



pressmeddelande

vidaXL tar nya steg i tillväxten

- Den populära plattformen vidaXL är nu öppen för andra säljare
- Byggstart av ett nytt 100.000 m² distributionscenter
- ‘Omöjligt? Nejdå!’ tv-kampanj i Nederländerna

Venray (NL), 8 Mars 2017 - vidaXL har nått en ny milstolpe med start av byggandet av en distributionscentral på över 100.000 m² i Venlo, för att hinna ikapp med online-återförsäljningens snabba internationella expansion med ambitioner för tillväxt. vidaXL är en av Europas snabbast växande internationella online-återförsäljare och är verksam i 29 olika länder. vidaXLs nätverk av populära webbutiker kommer nu att göras tillgängliga för andra återförsäljare, så att vidaXLs kunder kan välja bland miljontals produkter till förvånansvärt konkurrenskraftiga priser. Med detta hoppas vidaXL att överträffa sina kunders vildaste förväntningar och det med sin slogan *'Kan niet? Echt wel!'* (Omöjligt? Nejdå!) i sin nya TV-reklam i Nederländerna.

vidaXL är en snabbt växande online varuhus, där kunder kan hitta ett brett sortiment av produkter för i och runt om huset. Via sin plattform erbjuder de en överraskande rad produkter i kategorierna hem och trädgård, gör-det-själv, hushållsprodukter, utomhusleksaker samt välbefinnande och kondition. Sortimentet är inte begränsat till vidaXLs konkurrenskraftigt prissatta egna sortiment, men innehåller också premium varumärkesartiklar. För att stödja plattformarnas framgångsrika tillväxt börjar vidaXL anlägga ett stort internationellt distributionscenter på över 100,000 m²: vilket fördubblar den nuvarande kapaciteten och blir den största e-handels distributionscentralen i Nederländerna.

Dessutom påskyndar vidaXL expansionen genom att öppna upp vidaXL för externa säljare. Andra återförsäljare har nyligen fått möjlighet att delta i tillväxten på nätet och erbjuda sina produkter till kunder i Europa via vidaXLs webbutiker.

Genom att använda sin erfarenhet och teknik inom området för marknadsföring på nätet i kombination med en växande webbutik och en tillgänglig kundservice kommer vidaXL öka intäkterna samt kundbelåtenhet för de anslutna återförsäljarna, tack vare ett större sortiment.

Bästa affären: en bra produkt till ett mycket konkurrenskraftigt pris

”Om du letar efter det bästa erbjudandet och ett överraskande utbud av produkter, kom till vidaXL: En knytpunkt för alla produkter du kan tänka dig, runt om och i hemmet. ”På detta sätt kan vi erbjuda ett brett utbud av våra egna märkesvaror, för vilka vi har kontroll över hela kedjan – från produktutveckling till leverans till kunden -, vilket gör att vi kan hålla nere kostnaderna så mycket som möjligt”, säger Gerjan den Hartog, VD och grundare av vidaXL. ”På detta sätt kan vi erbjuda ett riktigt konkurrenskraftigt alternativ och det är detta som gör vidaXL unikt. Vår plattform är en sann marknadsplats, där du kan upptäcka nästan allt. Vi vill erbjuda kunderna en unik shoppingupplevelse. Vad kan bli bättre än spänningen i att göra ett riktigt klipp: en strålande produkt, till ett strålande pris?”

vidaXLs företagskultur fokuserar på att överträffa kundernas förväntningar vilket också gör att de sticker ut. Den Hartog: ”Kunder kan alltid förvänta sig mer av oss. Genom vår erfarenhet som internationell återförsäljare vet vi vad som rör våra kunder och med våra låga priser kan vi verkligen överraska. Under det senaste decenniet har detta gjort det möjligt för oss att framgångsrikt marknadsföra vårt koncept och expandera till 29 länder. Den enorma tillväxten vi har upplevt är ett bevis på att detta recept är framgångsrikt. Under de senaste åren har vi upplevt en årlig tillväxt på över 50% och öppnat 21 webbutiker i olika länder. Genom att öppna vår marknadsplats kommer vi att göra det möjligt för återförsäljare online att ansluta sig till vår tillväxt. Dessutom har vi den största tilltron för våra produkter och vill erbjuda dem till så många människor som möjligt, genom att så småningom utöka vårt utbud till över en miljard produkter.”

Distribution utan gränser

Som en del av sin ambitiösa tillväxt kommer vidaXL att ge klartecken för byggandet av ett helt nytt distributionscenter i Venlo. Här behandlas dagligen fler än 60.000 beställningar som transporteras till alla europeiska länder. Distributionscentralens första spadtag beräknas att ske i Mars och lagret förväntas vara i drift i slutet på året.

Om vidaXL

vidaXL är en internationell online-återförsäljare som erbjuder det bästa till en miljard konsumenter över hela världen. Genom att använda kostnadseffektiva konstruktions- och produktionstekniker utan att tumma på kvalitet, gör företaget sina egna vidaXL-produkter tillgängliga och överkomliga för så många människor som möjligt. vidaXL öppnade sina första webbutiker under 2008 och bolaget har sedan dess vuxit till en av Europas största online-återförsäljare. Företaget är verksamt i 27 europeiska länder, samt Australien och USA. År 2016 gjorde företaget en omsättning på mer än 175 miljoner euro, en tillväxt på över 50 procent i jämförelse med föregående år.

- SLUT PÅ PRESSMEDDELANDE -

Note for the editor (not to be published):

For more information, please contact Jory Willems (English speaker) at vidaXL, telephone: 0031630408175; email: jory.willems@vidaxl.com

OVER VIDAXL

Over vidaXL:

vidaXL is een internationale online retailer die wereldwijd een miljard consumenten de beste deal biedt. Door gebruik te maken van kosteneffectieve ontwerp- en productietechnieken en zonder concessies te doen aan kwaliteit maakt het bedrijf haar eigen vidaXL-producten toegankelijk en betaalbaar voor zo veel mogelijk mensen. vidaXL opende haar eerste webshops in 2008 en is sindsdien uitgegroeid tot één van de grootste online retailers in Europa. Het bedrijf is actief in 27 landen in Europa, Australië en de Verenigde Staten. In 2016 realiseerde het bedrijf een omzet van ruim 175 miljoen euro, een groei van ruim 50 procent in vergelijking met het voorgaande jaar.



vidaXLnewsroom

