



## HET RETAILMODEL KRAKEN

**W**ees niet bang, ik ga hier geen pleidooi houden voor online retailmodellen; ik ga het hebben over fysiek en niets anders dan fysiek. Maar wel met een knipoog naar een online model.

**RENT THE RUNWAY (RTR)**  
RTR is een concept in New York waar vrouwen kleding kunnen huren, niet alleen feestelijke avondkleding, maar ook alle andere kleding. Maar Rent The Runway biedt veel meer, ze zijn eigenlijk de endless aisle geworden voor alle dameskleding. Online kun je al je reservering plaatsen, maar je kunt ook in de winkel alles uitzoeken. Ze bieden alles voor een geslaagd feest of een gala-avond, en schoenen en accessoires naast de avondkleding. Kan de klant niet zelf tot keuzes komen? Geen nood, bij RTR hebben ze een personal stylist die kan ondersteunen. RTR biedt drie verschillende niveaus om gebruik te maken van hun diensten. Terugbrengen en afhalen kan bij de speciale balies.

**B8TA**  
Op een nieuwe en innovatieve manier brengt b8ta nieuwe technologieën en innovaties aan de man. In een jaar tijd opende deze nieuwe retailer al ruim zeventig locaties in de Verenigde Staten. Deze retailer verkoopt niks, laat alleen spullen zien, de showroom als businessmodel. B8ta geeft aan innovatieve bedrijven, zowel start-ups als grotere tech bedrijven, de mogelijkheid hun innovatieve producten te displayen. De bedrijven betalen een fee voor zes maanden. Hiervoor krijgen ze niet alleen de mogelijkheid de producten te laten zien, maar ook een compleet ondersteunend concept aangeboden. Informatie wordt gegeven via tablets, naast de producten. Deze tablets werken allemaal volgens dezelfde structuur en met vergelijkbare content. Goede uitleg per product met video's en reviews. Kortom, de content van een website naar de fysieke winkel gebracht. Maar daar houdt het niet op, het personeel is super bekwaam. De guides van b8ta helpen de bezoekers perfect bij het maken van hun keuzes. Kopen? Nee, dat zit er niet in, dit is een showroom

geen winkel. Dit is de kijkshop 2.0 echt opnieuw uitgevonden. Het kan wel!

## HEBBERN BEIDE WEL EEN BUSINESS-MODEL?

RTR heeft dat zeker. Ze hebben het traditionele retailmodel van de kledingretail gehacked. Koop minder en draag meer, is het motto van het bedrijf. Draag de mooiste kleding voor een fractie van het geld. En eerlijk is eerlijk, slim is het natuurlijk wel, want niemand draagt iedere dag hetzelfde, zeker niet bij uitgesproken kleding. Verschillende fees voor verschillende doelgroepen met verschillende behoeften.

B8ta draait nog beter dan vele retailers. Ze hebben geen voorraad en geen voorraadrisico. Ze hebben geen marge, want ze verkopen niks. Wat ze bieden is een dienst aan fabrikanten, makers van producten om in contact te komen met de eindgebruiker. Hiervoor vragen ze een fee en dat is hun inkomstenstroom. Dat lijkt op verhuren van ruimte, maar dit is meer: een concept met personeel dat verstand van zaken heeft, een locatie waar alles klopt en waar innovatieve producten hielden zijn!

Ze bieden iets wat start-ups nooit zouden kunnen doen en bieden grote spelers tegen veel lagere prijzen de mogelijkheid klanten in de fysieke omgeving in contact te laten komen met hun producten.

En dat doen ze met succes, de resultaten zijn indrukwekkend. B8ta weet bijvoorbeeld meer rendement te maken per vierkante meter op de begane grond in Macy's in New York dan het roemruchte warenhuis dat zelf kan doen.

FRANK QUIX  
*Managing Director Q&A*