



Jet-oprichter Marc Lore (rechts) haalde bij de start van het bedrijf ruim 225 miljoen dollar binnen van investeerders

niet ineens meer geld om uit te geven. Als er een partij op de markt komt die zo opvallend goed gefinancierd wordt, zou ik als retailer ook de zaak proberen af te remmen."

Volgens analisten van Morgan Stanley is de positie van bestaande online retailers steviger dan vaak gedacht wordt, schrijft Yahoo. "Alleen als retailers het idee hebben dat Jet producten kan verkopen die zij zelf niet kunnen slijten, dan is een samenwerking met Jet vanzelfsprekend", vertelden de analisten Brian Nowak en Simeon Gutman in een videopresentatie aan investeerders.

De grote vraag is natuurlijk of Jet de zogeheten 'Amazon-killer' is, zoals verschillende Amerikaanse media het platform van oprichter Lore al hebben bestempeld. "Als ik zou doen wat Jet wil doen, dan zou ik precies hetzelfde doen", vertelde Jeremy Levine tegenover Business Insider. Als partner bij Bessemer Venture Partners zag hij af van een investering in het nieuwe platform, maar alleen omdat hij al geld in Amazon heeft gestoken. "Als het Jet lukt succesvol te zijn dan kunnen de opbrengsten enorm zijn."

Uit onderzoek van ChannelAdvisor blijkt dat 48 procent van retailers zich zorgen maakt over het marktaandeel van Amazon en de druk die het kan uitoefenen bij onderhandelingen. Het langstlepende conflict tussen uitgeverij Hachette en het bedrijf van Jeff Bezos vorig jaar over het vaststellen van boekprijzen is niet vergeten. Volgens Gans is het echter niet duidelijk of Jet marktaandeel zal gaan snoepen van Amazon. De e-retailmarkt in de Verenigde Staten groeit nog enorm. Vorig jaar werd er voor driehonderd miljard dollar aan online aankopen gedaan, naar verwachting verdubbelt dat aantal in de komende vijf jaren. "Dit is niet te vergelijken met die goede oude prijzenoorlog met

de Albert Heijn. Daar draaide het om marktaandeel, hier kunnen Jet en Amazon samen de totale online verkoop laten groeien."

Gans ziet daarom ook niet zo snel Amazon-gebruikers volledig overstappen naar Jet. Hij vergelijkt de twee concurrenten dan ook met de Aldi en de Albert Heijn die voor een groot deel dezelfde klanten trekken. "Consumenten kopen verschillende producten op verschillende plekken. Het is online een kleine moeite om de huishoudelijke behoeften bij Jet te kopen en om het Prime-abonnement te houden voor de films, series en de grotere aankopen voor een redelijke prijs bij Amazon." Maar Amazon moet wel scherp blijven, zegt Gans. Zeker nu Jet zijn diensten gratis aanbiedt. Zo zou het aandacht moeten besteden aan het uitbreiden van de mogelijkheden van het Prime-abonnement. "Als je het eenmaal hebt en 99 dollar per jaar betaalt, zijn er geen voordelen meer om trouw te blijven."

Walmart-killer

Jet is dus geen Amazon-killer, maar is na vier maanden wel een serieuze speler op de Amerikaanse online retailmarkt. Zeker omdat het gesteund wordt door de Chinese retailgigant Alibaba die het uiteraard maar al te graag Amazon moeilijk maakt in eigen land.

Misschien heeft Walmart wel het meeste te duchten van de startup. De keten is al lange tijd verwickeld in een prijzenstrijd met Amazon. Slaagt de startup van Lore erin te concurreren met het assortiment van Walmart, dan zouden klanten die moeten rijden naar de megawinkels misschien kiezen voor het gemak van thuisbezorging. "Al zullen veel mensen in bijvoorbeeld het uitgestrekte midden van de Verenigde Staten nog wel afspreken met vrienden bij de Walmart of naar de nagelstudio gaan." ■

'DIT IS NIET TE VERGELIJKEN MET DIE GOEDE OUDE PRIJZENoorlog MET ALBERT HEIJN'

