

## 'Nederland is een laatbloeier in parallelhandel'

23-03-2015 08:37

Parallelkanalen winnen het steeds meer van de reguliere verkoop via klassieke verkoopkanalen. Dat stelt commercieel directeur health & beauty Pieter Bottenberg van Holland Trading Group in het maartnummer van RetailTrends. "De opkomst van dollar stores, pound shops, euro-winkels en de Action in Nederland is grotendeels gebaseerd op parallelhandel."

Winkeliers proberen volgens Bottenberg meer te verkopen, terwijl producenten steeds meer producten de markt oppushen. Daardoor komen er kansen voor inkopers en handelsbedrijven zoals Holland Trading Group. Ook de verkoop van fietsen bij bouwmarkten en klassieke muziek bij Kruidvat wordt volgens hem parallelisatie genoemd. "Het is gewoon een realiteit in retail."

Formules als Action moesten het volgens hem aanvankelijk hebben van restpartijen. Die ontstaan voortdurend, terwijl producten bij fast moving consumer goods zo snel vernieuwd worden dat zowel retailers, grossiers als fabrieken niet in staat zijn oude voorraden op te maken. "Ook die restpartijen gaan het parallelcircuit in."

Na Action schakelt ook Blokker met Big Bazar over op 'containers vol parallelhandel', ziet Bottenberg. Nederland is volgens hem een laatbloeier in deze handel. "In Duitsland en Engeland is parallel-trade al jaren een geaccepteerd aanvoerkanaal."

In RetailTrends 3 wordt dieper ingegaan op parallelhandel, met aandacht voor de barrières van merkhouders en groothandels en een zwabberende rechtspraak. Volgende maand volgt een aflevering over de rol van deze handel voor webshops. Klik [hier](#) voor meer informatie over een abonnement.