

Dixons neemt verhuursite op de schop

22-02-2018 14:38



Dixons werkt aan een nieuwe strategie voor de verhuur van consumentenelektronica. Daarbij moet de focus minder op het product en meer op oplossingen komen te liggen, zegt algemeen directeur Hans Bolland van servicepartij Elbuco tegen [RetailTrends](#).

Dixons en Elbuco sloegen twee jaar geleden de handen ineen voor de nieuwe leasestrategie van de voormalige winkelketen. Al snel bleek volgens Bolland dat de aanpak niet werkte en aangepast moest worden. "Het kannibaliseerde op wat wij al jaren deden en voegde niets toe." Hij werkt momenteel samen met Dixons-topman Henk Kamsteeg aan 'een ander leven' voor het leaseconcept. Hij verwacht dat de lancering komend kwartaal plaatsvindt. "Die hebben we al een paar keer uitgesteld, omdat we zeker willen weten dat we echt iets nieuws te bieden hebben."

De voormalige elektronikaverkoper moet volgens Bolland geen product, maar een oplossing aanbieden voor een maandprijs. "Denk bijvoorbeeld aan een koelkast inclusief een energiecontract, dat soort combinaties zijn we aan het bespreken." De denkverschuiving van product-prijs naar product-oplossing noemt hij de belangrijkste les van de eerste twee jaar van samenwerking.

Bolland gaat op [RetailTrends](#) dieper in op de kansen van lease voor retailers en op de andere partners waarmee het samenwerkt, waaronder Halfords en Dekbed-Discounter.