

Waarom BCC gaat samenwerken met een concurrent

22-09-2017 10:40



Herman Bramer was er begin dit jaar snel bij om de geruchten over een vertrek van BCC uit ons land de kop in te drukken. De nieuwe Franse eigenaar Fnac investeert juist miljoenen in het herstel van de elektronicaketen in ons land, zo klonk het in het [FD](#). Als onderdeel van een transformatieplan zou er extra geld gaan naar aanbiedingen en acties en de verkoop via internet.

Een van de onderdelen van dat plan is – zo blijkt nu – een samenwerking met bol.com. BCC start volgende week met de verkoop van huishoudelijke artikelen (groot en klein) en televisies via de marktplaats van bol.com. Op korte termijn moet dat assortiment worden uitgebreid met andere categorieën. Een op het eerste oog opvallende stap, maar niet voor Bramer. “Bol.com is al jaren de meest geliefde online retailer van Nederland. Niemand kan in zijn eentje in alles de beste zijn, met deze samenwerking verbinden we de e-commercekracht van bol.com met de fysieke wereld van BCC. Onze expertise in consumentenelektronica en ons winkelnetwork maken dat we samen de beste invulling kunnen geven aan de customer journey in ons marktsegment in Nederland.”

Hoe groot is de drempel om samen te werken met bol.com?

“Die is er niet. Het was niet moeilijk om dit besluit te nemen, omdat we dezelfde visie delen. Mensen die eerder van onze samenwerking op de hoogte waren, hebben positief gereageerd. Ze zien ook dat we elkaar aanvullen: de fysieke winkels en service van BCC met het online bereik en de hoge mate van klanttevredenheid van

bol.com. Ook de leveranciers die we hebben gesproken zijn positief gestemd. Voor hen is de samenwerking eveneens een kans om verder te groeien.”

Weten consumenten de eigen website van BCC onvoldoende te vinden?

“De online verkopen van BCC groeien hard, maar we denken dankzij de 7,5 miljoen potentiële klanten via bol.com nog harder te kunnen groeien.”

Is bol.com geen concurrent van BCC?

“Jawel, we zullen ook op de marktplaats van bol.com rechtstreeks met elkaar concurreren. De klant bepaalt uiteindelijk waar hij koopt.”

Bol.com wil ook service verlenen via bol.com. Hoe gaat dat in zijn werk?

“We kijken met elkaar naar de mogelijkheden om in de toekomst samen extra services aan te bieden. Daarbij wordt uiteraard gedacht aan onze installatie en service thuis, maar bijvoorbeeld ook aan service, retouren en reparatie vanuit onze fysieke winkels. Via onze eigen website bieden we click & collect aan en zoiets zouden we ook via bol.com kunnen doen. Dat vergt natuurlijk wel bepaalde ontwikkelingen aan de IT-kant.”

Kan BCC de commissie die aan bol.com afgedragen moet worden wel missen?

“Je kunt ervan uit gaan dat we deze samenwerking anders niet waren aangegaan. Uiteraard is hier vooraf goed over nagedacht, maar verder wil ik hier geen specifieke uitspraken over doen.”

Hoe staat BCC er momenteel voor?

“Een stuk beter. We merken dat het transformatieplan werkt. De resultaten die we nu boeken zijn beter dan voorheen. We zijn ook zeer tevreden over het [nieuwe concept](#), dat we vorig jaar in Tilburg hebben geïntroduceerd. Binnenkort hebben we een relocatie in Hoorn, waar we het nieuwe concept ook weer zullen doorvoeren.”

Nick Möller