'Winkels in gebruiksgoederen zijn achterhaald'

16-09-2015 14:11

Retailers moeten kijken naar hoe ze waarde in stand kunnen houden, in plaats van die te verplaatsen. En daar moeten ze dan telkens een marge opzetten, stelt oprichter en ceo Daan Weddephol van deelplatform Peerby in het septembernummer van EtailTrends. “Dat betekent dat je voor gebruiksgoederen naar leasemodellen gaat.”

Winkels die gebruiksgoederen verkopen zijn volgens Weddepohl eigenlijk nu al niet meer van deze tijd. “Je hebt veel spullen die je maar eens in de zoveel tijd nodig hebt, dat het onzin is om ze te bezitten.” Internet maakt het volgens hem mogelijk om in kaart te brengen waar er overcapaciteit is, die te ‘ontbundelen’ en aan te bieden.

Over vijf jaar kopen volgens Weddepohl alleen nog liefhebbers een auto. “Waarom zou je er nog één kopen als die op afroep staat op de plek waar je hem nodig hebt?”, vraagt hij zich hardop af.

Deze ontwikkeling, in combinatie met 3D-printing, zorgt ervoor dat Weddepohl te doen heeft met retailers. Al zitten we volgens hem in zo’n gigantische transitie dat nagenoeg elke branche ‘gedisrupt’ wordt. “Maar retail is wel een heel helder geval.”

Peerby speelt op deze ontwikkeling in met zijn nieuwe dienst Peerby GO, waarbij gebruikers tegen betaling producten van hun buren kunnen huren. Daarnaast werkt het deelplatform aan het concept van ‘de deelbare boor’: een apparaat dat niet meer wordt ontwikkeld voor een enkele consument, maar om gedeeld te worden. Weddepohl gaat daar in het septembernummer van EtailTrends dieper op in. Klik hier voor meer informatie over een abonnement.