

Bakker: 'Middensegment en pure players verdwijnen'

17-04-2015 00:00

Alle retailers die meer dan tien jaar bestaan komen ongewild 'stuck in the middle' te zitten. Dat zei BAS Group-oprichter Steven Bakker donderdag tijdens het congres What's going on in Retailing?!. "In het midden ga je zeker dood."

Spelers in het midden van de markt zijn volgens Bakker zowel niet 'hot' als niet goedkoop genoeg voor consumenten om er te kopen. "Het midden eet van je omzet en marge."

Bakker vertrok deze maand bij het concern achter Dixons, iCentre en MyCom, dat hij zelf heeft opgericht. Onder zijn leiding is Dixons 'zo hard mogelijk naar boven' gegaan, om uit het middensegment te ontsnappen. Daarvoor werden de elektronikawinkels onder handen genomen, met een omzetgroei van soms ruim honderd procent tot gevolg. "Al kwam dat waarschijnlijk ook doordat de vorige eigenaar er jarenlang niet in had geïnvesteerd", aldus Bakker.

In de toekomst is volgens hem verder geen plek voor pure players, omdat met alleen een webshop geen winst is te behalen. Zo ligt de conversie in winkels vele malen hoger, terwijl daar ook mogelijkheden zijn voor bijverkopen en storytelling. "In de winkel kun je waarde toevoegen. Pure players verdwijnen, tenzij ze winkels openen."

De ondernemer gelooft in 'omniservice', waarbij de fysieke winkel en de webshop elkaar versterken. Bakker wijst erop dat 88 procent van de totale customer journey online plaatsvindt. "Ik heb berekend dat één procent meer online traffic leidt tot een kwart procent meer offline omzet."