

# 'HET KRIEBELT NOG

## De ervaringen van vijf gestopte webwinkeliers

Het aantal webwinkeliers in Nederland groeit nog altijd. Maar behalve veel inschrijvingen kent de Kamer van Koophandel ook veel uitschrijvingen in de categorie 'detailhandel via postorder of internet'. Vijf voormalige webwinkeliers vertellen hun verhaal aan Twinkle.

Tekst: Arjan van Oosterhout Beeld: Twinkle/BBP Media

In de eerste helft van dit jaar schreven zich 5.345 startende verkopers op afstand in bij de Kamer van Koophandel. Het aantal uitschrijvingen in dezelfde periode lag met 2.742 ondernemingen bijna de helft lager. Toch gaat het omgerekend om 15 webwinkeliers per dag die ophouden met hun handel. Vijf voormalige webwinkeliers vertellen over gaten in de markt, stapels in de garage en ondernemersplezier.

**'Een webwinkel doe je er niet even bij'**

Wie  
**Maris Maria Renne**  
Webwinkel  
**www.teitloos.nl**  
Periode  
**maart 2010 t/m februari 2014**  
Nu  
**blogger en social media & webshop coach**

'Toen ik begon met Zoetiteit.nl, die ik later met een andere shops heb gebundeld in Teitloos.nl, waren er vooroordelen. Ik was destijds een alleenstaande moeder en dan denken mensen dat je het ondernemen een beetje tussen het koken en de Teletubbies door doet. Maar ik was een lening aangegaan om mijn bedrijf tot een succes te maken en dat is het ook geworden. Ik merkte echter dat ik steeds minder toekwam aan de creatieve kant van het ondernemen, ondanks dat mijn partner in de zaak kwam werken en we een bedrijfspand betrokken. Iedereen jaar maakte ik de balans op en afgelopen januari constateerde ik dat ik geen zin meer had in al dat procesmatige werk. Ik was te klein om mensen aan te nemen en ik vroeg me af of ik nou tegen de grote webwinkels wilde of kon opboksen. Ik besloot Teitloos.nl te verkopen. Het was geen gemakkelijk besluit, maar ik ben er heel blij mee. De periode als webwinkelier heeft me veel zelfvertrouwen en nuttige contacten opgeleverd. Nu ben ik actief als blogger op Haremaristeit.nl, als coach voor webshops en als adviseur op het gebied van social media. Ik zie heel veel webshops die alleen de aanbieding van de week tweeten. Daar valt een wereld te winnen.'

# WEL'



Bigbellies.nl  
Eshoppen.be  
Esgii.nl,  
Groenprint.nl,  
Insects2eat.nl  
Plus-speelgoed.nl  
Teitloos.nl



**Wie**  
**Menno Kleijweg**  
**Webwinkel**  
[www.groenprint.nl](http://www.groenprint.nl),  
[www.insects2eat.nl](http://www.insects2eat.nl)  
**Periode**  
januari 2010 t/m oktober 2012  
**Nu**  
mede-eigenaar Sayah Drinks



**Wie**  
**Silvia Schaket**  
**Webwinkel**  
[www.bigbellies.nl](http://www.bigbellies.nl)  
**Periode**  
maart 2011 t/m februari 2013  
**Nu**  
marketeer bij  
ICM Opleidingen & trainingen

**'Mijn vrouw  
heeft veel tijd  
doorgebracht  
in de garage'**

'Het idee voor Insects2eat.nl ontstond op vakantie in Thailand. Ik zag voor me dat er ook in Nederland markt was voor sprinkhanen en meelwormen om te eten, en dus begon ik een webwinkel. Op dat moment runde ik met een compagnon al Groenprint.nl. We waren makelaars in duurzaam drukwerk, maar daar lag mijn passie niet. Mijn zakenpartner Michael Mijnaals ging er alleen mee door en ik stortte me op de insecten. Via een agent in Zweden kon ik er aan komen. Ik ben er al vrij snel weer mee gestopt, toen een vriend me meetrok in een nieuw avontuur: spekkoekelekeur. Het was realistischer om daar een toekomst rond op te bouwen. Ik ben merkeigenaar van Sayah en feitelijk run ik nu een drankgroothandel. Het domein van Insects2eat.nl is nog wel van mij, net als een aantal gerelateerde domeinnamen. Ik baal er wel eens van dat ik veel van die url's heb verkocht, omdat je nu merkt dat de insectenmarkt begint aan te trekken. Nog altijd komen 9 van de 10 mensen die eetbare insecten zoeken bij mij uit. Het kriebelt nog wel, maar een webwinkel doe je er niet even bij. Ik heb het voorraadbeheer bijvoorbeeld onderschat. Soms ging het opeens hard. Dan belde ik smekend naar Zweden om te vragen of ze heel snel wilde leveren.'

'Toen mijn zoon een geslaagde niertransplantatie had ondergaan en kort daarna mijn derde kind was geboren, wilde ik vanuit huis maatschappelijk betrokken gaan ondernemen. Ik vond een gat in de markt in online verkoop van tweedehands positiekleding. De opbrengst ging naar vijf gerelateerde goede doelen, een winst-oogmerk had ik niet. Bigbellies.nl ging in maart 2011 live en het liep al snel goed. Iedere dag kwam er een mannetje van de post aan de deur, mijn huis kwam helemaal vol te liggen. Gelukkig vond ik vrijwilligers voor het logistieke proces, een fotograaf die kosteloos productfoto's wilde maken en ruimte om een deel van de kleding uit te kunnen hangen. Het gaf allemaal onwijs veel energie, maar Big Bellies ging ook steeds meer energie kosten. Ik moest een handvol mensen aansturen en ik was vaak tot half twee 's nachts aan het werk. Mijn lontje werd korter en een stemmetje in mijn hoofd zei dat ik de balans kwijt was die ik juist had gezocht. Na lang wikken en wegen ben ik gestopt. De webwinkel heb ik niet verkocht, omdat het toch mijn eigen kindje is. Het domein slaapt en ik moet zeggen dat 't nog wel eens trekt. Het mooie van webwinkelier zijn, is dat je constant aan het pionieren bent. Je kunt snel besluiten nemen, maar het is ook moeilijk om het werk af te bakken. Toch had ik die twee jaar voor geen goud willen missen.'