

# Hoe The Read Shop inspeelt op de retailtoekomst

10-06-2016 10:40



**Door Amnon Vogel**  
**Redactie RetailWatching**

The Read Shop opende twaalf nieuwe winkels in een tijdsbestek van een half jaar, waarbij de boekenformule in twee plaatsen opnieuw kiest voor het beproefde combiconcept. Daarbij wordt samengewerkt met andere retailers in één pand. Met deze combinaties neemt The Read Shop een voorschot op de toekomst van retail, stelt algemeen directeur Jos Boot van moederbedrijf RDC. "Dit is waar de consument om vraagt."

The Read Shop is al een aantal jaren op verschillende locaties actief in samenwerking met andere formules. Niet alleen in de vorm van shop-in-shops, maar ook in een echte 'gelijke' verhouding via een combinatiewinkel. In verschillende, vooral kleinere plaatsen is de franchiseformule gevestigd met drogisterijketen D.I.O. Daarnaast zijn er combinaties met supermarkten, zoals Coop, en sinds deze maand zelfs een drie-eenheid met D.I.O. en huishoudformule Prima van Blokker Holding, in het Zeeuwse Scharendijke. "We zoeken deze combinaties vooral in kleinere plaatsen, waar weinig non-foodaanbod is", zegt Boot. "Zo worden we voor die plaatsen eigenlijk een soort mini-V&D."



De keuze om in zee te gaan met formules als D.I.O. en Prima, is dus niet toevallig. Net als The Read Shop non-foodretailers, maar toch in een duidelijk andere branche. Daarnaast is Prima een goed voorbeeld van een winkel die in een consumentenbehoefte voorziet door fysiek aanwezig te zijn in een kleine plaats, stelt Boot. "Een keukentrap bestellen mensen vaak toch niet graag online, die willen ze zien en voelen. En om ervoor naar een grotere stad te gaan en hem op je rug meenemen, is ook niet handig." Zo profiteert The Read Shop dus van de aanwezigheid van Prima, maar omgekeerd is het volgens Boot voor de huishoudketen een ideale gelegenheid om zijn longtail te ontsluiten. "Het is een combinatie van online en fysiek, omnichannel én blurring", aldus de RDC-directeur.

Ook de samenwerkingen met supermarkten leggen The Read Shop geen windeieren, zegt Boot. Hij noemt de vestiging in Lopik als voorbeeld. "Dat was eerst een standalone-winkel, maar we zijn de combinatie met Plus aangegaan. Dat heeft gezorgd voor omzetstijgingen van veertig tot vijftig procent. Consumenten vinden het heel handig om tijdens het doen van hun dagelijkse boodschappen, gelijk hun online bestelling bij The Read Shop op te halen." Voor consumenten in kleine plaatsen zijn de verschillende combi's dus een uitkomst, ziet Boot. Voor The Read Shop geldt bovendien dat een standalone-winkel niet overal haalbaar is. "Dat hangt onder meer af van het inkomensniveau. In plaatsen waar dat wat hoger ligt, kopen mensen ook meer boeken, dan kunnen vierduizend inwoners al genoeg zijn. Maar in andere gevallen moet een plaats toch wel vijfduizend tot tienduizend inwoners hebben voor een losse The Read Shop-vestiging."

## Ondernemers

Niet ieder type retailer is even geschikt voor The Read Shop om mee samen te werken. De franchiseformule richt zich op ketens die ook met franchisenemers werken, vanwege hun ondernemersmentaliteit. “Als je de omzet en loonkosten per vierkante centimeter gaat uitrekenen, dan werkt het niet”, zegt Boot. Naast supermarkten en non-foodformules, werkt The Read Shop aan een combinatie met horeca. “Dat lijkt dicht bij elkaar te liggen, maar food en non-food zijn toch echt twee verschillende takken van sport”, aldus Boot.

Op dit moment heeft de boekenformule een samenwerking met Kaldi, een koffieconcept met zo'n dertig franchise-winkels in ons land. De XL-vestiging van The Read Shop in Hoogeveen zal dit najaar als eerste worden voorzien van een uitgebreider koffieconcept. “Daarna is het qua nieuwe formules wel even genoeg, al houden we onze ogen natuurlijk open”, zegt Boot. Verder richt de retailer zich op het verder uitrollen van de InstoreKiosk, waarmee het zo'n anderhalf jaar geleden naar eigen zeggen als eerste boekenformule de omslag naar omnichannel maakte. Ook heeft The Read Shop de handen ineengeslagen met groothandel FOOX om de logistieke operatie efficiënter te maken, door het aantal vrachtwagenbewegingen bij de winkels te verminderen. “Daarmee kunnen we ook 'vandaag besteld, morgen in huis' makkelijker realiseren”, zegt Boot.

Met ruim 160 vestigingen door het hele land, kan The Read Shop rustig spreken van landelijke dekking. Toch staat verdere uitbreiding nog op de planning. Daarbij wordt nadrukkelijk ook over de grens gekeken, voor zover het gaat om het Nederlandstalige gebied. “In Curaçao is interesse voor een vestiging van The Read Shop, maar dat is qua logistiek lastig. Maar het Nederlandstalige deel van België is zeker interessant, die plannen liggen er al een hele tijd.”