

Baunat: 'De Nederlandse markt is een goede match'

14-02-2018 16:25



Baunat heeft in Amsterdam een showroom geopend ter ondersteuning van zijn diamantenwebshop. De Belgische etailer richt zich nadrukkelijk op zogenoemde smart buyers, vertelt medeoprichter Steven Boelens tegenover [RetailTrends](#).

De doelgroep van Baunaut beseft volgens Boelens dat ze beter eenmalig wat meer geld kunnen uitgeven aan hoge kwaliteit, dan elk jaar nieuwe 'prullaria' aan te schaffen. Tegelijkertijd doen ze er alles aan om niet te veel te betalen voor hun aankoop. "Dit zijn de mensen die niet naar een reisbureau gaan, maar zelf een vlucht boeken. Ze lezen reviews om tot een eigen oordeel over een product te kunnen komen." Het zijn volgens hem veelal millennials, 'die een mooi product willen en geen waarde hechten aan immateriële elementen'.

De Nederlandse markt is een goede match voor Baunat, stelt Boelens. Nederlandse consumenten zijn volgens hem 'van nature goede vergelijkeners' en 'altijd op zoek naar de juiste prijs-kwaliteitverhouding'. "Eigenlijk kloppen alle clichés over de Nederlandse markt."

De showroom van Baunat is gevestigd aan de Keizersgracht in Amsterdam. Het bedrijf kiest niet voor een aanwezigheid in traditionele winkelstraten. Enerzijds zijn de huren te hoog zijn en anderzijds lopen daar ook consumenten rond, voor wie het volgens Boelens moeilijk kan zijn het concept te begrijpen. Baunat bedient deze groep bewust niet, zegt hij. "We zijn al tevreden als we tien procent van alle diamantjuwelen verkopen."

Lees meer over de plannen van Baunat op [RetailTrends](#).