

Bol.com ziet verantwoordelijke rol voor zichzelf

28-07-2016 14:27



Dat bol.com van verkooppartners vraagt in hun eigen webwinkels dezelfde prijzen te hanteren, is mede om die partners te helpen. “Als zij veel hogere prijzen rekenen, plaatsen consumenten daar vraagtekens bij”, licht een woordvoerder toe aan RetailNews.

Bol.com verwacht van zijn aangesloten partners dat zij in hun eigen webshops dezelfde prijzen voor producten hanteren. Dat is al zo sinds de start in 2011, zegt de woordvoerder. “Prijsuitschieters kunnen de prijsperceptie van bol.com en onze partners, en online winkelen in zijn algemeen, negatief beïnvloeden.”

Om te waarborgen dat verkooppartners marktconforme prijzen hanteren, heeft bol.com de samenwerkingsovereenkomst uitgebreid met een nieuwe voorwaarde. Die houdt in dat als blijkt dat een partner te hoge prijzen hanteert, bol.com kan besluiten die producten niet te tonen.

Sommige verkooppartners rekenen hogere prijzen, om de commissie die zij aan bol.com moeten betalen te compenseren. Bol.com begrijpt dat zij ‘het liefst gratis zouden verkopen.’ De etailer zal het beleid omtrent de commissie echter niet veranderen, zegt de woordvoerder. “Indien een ondernemer deze kosten niet wil maken

in ruil voor onze diensten, adviseren wij om niet via ons te verkopen.”

Bol.com ziet de commissie als logisch, gezien het bereik van zes miljoen consumenten. Bovendien ziet de webwinkel het als haar verantwoordelijkheid om kleinere etailers te attenderen op hun prijsbeleid.