

Alterego, Belgisch pionier in de meubelbranche, versnelt de groei

30 DECEMBER 2019 • HOME IMPROVEMENT • CHRIS VAN WESEMAEL

- Na Luik, Gent, Brussel en Parijs, opende de multichannel retailer zijn 5de winkel in Namen (Erpent)
- Niet minder dan 1700 referenties in verschillende stijlen worden via websites en fysieke winkelpunten aangeboden
- De retailer plant nog 3 bijkomende "connected" winkels te openen in Rijsel, Kortrijk en Antwerpen



Alterego, Belgisch pionier in de online verkoop van meubels, versnelt zijn groei via multichannel en gaat internationaal.

De opening van een 5de winkel was het ideale moment voor een interview met een van de co-founders, Nicolas Gillard.

Na Luik, Gent, Brussel en Parijs opende de keten begin oktober een vijfde winkel met een oppervlakte van 800m² in Namen (Erpent). Het is meteen de eerste baanwinkel en werd uitgerust met diverse interactieve zuilen en biedt zelfs de klant een echte “Augmented reality”-ervaring met een VR-bril. Alterego richt zich op de particulier, maar ook op een zakelijk cliënteel (Kantoren en Horeca).

Het enseigne zag in 2006 het levenslicht toen twee bevriende studenten, **Xavier Leballue** en **Nicolas Gillard** startten om via e-commerce in Duitsland aangekochte meubels te verkopen, eerder als een soort vakantiejob. Maar gezien het succes van hun bedrijfje, besluiten ze er een permanente business van te maken. In 2007 al openen ze hun eerste fysieke winkel en Alterego is dus één van de pioniers van multichannel retail, zelfs lang voor andere « pure players » deze stap zetten.

Via de diverse webwinkels en in de winkels worden zo’n 1700 artikelen aangeboden, in verschillende stijlen (Scandinavisch, hedendaags, industrieel...). De winkels zijn niet alleen een showroom met raadgevers, ze zijn ook afhaalpunten voor de goederen die online of in de winkel zelf besteld werden.



De winkel in Namen

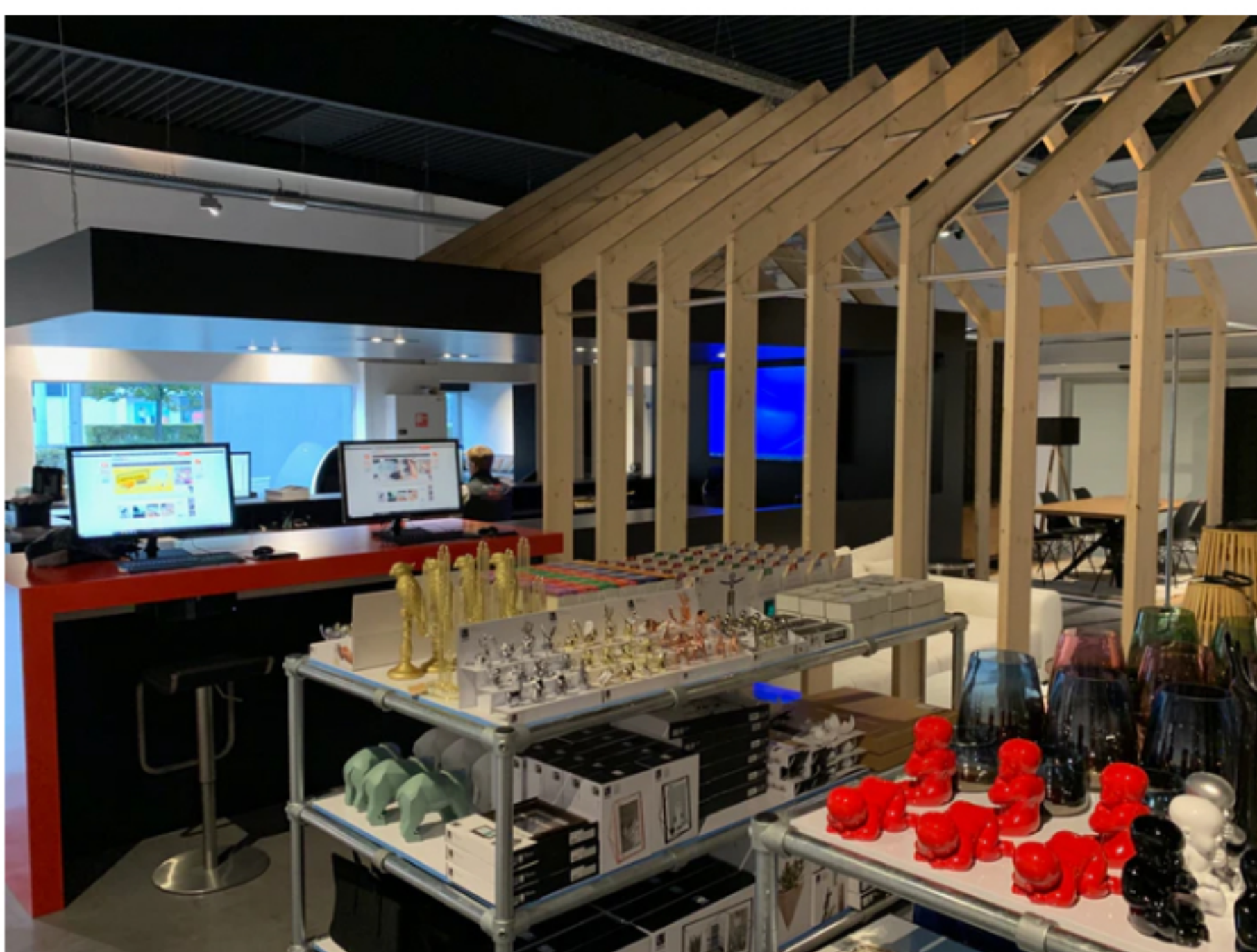
Nicolas Gillard : « Onze omzet komt voor ongeveer de helft via de winkels en de helft online wat ons tot een echte multichannel player maakt. Onze permanente voorraad laat ons toe de bestellingen te verzenden binnen de 24 tot 48u. Wij werken samen met 40 partnerfabrieken in Azië – waar we uiteraard ons eigen controlebureau hebben – en in Europa. Wij ontwerpen zelf de meubels niet, maar laten wel de ontwerpen aanpassen volgens onze wensen. Wij beheersen dus de hele waardeketen, van sourcing tot het ter beschikking stellen van transporteurs, zonder tussenpersonen. Op die manier kunnen we onze prijzen absoluut bereikbaar houden. »

Alterego verkoopt vandaag rechtstreeks in 3 landen: de Benelux en Frankrijk. Andere landen zoals Duitsland en Polen worden door verdelers bediend. Maar de retailer wil het daar zeker niet bij laten.

Nicolas Gillard : « Dankzij ons aanbod van 1700 referenties onder onze eigen merknaam en een positionering die qua design-prijs-kwaliteit zich bevindt tussen Maison du Monde en Habitat, bereiken we nu al tussen de 2 en 3 miljoen bezoekers per jaar op onze websites. Ons groot voordeel is dat we van bij de aanvang gestart zijn met een website per land, niet alleen wegens de verschillende BTW-tarieven maar ook om meteen de meest correcte transportkost te kunnen voorstellen in functie van de bestemming. Leveringen zijn inderdaad altijd betalend bij Alterego omdat we ze niet artificieel willen recupereren via de verkoopprijs. Afhalen in een winkel is trouwens altijd gratis. We onderscheiden ons duidelijk met deze strategie van andere webwinkels. We hebben onze eigen fotostudio en gebruiken ook foto’s van klanten om zoveel mogelijk visuele inspiratie te bieden. Voeg er de tests met augmented reality aan toe en we zijn klaar voor een volgehouden expansie. We plannen vooreerst de opening van 3 geconnecteerde winkels in Rijsel, Kortrijk en Antwerpen. Verder willen we ook in Frankrijk en Nederland doordringen met fysieke winkels. »

Alterego heeft dus ambities ook op het vlak van het aanbod.

« Wij blijven inzetten op de integratie van technologie zoals diverse 3D toepassingen om de beleving voor de klanten nog te verbeteren. Het is ook onze ambitie om een bekend en onmisbaar online merk te worden en willen ons assortiment nog verbreden met bedden, kinderkamers en buitenmeubelen », vervolgt Nicolas. « Om deze groei mogelijk te maken, zijn we actief op zoek naar een of meerdere partners en dus niet alleen kapitaal. Ik denk dat er zeker synergiën mogelijk zijn met andere retailers uit aanverwante sectoren. »



De binnenkant van de winkel in Namen

Over Alterego

Alterego realiseert een omzet van ongeveer 8 miljoen euro met een 40-tal medewerkers. Het 10.000m² grote logistiek centrum is ideaal gelegen in Luik, waar de keten voldoende ruimte heeft om nog verder uit te breiden. Bovendien zal Luik kortelings beschikken over een treinverbinding met Azië wat voor omvangrijke en zware producten een belangrijk voordeel is voor de expansiedrift van het merk.

www.alterego-design.be