

‘Tuinbranche zit vast in oud retailmodel’

23-09-2014 00:00

Gevestigde retailers in de tuinbranche hebben geëxperimenteerd met webwinkels, en vervolgens gesaneerd. “Met als gevolg dat ze anno 2014 nog steeds niet fatsoenlijk online zijn”, aldus oprichter Danny Campion van Strooizout.nl, Gazon.nl en Tuinendier.nl in het septembernummer EtailTrends.

De traditionele retailers zitten vast in het oude retailmodel, stelt hij. De gevestigde grootmachten kunnen zich volgens Campion niet voorstellen dat een nieuwkomer hun markt betreedt en dat leveranciers nieuwe kanalen bedienen. “Ik wil daar niet tegenaan schoppen, maar die wereld is langzaam aan het veranderen.”

Campion begon in de strenge winter van 2010 met de online verkoop van strooizout. De webwinkel Tuinendier.nl, die in het voorjaar van 2013 geopend werd, is volgens hem een volwaardig tuincentrum online. Hoewel multichannel de toekomst heeft, zijn sommige leveranciers volgens hem nog schuw. “In de mode bewegen ze eindelijk in die richting, maar de tuinbranche loopt achter.”

Tuinendier.nl concurreert met zowel tuincentra als bouwmarkten, supermarkten en discounters. “Dat trekt de verkoopprijzen naar beneden en dan moet je schipperen om je service op peil te houden.” Het is volgens Campion lastig om de laagste prijs te verkopen en tegelijkertijd klanten met vragen te woord te staan. “Een beetje webshop is geen zolderkamerzaakje. Wij investeren als bedrijf waarschijnlijk meer dan de gemiddelde retailer.”

Campion vertelt in EtailTrends 5 onder meer over de moeilijkheden van de online verkoop van bulkproducten, first-mover advantage en de plannen met Tuinendier.nl. [Klik hier voor meer informatie over een abonnement op EtailTrends.](#)