarderen naar het Pro-pakket van 200 MB voor 25 euro, anders moet je de webwinkel extern hosten en ben je eenmalig 75 euro kwijt voor de installatie van WizBizz.

Shoptrader

De website van Shoptrader doet het onder Firefox 2.0 niet goed, de stijlen worden niet goed geladen en dat doet het ergste vrezen voor de webwinkels die met Shoptrader zijn gemaakt. Die angst blijkt ongegrond, de voorbeeldsites zien er prima uit. We kiezen voor de variant Shoptrader Pro waarmee 2000 artikelen kunnen worden aangeboden voor 29,50 euro per maand.

PayPal is standaard, iDeal kost 7,50 euro per maand extra. Voor andere banken en betalingen met Visa, MasterCard of American Express maakt Shoptrader gebruik van Payment Service Provider Buckaroo, waarbij je 150 euro kwijt bent aan aansluitkosten. Daarbij komen nog 30 euro per maand voor iDeal, 30 euro voor Visa/MasterCard, 10 euro voor American Express en 10 euro voor eenmalige machtigingen, naast de 7,50 euro voor Shoptrader om deze betalingsmogelijkheden te kunnen

Online webwinkelsystemen						
	123webshop	One-Stop-Webshop	WizBizz	Shoptrader	Mijnweb-winkel	Strato
Website	www.123webshop.nl	www.one-stop-webshop.nl	www.wizbizz.nl	www.shoptrader.nl	www.mijnwebwinkel.nl	www.strato.nl/shops
Variant	Pakket XXL	Advanced	Basis	Shoptrader Pro	Professional	AdvancedShop
Producten						
Maximaal aantal producten	onbeperkt	onbeperkt	onbeperkt	2000	onbeperkt	1000
Maximaal aantal categorieën	onbeperkt	onbeperkt	onbeperkt	onbeperkt	onbeperkt	100
Hierarchische categorieën	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Productdetails	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Productvarianten	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Product-slideshow	–	–	–	–	–	✓
Minimum bestelling of waarde	–	✓	–	–	–	✓
Kwantumkorting / staffelprijzen	– / –	✓ / ✓	– / –	✓ / ✓	✓ / ✓	✓ / ✓
Aanbiedingen	✓	✓	✓	✓	–	✓
Beschikbaarheidsweergave	✓	✓	✓	✓	–	✓
Shopdesign						
Ontwerp via browser	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Meertalig	–	✓	–	–	–	✓
Zoekfunctie	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing						
Verkoop via eBay	–	✓ ⁵	–	–	–	✓
Cross-selling handmatig / automatisch	–	✓ / –	✓ / –	– / –	– / –	✓ / – ⁴
Nieuwsbrief / aanbevelen	✓ / –	✓ / ✓	✓ / ✓	✓ / ✓	✓ / ✓	✓ / ✓
Kortingsbonnen	–	✓	–	–	–	✓
Keurmerk Trusted Shops	–	–	–	–	–	✓
Statistieken	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Verzending / betaling						
Gestaffelde verzendkosten	–	✓	✓	✓	✓	✓
Verzendetiketten	–	–	–	TPG	TNT	UPS
Creditcard / incasso / rembour	– / ✓ / ✓	✓ / ✓ / ✓	✓ / ✓ / ✓	✓ / ✓ / ✓	– / ✓ / ✓	✓ / ✓ / ✓
PayPal / iDeal / Paynova	✓ / ✓ / –	✓ / ✓ / –	✓ / ✓ / –	✓ / ✓ / –	– / ✓ ² / –	✓ / ✓ / ✓
BTW-berekening	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Meerdere valuta	–	✓	–	–	–	✓
Beheer en klantgegevens						
Factuur / pakbon	✓ / ✓	✓ / –	✓ / ✓	✓ / ✓	✓ / –	– ⁴ / – ⁴
E-mailbevestiging	–	✓	✓	–	–	✓
Voorraadbeheer	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Klantbeheer	✓	✓	–	✓	–	✓
Import / export klantgegevens	– / –	– / ✓	– / –	– / –	– / –	✓ ¹ / –
Import / export producten	✓ / –	✓ / ✓	✓ / –	✓ / ✓	– / –	✓ / ✓
Import / export bestellingen	– / –	– / ✓	– / –	– / –	– / –	– / ✓
Webhosting						
Aantal domeinen	1	1	1	1	1	1
Opslagruimte (MB)	1000	750	100	–	fair-use	500
Dataverkeer (GB/maand)	25	15	5	–	fair-use	20
SSL-versleuteling (128 bit)	–	✓	–	–	–	✓
FTP-toegang	nvt	nvt	✓	nvt	nvt	5
PHP4 / PHP5 / Perl	nvt / nvt / nvt	nvt / nvt / nvt	✓ / ✓ / ✓	nvt / nvt / nvt	nvt / nvt / nvt	✓ / ✓ / ✓
Databases	nvt	nvt	3	nvt	nvt	2
MySQL4 / MySQL5 / PostgreSQL	nvt / nvt / nvt	nvt / nvt / nvt	✓ / ✓ / –	nvt / nvt / nvt	nvt / nvt / nvt	✓ / ✓ / –
Back-office	eigen	eigen	osCommerce	osCommerce	eigen	ePages
Beoordeling						
Bediening	○	○	⊖	○	○	⊕
Vormgeving webshop	○	⊕	○	○	○	⊕⊕
Functieomvang	○	⊕	⊕	⊕	⊖	⊕
Prijs / contract						
Instellingskosten (excl. BTW)	–	€ 250	€ 250 (webwinkel)	–	–	–
Maandelijks kosten (excl. BTW)	€ 24,95	€ 59,95	€ 15 (hosting)	€ 29,50	€ 19	€ 27,90
Minimale duur (maanden)	12	nb	12	12	12	12
¹ e-mailadressen ² alleen via Mollie BV ³ wel via BiBit en Way2Pay ⁴ wel bij het PremiumShop-pakket ⁵ eenmalig € 250 ⊕⊕ zeer goed ⊕ goed ○ voldoende ⊖ slecht ⊖⊖ zeer slecht ✓ aanwezig – niet aanwezig nb niet bekend						

gebruiken. Het kan dus aardig in de papieren lopen als je alle betalingsmogelijkheden wilt aanbieden.

Bij het beheer van de webwinkel bekruipt ons het gevoel van een déjà vu: Shoptrader komt qua bediening wel erg overeen met WizBiz. Het blijkt dat beide webwinkels gebaseerd zijn op het opensource webwinkelpakket osCommerce (zie Softlink). Alleen oogt het hier allemaal wat vriendelijker en verzorgder.

Mijnwebwinkel

De webwinkels van Mijnwebwinkel zijn duidelijk herkenbaar, de klant ziet meteen wat de mogelijkheden zijn. Je kunt een gratis webwinkel maken en deze dan later upgraden naar een Professional-versie. Bij de gratis versie krijg je ook 'gratis' Google AdSense reclame.

In de gratis versie kun je 50 producten kwijt, in de Professional-versie is dat aantal onbeperkt. Er zijn dan geen limieten voor schijfruimte en dataverkeer, maar er wordt wel een fair-use-policy gebruikt zonder dat duidelijk wordt wat dat inhoudt.

Voor de betalingen heeft Mijnwebwinkel een overeenkomst met Mollie BV om iDeal te gebruiken. Daar betaal je geen vaste kosten voor, alleen de transactiekosten. Daarnaast is het mogelijk via Ogone te betalen. Dit kost meer, maar dan is het wel voor klanten mogelijk om met PayPal of creditcard te betalen.

Mijnwebwinkel is bedoeld voor de kleine kruidenier of startende ondernemer. Dat uit zich onder andere in het feit dat je geen producten kunt importeren vanuit bijvoorbeeld een Excel-bestand, die zul je dus allemaal stuk voor stuk handmatig via de web-interface in moeten voeren. Bij meer dan 100 producten wordt dat al vrij snel een verschrikkelijk werk.

Strato

Sinds enkele jaren timmert het van origine Duitse webhosting bedrijf Strato stevig aan



Bij Mijnwebwinkel kun je beginnen met een gratis winkel (maar wel met Google AdSense reclame) en later naar een betaalde versie overschakelen.

de weg. Het is in zes landen actief en noemt zich "Europa's op een na grootste webhosting-aanbieder". Naast webhosting is Strato ook aanbieder van webshops.

Door de integratie met Paynova kan er bij de webwinkel betaald worden met creditcard en via iDeal zonder eenmalige of periodieke kosten. Die mogelijkheid bestaat vanaf de Strato AdvancedShop, die we toch al nemen omdat de BasicShop maar ruimte biedt aan 100 producten. Je kunt ook van alternatieve betalingsmethoden gebruik maken, zoals PayPal of het Britse Moneybookers.

Ook Strato maakt gebruik van ePages en heeft een WYSIWYG-editor voor het invoeren van de productinformatie en productvarianten, hetgeen het assortimentbeheer wat prettiger maakt. Er is eigenlijk nog weinig te

wensen over en het blijft toch beheerbaar. Als je automatisch facturen en pakbonnen wilt genereren, zul je het twee keer zo dure PremiumShop-pakket moeten nemen.

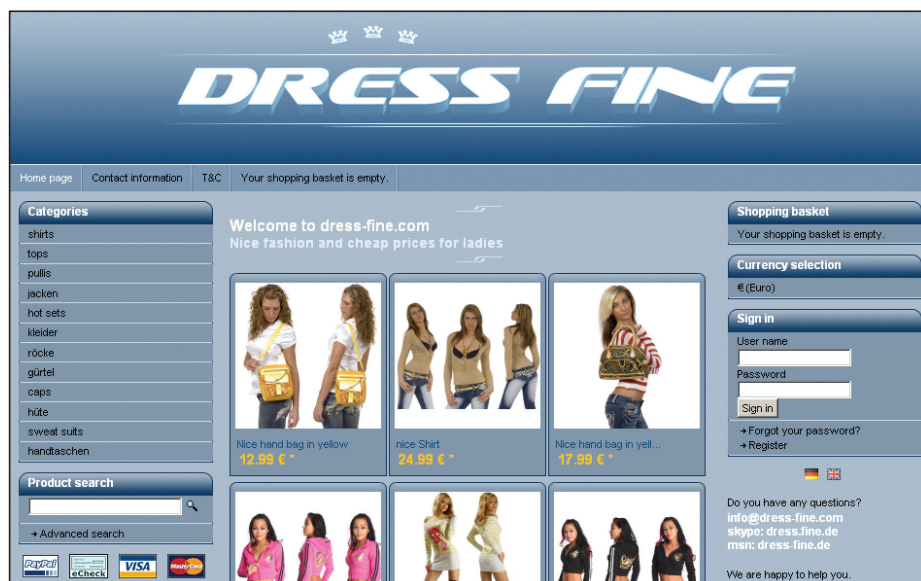
Conclusie

Je kunt webwinkels onderscheiden in oplossingen van webhosters die een eigen variant hebben bedacht, de winkels op basis van osCommerce en de webshops met ePages als back-office. Bij de webwinkels op basis van osCommerce passen de webhosters het bestaande open-source pakket aan hun eigen wensen en vormgeving aan en kunnen dat daarom voor een niet al te hoog bedrag aanbieden. Dat leidt tot goed te gebruiken webwinkels die qua lay-out wat op elkaar lijken en waar je soms nog zelf wat aan kunt knutselen.

De propriëtaire oplossingen zijn wat beperkter in hun mogelijkheden, met name aan de beheerskant. Toch kunnen die mogelijkheden al meer dan voldoende zijn, qua prijspeil is dat niet zoveel hoger of lager maar dan is de bediening wel makkelijker.

De meer professionele oplossingen voor de wat grotere webwinkels hebben een uitgebreide back-office en vergen dus ook een professioneler beheer.

Ondanks de onderlinge verschillen in mogelijkheden verschillen de webwinkels niet zoveel in prijs. Voor 20 tot 30 euro per maand is er wel iets te vinden wat bij je aspiraties past. Daar komen dan nog wel de kosten bij voor het afhandelen van de betaling via PayPal, iDeal en creditcard. Dat kan aardig in de papieren gaan lopen, waardoor de maandelijkse prijs voor het huren van je webwinkel eigenlijk slechts de helft of minder van de totale kosten van het exploiteren van een webwinkel zijn. (nkr/ddu)



Een webwinkel van Strato heeft een professionele uitstraling, alle mogelijkheden zijn aanwezig.

Softlink 09WD028

ct