

RetailRookies: Vanmoof en GROOS

15-09-2015 13:03

RetailTrends geeft ook dit jaar speciale aandacht aan tien retailpioniers. Een selectie van jonge, innovatieve concepten die inspelen op nieuwe consumentenbehoeften en de winkelstraat kleur geven. Vandaag op RetailNews: Vanmoof en GROOS.

De broers Taco en Ties Carlier startten in 2008 met het idee om de perfecte stadsfiets te ontwikkelen. Inmiddels verkoopt Vanmoof in 39 landen, van Japan tot aan Amerika. Ondanks dit snelle succes misten de ondernemers het contact met de consument, zegt Taco Carlier. "Via social media stonden we in nauw contact met hen en wilden dit ook in onze verkoop realiseren. Een eigen winkel bleek de ideale oplossing."

De huidige Vanmoof-winkelstand staat nu op zeven: Osaka, Taipei, Bangkok, Singapore, New York, Berlijn en Amsterdam. In eigen land werkt het trucje het allerbest, vertelt Carlier. "De winkel bevindt zich onder ons kantoor en we gebruiken hier een softwaresysteem waarmee we alle opmerkingen van klanten direct kunnen registreren en realtime inzien."

Waar Vanmoof zweert bij zijn winkel in Amsterdam, richt GROOS zich juist op Rotterdam. Oprichters Tjeerd Hendriks en Joost Prins willen dan ook alleen maar Rotterdamse producten promoten en werken met Rotterdamse makers. "Dat onderscheidt ons van 99,9 procent van de andere honderden conceptstores", aldus Hendriks.

GROOS, een vergeten Hollands woord voor trots, ontvangt een percentage over elk verkocht product van inmiddels zo'n tweehonderd merken en leveranciers. Zij hoeven echter geen huur per vierkante meter te betalen, zoals bij veel andere conceptstores. "Wij willen niet afhankelijk zijn van de huurder en concessies doen aan de kwaliteit van de winkel", zegt Hendriks. "Daarin zijn wij vrij eigenwijs."

In het septembernummer van RetailTrends vertellen tien RetailRookies over hun onderneming en strategie. Naast Vanmoof en GROOS komen LENA, Koop een Koe, House of Eléonore, Opgeweekt Noord, Bloomon, Valk Versmarkt, Mascolori en United Wardrobe aan het woord. Klik [hier](#) voor informatie over een abonnement op RetailTrends.