

'Meer merken volgen Van Bommels voorbeeld'

04-11-2015 14:04

Meer leveranciers gaan net als Van Bommel de directe verkooprol naar consumenten opeisen. Dat voorspelt voorzitter Jan Meerman van branchevereniging INretail in zijn [column](#).

Meerman reageert daarin op de commotie in de schoenenbranche naar aanleiding van Van Bommels aankondiging van een eigen webshop. De webwinkel wordt begin volgend jaar gelanceerd. Het schoenenmerk heeft naar eigen zeggen geen keuze. 'De nieuwe online realiteit dwingt ons nu een ingreep te doen die voor het dealernetwerk gevoelig ligt maar voor het merk van levensbelang is', aldus Van Bommel in een brief aan schoenenretailers.

De wijze waarop het schoenenmerk zijn plannen presenteert is echter van een bedenkelijk niveau, aldus Meerman. 'Een groot aantal winkeliers heeft - soms generaties lang - de firma Van Bommel groot gemaakt in Nederland. Als je dan besluit om die mensen op zo'n laat moment iets te laten weten over zo'n ingrijpend plan dan voelt dat als een klap in het gezicht.'

Voor retailers is volgens Meerman belangrijk dat ze baas blijven in eigen winkel. Klanten bezoeken een winkel vanwege onder meer de service en het assortiment. 'Ga daarom nog meer uit van eigen kracht en zoek vanuit die positie professionele samenwerking met leveranciers. Ook op online gebied.'

Van Bommel is niet het eerste merk dat het retailkanaal omzeilt. Op [RetailWatching](#) wordt het fenomeen verder belicht.