

Ahold wil omnichannelnetwerk verder exploiteren

19-02-2015 00:00

Ahold ziet mogelijkheden om de verkoop door derden via zijn websites uit te breiden. Dat heeft ceo Dick Boer van het retailconcern laten weten tijdens het Anton Dreesmann Jaarcongres, waarvan een nabeschouwing in het februarinummer van RetailTrends staat.

"We zullen in de toekomst veel meer concurrentievoordeel halen uit ons omnichannelnetwerk", aldus Boer. Ahold is vanwege zijn bereik volgens hem een goede partner voor derden om verkopen te realiseren. Zo heeft het magazine Allerhande bijna drie miljoen lezers en trekt bol.com dagelijks 820 duizend unieke bezoekers. "Dit bereik stelt ons in staat om veel marketinggeld naar ons toe te trekken."

Zo kan een partij als Unilever volgens Boer beter investeren in verkoop via een site van Ahold in plaats van met een eigen kanaal. "Unilever ontwikkelde voor een paar miljoen een prachtige website voor één van haar merken. Maar wat dan? Je hebt traffic op die site nodig."

Voor Ahold-dochters bol.com en AH.nl is het bovendien belangrijk om te groeien. Boer ziet namelijk de opmars van potentiële concurrenten als AmazonFresh, Alibaba en Instacart. AH.nl heeft een penetratie van 2,5 procent in Nederland en veertig procent van de vijf miljoen klanten op bol.com koopt in één categorie. "Wat als we ervoor zorgen dat die klanten in meerdere categorieën gaan bestellen?", aldus Boer. AH.nl beschikt nu over een online assortiment van 25 duizend artikelen. Dat zou kunnen worden uitgebouwd met producten die niet in de winkels staan, aldus de ceo. Ook voor bol.com ziet hij nog veel mogelijkheden om het assortiment uit te breiden.

Door nieuwe elementen toe te voegen en vernieuwende businessmodellen te ontwikkelen geeft Ahold zijn eigen draai aan 'fusion retail', het thema van de jubileumeditie van het Anton Dreesmann Jaarcongres. In de nabeschouwing in het februarinummer van RetailTrends delen ook onder meer ceo Giovanni Colauto van de Bijenkorf en eigenaar Rogier van Camp van Leapp hun visie op dit onderwerp. Klik [hier](#) voor meer informatie over een abonnement op RetailTrends.