

‘Ook tijdens kerst hebben we toch nog even vergaderd over ons bedrijf’

Charlotte Waaijers
zaterdag 21 maart 2015, 6:00
Update: zaterdag 21 maart 2015, 18:13



Michiel en Rogier Bestebroer van NextChapter. (Foto: Mark Horn voor het Financieele Dagblad.)

[‘Ook tijdens kerst hebben we toch nog even vergaderd over ons bedrijf’ \(PDF\)](#)

Ze bouwden al webshops, maar een desktopsite werkte niet goed op een mobiel. Dus ontwierpen de gebroeders Bestebroer ‘mobile first software’. Hun bedrijf NextChapter bouwt nu webwinkels voor elk type apparaat.

Veel bedrijven hebben de snelle groei van mobiel shoppen niet kunnen bijbenen, zo constateerden Rogier (36, cto) en Michiel (41, ceo) Bestebroer vier jaar geleden. ‘In de meeste webshops komt nu 50 procent van verkeer van mobiele apparaten’, legt Michiel Bestebroer uit. ‘Dat was twee jaar terug nog maar 20 procent.’

Daardoor zaten winkels met een probleem. Want mobiele apparaten werken anders dan desktop-pc’s. ‘Ze hebben een kleinere processor, vaak een langzamere internetverbinding, een kleiner scherm en bovendien een heel andere bediening’, aldus de oudste Bestebroer. Websites die gebouwd zijn voor snelle desktops, kunnen trager worden op een mobiel apparaat. Met lagere conversiepercentages (het deel van de bezoekers dat daadwerkelijk iets koopt) tot gevolg.

Vlotter winkelen

Daarom besloten de broers software te ontwikkelen waarmee ze webshops afzonderlijk kunnen opbouwen voor verschillende soorten apparaten, zodat de website op bijvoorbeeld een smartphone een minder snellere internetverbinding of processor nodig heeft, en het winkelen vlotter gaat.

Daarmee waren ze volgens eigen zeggen de eerste in Europa die ‘mobile first’ bouwden. En die aanpak werkte: ‘Van alle klanten die nu NextChapter gebruiken, is de mobiele conversie tussen de 100% en 800% omhooggegaan.’

Ook het verdienmodel namen de Bestebroers voor hun spin-off op de schop. Ze kozen voor een abonnementenmodel. Winkeliers betalen een maandelijks bedrag voor hun webwinkel en het onderhoud ervan. Dat maakt het minder duur om de

shops aan te bieden, legt Bestebroer uit. ‘De software is in de basis voor alle klanten hetzelfde.’

eBay

Met die strategie concurreert Bestebroer met een groot bedrijf als Magento, dat onderdeel is van het Amerikaanse eBay. ‘Magento maakt gebruik van opensourcesoftware. De technologie is in principe vrij te gebruiken, maar om een op maat gemaakte shop te krijgen, moet een winkelier alsnog programmeurs inhuren: dat is duur.’

SEOshop, een Nederlandse aanbieder van webshops, met ruim 8000 klanten, ziet hij niet als directe concurrent. ‘SEOshop richt zich op een ander deel van de markt. Wij kijken naar het hoge segment, naar de meer veeleisende klanten, die bijvoorbeeld al systemen hebben die wij moeten koppelen.’

Er lijkt nog ruimte op de markt voor webshops. Volgens het CBS neemt zowel het aantal e-shoppers als de frequentie waarmee ze winkelen toe. Het percentage Nederlandse internetgebruikers dat online winkelt, verdubbelde tussen 2002 en 2014 tot 83%. Absoluut geteld verdriedubbelde het aantal webshoppers tot 10,3 miljoen mensen.

100 klanten

Inmiddels hebben de Bestebroers voor hun spin-off al ruim 100 klanten binnengehaald. Winkels zoals juwelier Lucardi bijvoorbeeld, kledingwinkel SuperTrash en Kijkshop.

‘Cruciaal voor ons was dat NextChapter niet onze oude site wilde ombouwen’, vertelt Theo Koomen, managing director van Lucardi. ‘In plaats daarvan hebben ze een aanvullende shop voor mobiele apparaten gemaakt. Sindsdien is onze conversie op smartphones bijna verdubbeld: 3 op de 200 mensen die via de mobiel de webshop bezoeken, kopen iets.’

Naast bedrijven die een aanvullende shop willen, heeft NextChapter sinds twee jaar ook klanten waarvoor het meerdere verkoopkanalen verzorgt. Zo kunnen bezoekers van de SuperTrash-winkel in de Amsterdamse PC Hoofdstraat nu ook via zogenoemde ‘in-store webshops’ kleren afrekenen. Medewerkers lopen rond met iPad mini’s waarop een aangepaste versie van de webshop draait, zodat klanten bijvoorbeeld producten die niet op voorraad zijn alsnog kunnen bestellen. Betalen kan met de bankpas op de iPad. ‘Vanaf 2015 rollen we ook een “big screen”-versie uit, met vaste touchscreenschermen van 55 inch.’

Omzet verdubbeld

Bij NextChapter gaan de zaken snel vooruit. ‘Onze omzet is elk jaar verdubbeld’, aldus Bestebroer. Hoe groot die precies is, zegt hij niet. De spin-off heeft nog geen eigen winst-en-verliesrekening. Wel voorspelt hij voor dit jaar een omzet van € 1 mln. ‘We hebben nog nooit zoveel aanvragen voor prospects gehad.’

Dat hij samenwerkt met zijn broer leidt vooralsnog nog niet tot problemen. In huize Bestebroer kunnen ze het ook over andere dingen hebben dan over hun bedrijf. Althans: meestal. ‘Ik moet eerlijk toegeven dat we met kerst toch even stonden te vergaderen. Maar de familie is trots, die maakt hier geen punt van.’