

Zwart: 'Traditionele retail is grootste concurrent'

04-01-2017 11:10



Retailers die hun webshop als extra filiaal beschouwen en aansturen maken een grote denkfout. Een goede webshop is in de eerste plaats een verlengstuk van de fysieke winkel, zegt directeur Pieter Zwart van Coolblue tegenover [Publimat News](#). "Het ene versterkt het andere, zo moet je het zien."

Het runnen van een e-commercebedrijf is volgens Zwart een ander vak dan van een klassieke retailorganisatie. Het vergt een andere bedrijfscultuur en andere mensen in de organisatie. "In die zin denk ik dat het voor veel traditionele retailers best lastig wordt om een succesvolle e-commercestrategie uit te rollen."

Toch beschouwt hij de traditionele retail nog altijd als de grootste concurrent van Coolblue, omdat de fysieke winkel voor de consument een alternatief bestedingspunt blijft. Gratis verzending is een belangrijk wapen in die strijd en Zwart is daarom niet van plan om dat terug te draaien, ook al omdat Coolblue nog altijd winstgevend is. "Je hoeft in een fysieke winkel toch ook geen extra ophaalkosten te betalen?"

De groei van Coolblue zorgt er volgens Zwart voor dat consumenten een grotere behoefte hebben aan fysieke winkels. De retailer telt inmiddels acht winkels, waarvan vijf in Nederland en drie in België staan. Hoeveel winkels Coolblue uiteindelijk opent, durft de directeur niet te voorspellen. "Het zullen er niet snel twintig zijn, maar er kunnen er zeker nog enkele bij."