

Het beste van RetailTrends: week 47

25-11-2019 08:30



RetailTrends.nl richt zich op voor de retail relevante achtergronden met onder meer tips, video's, fotoreportages, columns, expertartikelen en whitepapers. RetailNews zet de vijf meest gelezen artikelen van afgelopen week op een rij.

Retaillessen van John van der Ent

In de serie Retaillessen kijkt een ervaren retailer naar zijn loopbaan en vertelt over zijn successen én blunders. Ditmaal: John van der Ent, de man die nu ceo is van supermarktketen Spar, eerder veel saneringsrondes aanstuurde en als directeur het licht uitdeed bij onder andere V&D. "Het beeld dat V&D niet meer te redden was, klopte niet. Maar [van beeldvorming kun je niet winnen](#)."

Waarom Nelson overeind blijft in de moeilijke schoenenbranche

De retailsector heeft het nog steeds erg moeilijk. Vooral binnen de schoenenbranche vallen harde klappen. De groei van internet, het veranderende weer en de onvoorspelbare consument: het zijn allemaal factoren die van invloed zijn. Maar Nelson blijft zelfs in deze uitdagende tijd succesvol. Tijd voor [een gesprek](#) met operationeel directeur Robert Herbermann. Welke tips heeft hij?

Bonje tussen supermarkt en producent: wie betaalt de hoogste prijs?

Kaufland en Unilever begroeven deze week de strijdbijl na een conflict van ruim een jaar. Prijsverhogingen waren onder meer de reden dat de Duitse supermarktketen eerder 480 producten van de producent uit zijn

winkelschappen haalde. Een goed gesprek tussen de partijen zou onder meer tot verzoening hebben geleid. Maar Unilever en Kaufland zijn niet de enige met een conflict. De afgelopen jaren hebben zich [veel meer van van dit soort verhitte geschillen](#) tussen producent en supermarktketen voorgedaan.

Filling Pieces: 'We zijn meer dan een merk dat schoenen verkoopt'

Als negentienjarige jongen richtte Guillaume Philibert het schoenenmerk Filling Pieces op. Met een koffertje gevuld met zijn eerste collectie struinde hij verschillende winkels in Nederland af met de vraag of ze zijn schoenen wilden verkopen. ["99 van de honderd keer kreeg ik nee te horen", vertelt hij.](#) Maar de inmiddels dertigjarige Filling Pieces-eigenaar zette door.

Waarom Score zich prima voelt in het midden

De modesector heeft de afgelopen jaren harde klappen gekregen, maar een aantal spelers weet die voorlopig zorgvuldig te ontwijken. Score is zo'n retailer die al jarenlang stabiel aan de weg timmert, zowel met zijn multibrandstores als met het merk Chasin'. [We spreken coo Frank Huisman over het geheim van de denimformule.](#) "Het midden is een topplekje, er zijn kansen te over."