

Podcast: Retaillessen van Herman Bramer (BCC)

21-07-2020 12:00



Het is inspirerend om over een retailer te lezen, maar net zo interessant is het om naar hem of haar te luisteren. Daarom trok RetailTrends zijn opnameapparatuur uit de kast en publiceren we de RetailTrends Podcast, waar we in gesprek gaan met verschillende retailers.

Herman Bramer is nu vier jaar ceo van elektronikaketen BCC. Bramer heeft een lange carrière in retail. Hij stapte over van het grote beursgenoteerde KPN naar de kleine, maar snel expanderende culinaire cadeaufactuur Oil & Vinegar. Wat ging er in die beginjaren van Oil & Vinegar zo goed en waar ging het daarna zo mis? Waarom is Rituals wel een wereldmerk geworden en Oil & Vinegar niet? Welke retaillessen zijn hieruit te leren? Via Dynabyte en Auping belandde Bramer in 2016 bij BCC. Hij vertelt over het forse transformatietraject om BCC weer in de zwarte cijfers te krijgen. Bramer spreekt ook over de zware concurrentiedruk en de keuzes die BCC maakt om zich te onderscheiden in deze turbulente elektronikamarkt. Een van die keuzes is de exclusieve samenwerking met het Wehkamp-platform. Tot slot spreken we over de komst van Amazon, de zoektocht naar een nieuwe investeerder in BCC en wat de lockdown voor BCC heeft betekend.

Luister de podcastaflevering nu [via deze link](#) op Spotify en abonneer je direct om geen enkele aflevering te missen.