

## Miele: 'Consument koopt vaker direct bij merken'

10-05-2016 14:32



Consumenten verwachten in hun aankoopproces een koopknop op de websites van merken. Het is dan ook niet ondenkbaar dat Miele al zijn producten zelf online gaat verkopen. Dat zegt directeur verkoop consumentenproducten Linda Paez in het meinumner van RetailTrends.

Miele heeft al een eigen webwinkel, maar daar worden alleen accessoires en reinigings- en onderhoudsproducten te koop aangeboden. In andere landen experimenteert het Duitse merk al met een breder online aanbod, vertelt Paez. Of en hoe snel dat ook in Nederland gaat gebeuren, kan ze nog niet zeggen.

Paez verwacht afgaand op de ontwikkelingen in bijvoorbeeld de modebranche dat een deel van de consumenten kiest voor een directe aankoop bij merken. Daar zullen volgens haar in consumentenelektronica vooral ketens onder lijden. De lokale vakhandel heeft namelijk een aanvullende rol ten opzichte van online winkels, stelt zij. "Ketens hebben het moeilijker. Zeker bij de verkoop van Miele, omdat ze niet het persoonlijke karakter en het ervaren personeel van een vakhandel bieden."

Als Miele zijn webwinkel met grotere producten uitbreidt, zou het merk dat volgens Paez in partnermodellen doen. "Het is logistiek en technisch nogal complex, want we zijn geen retailer."

In het meinumner van RetailTrends wordt dieper ingegaan op de retailstrategie van Miele en andere merken

zoals Auping en Van Bommel. Waarom gaan merken eigenlijk retailen en wat betekent dat voor de rol van de retailer? [Klik hier voor meer informatie over een abonnement op RetailTrends.](#)