

Bundles verkoopt abonnementen van fabrikanten: 'Onze rol is faciliterend'

04-12-2017 16:10



De ambitie van Bundles is om uit te groeien tot een gebruikersplatform waarop fabrikanten zelf hun spullen als abonnement kunnen aanbieden. Het initiatief laat zich vergelijken met marktplaatsen als Amazon en bol.com, die ook door fabrikanten worden ingezet om te verkopen. "Onze rol is faciliterend, de fabrikant houdt zelf de verantwoordelijkheid over het abonnement", vertelt medeoprichter Wouter Buijze tegenover [RetailTrends](#).

Fabrikanten kunnen volgens Buijze de hulp goed gebruiken bij de 'transformatie van een productgerichte naar een klantgerichte organisatie en van het leveren van bulk aan retailer naar het direct bedienen van de klant'. Een direct to consumer-strategie is niet een-twee-drie geïmplementeerd, stelt hij. "Ik beschouw een samenwerking met Bundles als een goede stap in de juiste richting."

Bundles ging van start met Miele als lanceringspartner en biedt wasmachines, drogers en vaatwassers aan. Daar komen nu koffiezetapparaten van Siemens bij. Waar het bij wasmachines nog mogelijk is om een apparaat zonder wasmiddel te huren, wordt het koffieabonnement altijd inclusief de duurzame bonen van Moyee Coffee afgesloten. De koffievoorraad wordt automatisch aangevuld als dat nodig is: door de stekker aan het apparaat te koppelen kan Moyee Coffee de voorraad bijhouden.

Als de koffiezetapparaten eenmaal live staan, volgen ook snel andere producten. "We zijn ook heel concreet

over koelen, slapen en fietsen”, geeft Buijze als voorbeeld. Wanneer Bundles daarmee van start gaat, hangt volgens hem af van de gesprekken met partners. Gesprekken met een meubelmerk om kinderbedden te verhuren liepen eerder op niets uit.

Lees op [RetailTrends](#) meer over de ambities van Bundles.