Burrow wil de ‘pijn na meubelaanschaf’ verminderen

12-07-2017 08:56



Startup Burrow wil met zijn concept voor modulaire meubels de meubelmarkt heruitvinden. “Met ons design kan een meubel meegroeien met de veranderende levensstijl van consumenten”, zegt medeoprichter Kabeer Chopra in het zomernummer van RetailTrends.

Burrows zogeheten anchor seat, die als eenzitsbank te gebruiken is, fungeert als basis voor grotere ontwerpen. Aan dit meubelstuk klikken consumenten andere zitjes om de bank uit te breiden. Met de onderdelen, die binnen twee dagen bezorgd worden, is volgens Chopra in tien minuten een driezitter in elkaar te zetten. Burrow wil naar eigen zeggen niet de bank als product heruitvinden, maar de pijn na de aanschaf verminderen. “Wij willen de moeilijkheden van het kopen van een bank elimineren”, aldus Chopra.

Burrow ontstond vorig jaar uit de koker van startupincubator Y Combinator. De webwinkel verkoopt vooralsnog alleen de bank, maar wil in de toekomst meer modulaire meubels aan zijn assortiment toevoegen. De etailer richt zich voorlopig op de Amerikaanse markt.

In het zomernummer van RetailTrends wordt dieper ingegaan op waar de inspiratie voor Burrow vandaan kwam, en op de vraag of de startup een serieuze uitdager van IKEA kan worden. Klik hier om het artikel digitaal te lezen. Nog geen abonnee? Klik hier voor meer informatie over een abonnement.