

Marktplaats

Hebt u al eens wat gekocht op Marktplaats.nl? Nee? Dan bent u een van de weinigen. Als we het over een serieuze bedreiging van de institutionele detailhandel hebben, dan is dit absoluut vijand nummer 1. Een leuke bank, een fiets, een tennisracket, een oud model digitale camera? Je vindt het allemaal op Marktplaats, eBay of alle andere sites die de levensduur van artikelen verder verlengen. De morgensterren en kringloopwinkels hebben het nakijken. Er wordt niets van waarde meer aan de straat gezet, alles komt op Marktplaats terecht. De bergingen, zolders en inbouwkasten worden geruimd, digitaal vastgelegd en vervolgens te koop gezet. Op de gemiddelde zolder ligt voor € 1.500,- aan koopwaar opgeslagen.

Internet als serieus alternatief voor de gevestigde detailhandel, ja maar dan vooral tweedehands. Er zit ook een duidelijk imago aspect aan. Iets via Marktplaats scoren heeft aanzienlijk meer status dan iets uit de Via Via halen. Internet is nog steeds cool, een krantje scoren bij de sigarenboer duidelijk niet. Marktplaats en consorten zijn natuurlijk ook veel gebruiksvriendelijker. In de Via Via-tijd moest je nog zelf bellen, zelf real time onderhandelen en wist je bij god niet hoe hetgeen je kocht er uit zag. Nu denk je te weten wat je aangeboden wordt en kan je veilig via de mail je tegenbod doen. Daarnaast is er zo'n gigantisch aanbod dat je als koper ook in een comfortabele positie verkeert. Een optimale prijs- en kwaliteitvergelijking.

Internet is ook niet locatiegebonden. De transactie is niet meer regionaal, maar landelijk of zelfs internationaal. Uiteindelijk zal je niet iedereen het hele land doorcrossen voor een kleine transactie, maar er zijn genoeg mensen die het wel doen.

Maar wat zijn nu de daadwerkelijke gevolgen voor de institutionele detailhandel. Allereerst dat de tweedehandswinkels geen stevige poot aan de grond krijgen. De beoogde uitrol van Cash Converters in Nederland is uitgebleven. Dit ondanks het feit dat ze het tij natuurlijk flink mee hebben gehad. Ze blijven al enige jaren op zeven vestigingen hangen. Er zijn ook duidelijke signalen dat de omzet van Kringloopwinkels in Nederland onder druk komt te staan.

Een tweede gevolg is de verlenging van de levensduur van artikelen wat direct gevolgen heeft voor de omzet in de gevestigde detailhandel. En dit verlies aan omzet leidt tot minder winkelmeters. In tijden van recessie is dit natuurlijk nog sterker het geval.

Maar over hoeveel meters praten we eigenlijk? Ik heb eerlijk gezegd geen idee wat de werkelijke omzet is en wat het daadwerkelijke effect zal zijn. Aan de hand van het aanbod, de vraagprijzen en een transactiepercentage kan je schatten welke omzet gerealiseerd wordt. Vervolgens moet je dat vergelijken met de omzet die in het verleden in deze sector gerealiseerd werd. Een nogal schimmig terrein. Een uitdagend klusje voor een onderzoeker.

Jeroen Verwaaijen
directeur onderzoek Strabo bv
verwaaijen@strabo.nl

verschenen in Shopping Center News augustus 2005