

Leen Bakker komt snel met een leasemodel

12-09-2019 07:41



Leen Bakker wil binnen nu en een jaar een leaseconcept voor banken en boxsprings testen. “De nieuwe consumentengeneratie vindt bezit niet meer zo belangrijk, zolang ze maar toegang hebben tot een product of oplossing”, zegt ceo Debbie Klein van de woonwinkelketen in het jubileumnummer van [RetailTrends](#).

Belangrijk is volgens Klein dat Leen Bakker een lage prijs kan bieden in een vorm die bij de formule past. Het hoeft volgens haar niet zo te zijn dat Leen Bakker het net zo aanpakt als andere aanbieders van lease en er zijn verschillende modellen mogelijk. “Bij het ene concept beschik je voor een vast maandbedrag over vijf producten en bij een ander lease je iets voor een jaar. We willen er onze eigen draai aan geven.”

Leen Bakker wil zijn huidige omzet van 360 miljoen euro verdubbelen en ziet daartoe onder meer groeimogelijkheden door nieuw assortiment toe te voegen. Zo past een nieuwe productcategorie rondom koken en tafelen volgens Klein goed bij het profiel van ‘aanbieder voor alles in huis’. Daarnaast valt volgens de topvrouw nog veel te winnen in België, waar de penetratiegraad van e-commerce nog relatief laag ligt. In Nederland is de online omzet van Leen Bakker al goed voor zo’n twintig procent van het totaal.

In het dubbeldikke jubileumnummer gaat Debbie Klein uitgebreid in op de toekomst van Leen Bakker, haar visie op stadswinkels en nog veel meer. Het jubileumnummer is [hier digitaal te lezen](#) en gratis toegankelijk voor iedereen die een account aanmaakt.

