

Maxeda ziet een eigen platform als een goed scenario

12-08-2022 07:00



Recent opende B&Q in Engeland een marketplace waar ze ook producten van derden gaan verkopen aan B&Q-klanten. “Dat is natuurlijk geen nieuw idee. Home Depot in de Verenigde Staten doet dat al lang en we kennen uiteraard het online platform van B&Q, Bol.com en ManoMano. Indrukwekkende platformen en een manier om je aanbod naar klanten toe dramatisch sterk te vergroten en merken aan de longtail toe te voegen of categorieën die je niet in je fysieke winkel verkoopt.” In Nederland zien we nog geen dhz-retailer die rol pakken. Kan dat ook een kans zijn voor Praxis? “We are working on it”, zegt Colleau met een veelbetekenende glimlach.

“Maar let op: platforms hebben twee gezichten. We zijn begonnen een paar jaar geleden te kijken wat we konden leren van platforms als Zoofy en AirBnB en we zijn op ManoMano begonnen in landen waar we geen winkels hebben.” Is Praxis momenteel eigenlijk actief op Bol.com? “Nee, dat niet. We zijn er wel op verschenen een paar jaar geleden, maar dat was niet direct vanuit ons.” Op een platform van een ander verkopen is voor Colleau de ene serieuze optie voor de integratie van de ‘world of platforms’ in je business-model. Zelf een platform worden, is een goed tweede scenario.

[Dit is een passage uit een compleet interview met Maxeda-CEO Guy Colleau uit MIX 2022-3.](#)