

Ruimte voor tweede DHZ-marketplace

08-05-2023 07:00

Nieuw!

Brico, BricoPlanit & Praxis Marketplace

De marketplace is geïntegreerd in de website en apps van Praxis en Brico. Hiermee bieden we klanten een groter assortiment van verkooppartners, alles op één plek.

Klanten vinden

alle
producten



voor de **doe-het-zelf klus** op 1 plek

Momenteel al

meer dan

10.000

extra producten
en dat blijft groeien!

**Groter
aanbod**
in onder andere de
categorieën:



Tuin



Bouwmaterialen



Gereedschap



Verf & behang

**Zorgvuldig
geselecteerde
verkooppartners**



**Snel en direct
contact** met de
verkooppartner via
telefoon en mail!



Dé online plek voor
doe-het-zelf producten
in de Benelux

Te vinden op de
**vertrouwde
websites**
en apps van:



[Klik hier om je aan te melden als verkooppartner](#)

Brico BricoPlanit Praxis

"Een marktplaats is altijd een platform, maar niet alle platforms zijn marketplaces", aldus marketplace-kenner Niels Jaspers. Een marktplaats brengt partijen bij elkaar om samen zaken te doen. 'Winner takes all' en "first-mover advantage" zijn termen die je vaak hoort in het geval van online activiteiten. En in Nederland zijn Bol.com en Amazon volgens hem dé grote generalisten.

Kansen in de niche

Maar volgens Jaspers heeft het zeker nog zin om nu een marketplace te beginnen. Zeker in de niche ziet hij nog veel kansen. Vergeleken met de generalisten hebben de niche-spelers grote voordelen, volgens hem. Generalisten proberen alles aan te bieden. Maar in de niche kunnen de specialisten een one-stop-shop zijn in hun niche. Heel duidelijk afgebakend. In dhz-retail verbaasde het hem al vijf jaar dat er in dhz-retail nog geen specialist de handschoen oppakte.

Concurreren op specialisme

Want niche-spelers kunnen volgens hem goed concurreren met generalisten die soms evenveel aanbod hebben als die niche-spelers in hun specifieke categorieën. "Het gaat om specialisme. Als een klant naar Decathlon gaat, heeft hij een duidelijk verwachting van wat hij daar kan vinden. En als hij dat altijd kan vinden en het altijd beschikbaar is, wordt dat platform een vaste bestemming. Vanuit het specialisme kan een niche-speler aan de voorkant in het zoekproces meer gemak bieden in zoekfilters, in product-content en ook in klantenservice. Daar krijg je bijvoorbeeld een expert op het gebied van klussen zonder doorverbonden te hoeven worden."

'Troep buiten de deur houden'

Ook aan de achterkant ziet hij voordelen voor niche-spelers. Zo vindt hij het bijvoorbeeld logisch dat een niche-speler 'troep buiten de deur houdt' vanwege zijn poortwachtersfunctie en zijn autoriteit in de niche. "Daardoor zie je dat niche-spelers selectiever zijn in hun aanbod dan de generalisten. Dat zijn ze aan hun stand verplicht. En ze hebben ook meer verstand van zaken waardoor ze makkelijker kwaliteit kunnen onderscheiden."

Ruimte voor een tweede dhz-marketplace?

De [start van Praxis met een marketplace in dhz-retail](#) vindt hij dus een logische. Arjan van Oosterhout schreef in MIX [een compleet artikel over Marketplaces in DHZ](#). En bij Intergamma werkt Anouk Beeren die het voormalige Deli XL (Bidfood) omtoverde tot een Marketplace en nu ook met [Gamma experimenteert op Bol.com](#).

Maar is Intergamma nu te laat na de start van Praxis? Volgens Jaspers niet. "In niches zijn er vaak kansen voor een goede tweede in die markt. Dat zie je vaak."