

Marlies Dekkers verkiest Wehkamp boven Zalando

11-05-2018 15:52



Marlies Dekkers wil het aantal online platforms waarmee wordt samengewerkt beperkt houden. “Voor je het weet heb je Zalando, Amazon en allerlei andere onlinespelers die je producten verkopen”, zegt head of e-commerce Jerome Orlemans tegenover [RetailTrends](#).

Marlies Dekkers is te koop via onder meer Wehkamp en Farfetch, maar niet bij Zalando. Het merk en het platform moeten elkaar versterken, legt Orlemans uit. Spelers als de Bijenkorf en Wehkamp leveren volgens hem een bijdrage aan het merk en hebben de juiste klantengroep. “De *brand presence* op Wehkamp is heel mooi, dat is binnen de Nederlandse markt toch een A-merk webshop. Zalando is net een ander kaliber.”

Orlemans wil niet helemaal uitsluiten dat Marlies Dekkers in de toekomst met Zalando samenwerkt. “Maar we willen het aantal concurrenten in de markt beperken en kiezen daarom voor selectieve distributie.”

Marlies Dekkers zette na de doorstart fors meer in op e-commerce. Dat heeft ertoe geleid dat het onlineaandeel in vier jaar tijd toenam van drie procent naar meer dan de helft. Dat de verdere groei van e-commerce uiteindelijk betekent dat Marlies Dekkers minder partnerships met fysieke retailers sluit, verwacht

Orlemans niet. “Het aantal partners zal eerder toenemen, omdat we in landen die online tot de voorhoede behoren ook sterker op het aansluiten van retailers gaan inzetten.”

Lees op [RetailTrends](#) meer over de online wederopstanding van Marlies Dekkers.