

'Handel tussen leveranciers en retailers gedateerd'

27-08-2015 13:33

Waar de online b2c-markt een enorme vlucht heeft genomen, is de b2b-handel ontzettend achtergebleven. “Ik ben verbaasd over hoe ontzettend ontransparant de wereldhandel is”, zegt cco Gijs van den Broek van WeMarket tegen RetailNews.

Leveranciers, merken en retailers hebben al jaren dezelfde werkwijze en weigeren volgens Van den Broek out of the box te denken. “Retailers bellen wekelijks met tien tot twintig suppliers om te vragen of ze nog een partij witte broeken in de aanbieding hebben.” De heersende opvatting is ‘dat het zo al jaren goed gaat’, stelt hij.

De huidige werkwijze is volgens Van den Broek echter tijdrovend en niet transparant. Retailers hebben geregeld wel de klanten, maar niet de juiste voorraad, terwijl leveranciers juist moeite hebben om de goede retailers te vinden. WeMarket wil deze ‘laatste barrières in de wereldwijde b2b-handel’ doorbreken met een marktplaats, waar alleen geregistreerde merken, leveranciers en retailers voor vijfhonderd dollar onbeperkt kunnen handelen.

Op WeMarket zijn zowel nieuwe collecties, als voorraden, geretourneerde en gereviseerde producten te vinden. Daarmee is het volgens Van den Broek een ideaal platform voor supermarktketens, die graag branchevreemde producten willen verkopen, maar niet altijd een grote afdeling en veel kennis beschikken om de juiste producten in te kopen.

Retailers kunnen ook hun eigen voorraden slijten op het platform. “Dat betekent dat hij aan het einde van het seizoen niet onnodig lang hoeft te discounten.” Vooral voor high end retailers is dat volgens Van den Broeck niet prettig, omdat consumenten bij hoge kortingen minder snel de nieuwe collectie aanschaft. “Met als gevolg dat veel van die nieuwe collectie weer afgeprijsd moet worden.”

Outlets en andere opkopers staan op WeMarket klaar om de onverkoopbare voorraden over te nemen. Weliswaar tegen een relatief laag tarief, maar dat moeten retailers volgens Van den Broek op de koop toe nemen. “Als je sneller van je oude voorraden af bent, verkoop je meer producten met een gezonde marge. Daardoor houd je onder de streep meer over.”

Van den Broek gaat op [RetailWatching](#) verder in op de digitalisering van de b2b-handel en de ambities van WeMarket.