

## Dit zijn de plannen van Brandfield als winkelketen

27-03-2018 12:16



Brandfield was tot nog toe voorzichtig met zijn stapjes in de wereld van fysieke retail, maar pakt nu door. Met de overname van horlogeformule Watch! heeft de verkoper van juwelen en stijlartikelen er ineens vier vestigingen in grote steden bij. Daarmee is de groei nog niet afgerond, want de meerwaarde van fysieke verkooppunten staat voor de retailer als een paal boven water.

Brandfield is naar eigen zeggen de snelst groeiende aanbieder van *style-items* als sieraden, horloges en zonnebrillen. Niet voor niets werd de retailer vorig jaar verkozen tot een van de 'FD Gazellen', een prijs voor bedrijven met een snelle omzetgroei. In de categorie middelgrote spelers eindigde Brandfield op de derde plaats. Brandfield beschouwt zichzelf niet als juwelier, maar als 'style-itemspecialist'. Want het online aanbod bestaat uit zeventienduizend producten van 140 merken en dat zijn niet alleen ringen, kettingen en horloges maar ook tassen, zonnebrillen, portemonnees en de recent toegevoegde riemen. "Alles wat je look compleet maakt en je eigenheid onderstreept", vat ceo Marlies Monteban het samen.

Het plan om actiever te worden in de winkelstraat is niet helemaal nieuw. Een jaar geleden opende de Groningse formule al een winkel in de Amsterdamse Negen Straatjes, nadat het er sinds 2013 een in zijn

thuisstad had. Met de overname van de in horloges gespecialiseerde winkelketen Watch! komen daar volgende week in één klap vestigingen in Breda, Eindhoven, Nijmegen en Maastricht bij. De stap volgt naar eigen zeggen op het succes van de eerdere vestigingen, die direct leidden tot een omzetstijging van vijftien procent in de regio rond de winkels. Mede dankzij de vier nieuwe locaties hoopt Brandfield dit jaar uit te komen op zo'n driehonderdduizend transacties, goed voor een omzetgroei van zo'n dertig procent tot 21 miljoen euro.

Het aanbod van Watch! sluit goed aan bij dat van Brandfield, verklaart Monteban de overname. "Dus toen deze kans voorbij kwam, hoefden we niet erg lang na te denken." De overname betreft niet alleen de winkels, maar ook de webshop en daarmee het klantenbestand van Watch!. De winkels worden omgebouwd naar Brandfields nieuwste winkelconcept. Dat is weer een verbetering van de variant die vorig jaar geïntroduceerd werd bij de uitbreiding naar Amsterdam. Die was al niet meer ingericht als een 'klassieke juwelier', met producten achter glas, maar in een open opstelling die klanten uitnodigt producten te proberen. De categorieën die Brandfield verkoopt willen klanten vaak voelen en zien, zegt Monteban. "Dat is precies de meerwaarde van zo'n fysieke omgeving, dat kun je ze digitaal niet bieden. Dat ze dan online tot de aankoop overgaan is prima, wij bieden ze graag die keuzevrijheid." Op het Amsterdamse concept wordt voortgeborduurd, maar helemaal hetzelfde worden de nieuwe winkels niet. "We willen een boetiekgevoel creëren. Op basis van de feedback die we hebben ontvangen in Amsterdam zijn we het concept nu verder aan het verbeteren."

Een verbetering is bijvoorbeeld de sterkere link die gemaakt wordt met de webshop. "In de winkel hebben we natuurlijk een beperkt assortiment, maar met een omnichanneloplossing kunnen we laten zien wat we online nog meer hebben", aldus Monteban. Ook schermen ter inspiratie zullen onderdeel van het concept zijn. "We reizen veel naar beurzen om nieuwe trends te ontdekken. Online laten we dat al zien met eigen foto's, maar dat willen we ook in de winkels doen." Met de fysieke aanwezigheid hoopt Brandfield verder het vertrouwen te winnen van potentiële klanten, doordat ze de mogelijkheid hebben producten te passen en te proberen. Voor bestaande klanten betekent het verder een toevoeging aan de serviceverlening, aangezien ze er terecht kunnen voor reparaties en retouren. Een belangrijke reden voor de opening van meer fysieke winkels is daarnaast de vergroting van de naamsbekendheid, vertelt Monteban. "Die groeit, maar het is lastig te kwantificeren hoe groot die precies al is." Om diezelfde reden wordt de komende tijd weer flink geïnvesteerd in een landelijk marketingoffensief op radio en televisie.

## **België**

Hoewel het voorlopig even blijft bij de vier winkels die Brandfield nu opent, is de fysieke uitbreiding daarmee nog niet afgerond. "Het belang van online en de winkels schuift steeds dichterbij elkaar toe", zegt de ceo. "We willen in ieder geval winkels in de tien grootste steden van Nederland, dus met deze zes zijn we al aardig op weg." Binnen welke tijd de rest volgt weet ze nog niet, maar wel kijkt Brandfield ook nadrukkelijk naar België, waar de retailer ook online actief is. "Ook daar willen we winkels openen in de grotere steden. Antwerpen zou een goed begin zijn. Dat is een shoppingstad bij uitstek en online zien we dat we veel klanten hebben uit die omgeving."

De focus op grote steden betekent dat Brandfield niet zint op landelijke dekking, omdat het zich wil richten op de gebieden waar zijn meeste klanten vandaan komen. Stiekem kijkt de Groningse formule wel al iets verder dan Nederland en België, al staat die stap nog niet op korte termijn gepland. Eerst wil Brandfield zijn positie in de Benelux versterken, hoewel Monteban die al als 'zeer sterk' omschrijft. "Wellicht dat we daarna verder over de landsgrenzen kijken. Elke markt waarin mensen behoefte hebben aan *style-items* is potentieel interessant."