

## Bakker.com wil naar 70 procent online omzet

07-09-2016 03:38



Plantenpostorderaar Bakker.com wil zijn verhouding tussen catalogus- en onlineomzet omdraaien. Vorig jaar kwam nog maar zo'n tien procent van de inkomsten uit online, na 2020 moet dat groeien tot zeventig procent. Dat zegt ceo Paul Geraeds in het septembernummer van EtailTrends.

Bakker.com, het voormalige Bakker Hillegom, maakt de transitie van postorderbedrijf naar e-commercespeler. De retailer is niet van plan een pure player te worden, zegt Geraeds. Wel stemt Bakker.com de ontvangfrequentie van de papieren catalogus meer af op de klantgroep. "Een jonge klant heeft misschien maar twee printimpulsen per seizoen nodig, terwijl het oudere segment om de paar weken benaderd wordt."

De onlineomzet verschuift al richting de twintig procent, ziet Geraeds. Daarbij zijn grote verschillen tussen de negentien landen waarin Bakker.com actief is. Zo komt in Noorwegen al meer dan de helft van de omzet uit online, terwijl Slovenië hekkensluiser is met vijf procent. De huidige generatie van veertigers, waar de doelgroep van Bakker.com begint, heeft in Oost-Europa nog weinig vertrouwen in online shoppen, verklaart hij. "Maar dat gaat veranderen."

In het septembernummer van EtailTrends gaat Geraeds uitgebreid in op wat er komt kijken bij de transitie van postorderbedrijf naar etailer, en waarom het succesverhaal van Wehkamp daarin zowel een voorbeeld als een waarschuwing is. [Klik hier voor een abonnement.](#)