

'Vooral fysieke retailers moeten Amazon vrezen'

12-11-2014 08:09

Niet de grote webshops maar winkels in de Nederlandse binnensteden hebben het meest te vrezen van Amazon.nl. Bol.com krijgt juist een partner om de online markt verder mee te ontwikkelen. Dat zegt hoogleraar e-marketing Cor Molenaar in Het Financieele Dagblad.

Amazon ging woensdag van start met zijn Nederlandstalige webwinkel. Hoewel daar vooralsnog alleen e-books te koop zijn, is de verwachting dat het assortiment snel wordt uitgebreid. "Levering vanuit Engeland en Duitsland is eenvoudig en Nederland heeft een heel goed logistiek netwerk", aldus Molenaar.

In de Verenigde Staten was Amazon de eerste grote online retailer en een echte 'disruptor', die het bestaande detailhandelsmodel volgens Molenaar veranderde. "Door de grote focus op internet, het vertrouwen dat gecreëerd wordt door Amazon, ontwikkelen tientallen andere webwinkels zich ook erg succesvol."

De extra aandacht voor online zal daarom vooral ten koste gaan van de bestaande fysieke winkels, stelt hij. Webwinkels kunnen snel anticiperen op de komst van Amazon met meer service, snellere levering en lagere prijzen. Het is volgens Molenaar nog maar de vraag of de Amerikaanse etailer vanuit consumenten oogpunt veel toevoegt.

Bol.com vreest de komst van Amazon dan ook niet, zo liet directeur Daniel Ropers afgelopen donderdag tijdens het event Retailpoort al weten. Met zijn focus op de Nederlandse markt is bol.com volgens hem relevanter voor de Nederlandse retailer. Bol.com staat volgens hem bekend om een breed assortiment, goede service en lage prijzen, zegt hij in De Gelderlander. "Ik zie geen aanleiding te denken dat Amazon op een van die punten verschil gaat maken."

Het zijn vooral de fysieke winkels die snel moeten veranderen, aldus Molenaar. "Vasthouden aan de oude structuur, oude openingstijden en oude winkellocaties is geen antwoord op het nieuwe koopgedrag." Hij pleit voor een visie voor binnensteden waar veel plaats is voor cultuur, horeca en kleinere leuke winkels. "De overheid moet niet verbieden maar motiveren, winkeliers moeten ondernemer worden en bovenal moet er maar eens gekeken worden naar wat klanten willen."