

Tom Coronel op Sessie

22-05-2019 23:45



Wat voor Tom Coronel klein en als 'probeersel' begon, bleek al snel een groot succes. Internethandel vanuit een garagebox. "Niet gehinderd door enige kennis ben ik met mijn zakenpartner begonnen met de verkoop van platte tv's. Vanuit eigen behoefte gedreven, maar er bleek meer belangstelling voor de toestellen. De eerste voorraad was zo verkocht en daarna ging het hard." In Japan, waar Coronel vijf jaar woonde, was internet en -verkoop al behoorlijk groot. Het gemak en de kansen waren voor Coronel aanleiding om eind jaren negentig zelf ook voorzichtig de stap naar online verkoop te zetten. "We werden door de markt voor gek verklaard, maar het ging zo hard. Ik weet nog dat we op een Tweede Kerstdag maar liefst 782 toestellen verkocht hebben. De drukste dag in onze historie."

Naïef

Coronel zag de rest van de markt naïef toekijken. "Het zal zo'n vaart niet lopen, werd er gezegd. Ik denk dat in zulke gevallen historie een handicap kan zijn. Wij hadden geen geschiedenis van of met alleen maar fysieke winkels." Coronel breidde het assortiment steeds verder uit. "Wij hebben een platform gebouwd en daaraan verschillende webshops gehangen. Steeds vanuit onze eigen behoefte. Van barbecues en kinderzitjes tot wasmachines."

Op de Nationale DHZ Sessie spraken ook [Albrecht Hornbach](#), [Dave Veerman en Marcel de Bruin van SAP](#), [Ed Sander van Chinatalk](#) en [Michiel Maandag van Emrays](#).

Marc Nelissen