

## 'Nederlandse webshops moeten de grens over'

24-05-2016 12:01



Etailers in Nederland kunnen makkelijk worden weggeconcentreerd door internationale webwinkelhuisen. Om te blijven groeien, is verkoop in het buitenland noodzakelijk, blijkt uit een rondgang in de sector van [Het Financieele Dagblad](#).

Niet voor iedere webwinkel heeft het zin om de grens over te gaan, zegt oprichter Jeroen Leenders van Salesupply, dat retailers als Omoda, fonQ en MS Mode helpt met verkoop in het buitenland. "Het is lastig om Van Bommel-schoenen in Duitsland te verkopen. Een Duitser koopt liever schoenen voor vijftig euro dan voor tweehonderd euro."

Omoda levert sinds vorig jaar wereldwijd en haalt inmiddels zo'n twintig procent van de omzet uit het buitenland. De schoenenretailer denkt harder te kunnen groeien door de buitenlandse verkoop voortaan zelf te regelen. De verschillen tussen buitenlandse markten zijn groot, merkt manager klanttevredenheid Jan Pieter Honkoop. "Fransen werken langer door en willen andere bezorgopties, Duitsland is meer gewend aan webshops." In beide landen werkt Omoda samen met Amazon.

Leenders schat dat twintig procent van de Nederlandse retailers en merken over de grens actief is. Ons land mist volgens hem partijen die 'het disruptieve' van Amazon, Uber of Zalando hebben. "In Nederland zijn we heel voorzichtig en dat is raar. We zijn altijd een exportland geweest."