

## **B2b-marktplaats helpt retailers van handelsoverschotten af**

05-08-2015 07:49

Retailers kunnen op het nieuwe WeMarket hun overtollige voorraden onderling verkopen. De marktplaats is naar eigen zeggen de eerste members-only handelssite voor retailers, merken, distributeurs en groothandelaren.

“Naar schatting gaat jaarlijks meer dan 1,75 biljoen dollar verloren als gevolg van een mismatch in voorraden”, zegt cco Gijs van den Broek van WeMarket. “Veel bedrijven lopen omzet mis op hun kernactiviteit: handel.” WeMarket wil dit terugdringen door door kopers en verkopers samen te brengen.

Onder meer de Nederlandse fashionretailers Gaastra en Gsus, T-Mobile en Philips verhandelen hun producten al via de marktplaats. De aangeboden artikelen variëren van nieuwe collecties tot retourzendingen en gereviseerde producten.

Leden betalen een jaarlijkse fee van vijfhonderd dollar voor onbeperkt handelen. WeMarket vraagt geen percentage van de gesloten handelsovereenkomsten of voor het aanbieden van producten. De marktplaats verwacht dat zijn leden medio 2016 meer dan vijfhonderd miljoen dollar aan handel zullen omzetten en rekent op minstens één miljoen leden. WeMarket komt uit de koker van de oprichter van WeTransfer.