

Zo versterkt Nextail Connect! Blokkers huishoudclaim

20-07-2017 14:39



Nextail Connect!, de online marktplaats die Blokker Holding in november vorig jaar lanceerde, is in de afgelopen maanden in relatieve stilte gegroeid. Het retailconcern doorbreekt die stilte deze week met de bekendmaking van een partnership met witgoedspecialist AO.nl, waardoor klanten bij Blokker plotseling uit een groot assortiment van onder meer wasmachines, koelkasten en vaatwassers kunnen kiezen. In de webshop dan, want de nieuwste toevoeging aan Blokkers productassortiment blijft beperkt tot het onlineassortiment. Marketplace manager Rob Minnée van Nextail Connect! vertelt over deze nieuwste stap, kijkt terug op de eerste acht maanden van het onlineplatform en geeft een voorproefje van wat we nog meer kunnen verwachten.

Bij de transformatie die Blokker vorig jaar in gang zette claimde het nadrukkelijk het domein 'thuis'. Waarom zou de retailer dan geen wasmachines, drogers en koelkasten verkopen? In de winkel is er geen plaats voor zulke grote producten, maar zeker na de lancering van marktplaats Nextail Connect! zijn de online mogelijkheden een stuk minder beperkt. Door het aansluiten van witgoedspecialist AO.nl op dat platform is de webshop van Blokker in één klap 750 witgoedproducten rijker. Ook fornuizen, magnetrons en ovens zitten daarbij. "We bieden op Blokker.nl het hele witgoedspectrum", zegt Minnée. "Primair zijn dat nu nog vrijstaande producten. Het inbouwassortiment gaan we nog verder uitbreiden." Daarmee wordt vooral nog gewacht om een aantal functionaliteiten aan de website toe te voegen, waardoor de producten beter vindbaar zijn voor de consument. In welk tempo het aanbod wordt uitgebreid, kan Minnée nog niet zeggen. "Maar we hebben de ambitie om uiteindelijk het hele assortiment van AO.nl toe te voegen."

Belangrijkste partner

De keuze voor witgoed als nieuwe productcategorie, ziet Blokker vooral als een logische. Hetzelfde geldt voor AO.nl als partner. Blokker heeft zich 'breder georiënteerd' op potentiële partners, zegt Minnée – zonder namen te kunnen noemen – maar kwam uit bij de Nederlandse tak van het Britse AO World. Die is sinds vorig jaar in ons land actief en wil niets minder dan 'de beste elektronicaretailer van Europa' worden. "AO.nl hebben we leren kennen als betrouwbaar met kwaliteit hoog in het vaandel", aldus Minnée. "Als je kijkt naar wat consumenten verwachten van witgoedproducten, qua service, past dat bij wat wij onze Blokker-klienten willen bieden." Of dat betekent dat AO.nl de exclusieve witgoedpartner van Blokker wordt, is daarmee niet gezegd. Op veel kleinere schaal waren al enkele andere partners, waaronder vidaXL, met een beperkt witgoedaanbod actief. "Maar AO.nl zal wel onze belangrijkste partner zijn in het dit segment", aldus Minnée.

Voor de veelal grote en zware producten in het witgoedassortiment is in de fysieke winkels van Blokker geen ruimte. Ook vanuit het perspectief van klantvriendelijkheid is het bezorgen en installeren van een wasmachine een stuk aantrekkelijker dan een klant ermee door de winkelstraat te laten sjouwen. Maar dat betekent niet dat klienten nooit een wasmachine zullen kunnen aanschaffen in de Blokker-winkels. De bestelzuilen die de huishoudketen heeft om vanuit de winkel online bestellingen te plaatsen, zijn nu alleen nog te gebruiken voor het eigen assortiment. "Maar we zijn bezig die ook te ontsluiten voor de producten van al onze externe verkopers, dus ook voor de witgoedproducten", vertelt Minnée. "Daarmee maken we weer een volgende stap om omnichannel te zijn." Wanneer het zover is, kan hij nog niet zeggen.

Andere formules

Nextail Connect! werd in november 2016 gelanceerd om het assortiment te verbreden en te verdiepen. De webshop van Blokker werd als eerste aangesloten, met het idee dat later ook te doen met de andere Blokker Holding-formules die online actief zijn. Acht maanden later ziet de wereld rond het retailconcern er heel anders uit. Alle formules behalve Blokker en Marskramer worden van de hand gedaan en Leen Bakker is zelfs al verkocht. "Het is nog steeds een mogelijkheid het marktplaatsmodel toe te voegen aan elk van die ketens", zegt Minnée desondanks. "Maar we zullen nu wel per formule moeten kijken wat daarvoor de mogelijkheden zijn. Want de context is natuurlijk veranderd." Eerder werd al duidelijk dat Nextail wel de 'online aanjager' blijft van het aan Gilde Equity Management verkochte Leen Bakker en de nog te verkopen formules. Vooralsnog is Blokker.nl de enige webshop die op Nextail Connect! is aangesloten, maar in samenspraak met de toekomstige kopers hoeft het daar niet bij te blijven.

Bij de start had Nextail Connect! zeven partners, goed voor tienduizend producten. Inmiddels is dat opgelopen tot vijftigduizend producten die worden aangeboden door zo'n 35 externe partijen. "Maandelijks voegen we meerdere partners toe", zegt Minnée. Het aantal verkopers is volgens de marketplace manager geen doel op zich. "We kijken wat van toegevoegde waarde is voor de productgroepen die we willen voeren en zoeken daar de juiste partners bij. Het is niet onze ambitie om honderden of duizenden verkopers op het platform te hebben." Niet voor niets is Nextail Connect! een gesloten platform, legt hij uit. Daarmee verzekert de marktplaats zich van kwalitatief goede partners. "Vooralsnog zien we dat dat model goed werkt. Er is geen plan om dat op korte termijn aan te passen." Ook de ontwikkeling van de assortimentsgroei stemt volgens Minnée tot tevredenheid en ligt in lijn met de verwachtingen, net als die van het aantal partners. En die is nog niet klaar, voorziet hij. "Binnenkort zullen we nog meerdere aansprekende namen toevoegen als partners." De fulfilment zal voorlopig bij die partners zelf blijven liggen, vertelt hij. "Dat uit handen nemen is wel iets waar we over nadenken. Maar met alle veranderingen die we momenteel meemaken, is onze prioriteit om die in goede banen te leiden, voordat we zo'n nieuwe stap kunnen zetten."