

Alibaba en het Westen: een stand van zaken

30-04-2015 10:44

Alibaba domineerde wekenlang het financiële nieuws met zijn beursgang in het hol van de leeuw. Het Chinese concern koos er namelijk voor om niet in zijn eigen land, maar in New York naar de beurs te gaan. Oprichter Jack Ma liet daarbij optekenen 'agressief' te willen uitbreiden in de Verenigde Staten en Europa. Maar is daar een halfjaar later al iets van te merken?

In eigen land kan niemand om Alibaba heen, schetste Hans Verstraaten al in RetailTrends. Het conglomeraat omvat een hele serie bedrijven die zich allemaal richten op onlinehandel. Er zijn business-to-business internetbedrijven die het Chinese mkb onderling zaken laten doen en het Chinese mkb zaken laten doen met de rest van de wereld, vise versa. Er zijn veilingssites, geheel gemodelleerd naar eBay, dat enkele jaren geleden door Jack Ma van de Chinese markt werd gevaagd. Er is een digitale betaaldienst, er zijn cloudservices, datacentra, YouTube-achtige videobedrijven en iTunes-achtige muziekbedrijven. En er zijn Amazon-achtige onlinetailbedrijven.

AliExpress

Eén van die shoppingplatformen is AliExpress, dat overigens sinds kort ook [iDEAL](#) als betaalmethode accepteert. Deze webwinkel wordt volgens [Robin Gabriner](#) van Eurogroup Consulting primair ingezet om uit te breiden in het Westen. Daarbij concentreert AliExpress zich eerst op groei in Brazilië en Rusland. "Deze focus past in een bredere groeistrategie, waarin deze landen een gateway moeten vormen naar de westerse markt in de VS en Europa."

Voor de groei in Brazilië maakt volgens de Shopping2020-expert duidelijk welke impact Alibaba op het Westen zal hebben. Vier jaar na de introductie is het daar na Amazon en eBay de grootste e-commercespeler qua omzet, met bijna [negentig miljoen](#) bezoekers in januari. Aantallen die vergelijkbaar zijn met zijn bereik in Rusland en de Verenigde Staten. In Nederland moet de website volgens cijfers van [SimilarWeb](#) alleen nog Marktplaats en bol.com voor zich dulden.

IMAGE NOT FOUND

Dat de westerse uitbreiding toch vooral onder de radar plaatsvindt blijkt uit een 'stiekeme' investering in Jet.com. Dat platform werd opgericht door oud-Amazon-werknemer Marc Lore, om de strijd met zijn voormalige werkgever aan te gaan. De belofte om lagere prijzen te bieden dan Amazon voor een breed scala aan productgroepen leverde hem al meer dan 225 miljoen dollar op aan investeringen. Ook Alibaba heeft volgens meerdere bronnen van Forbes in februari geld in deze nog te lanceren webwinkel gestoken.

De investering is nog niet door Alibaba bevestigd, maar het is geen gekke gedachte. Het concern investeerde namelijk al vaker in Amerikaanse start-ups, zoals Uber-concurrent Lyft, Amazon Prime-kopie ShopRunner en Snapchat. Daarnaast lanceerde Jack Ma zelf het online winkelcentrum 11 Main in de Verenigde Staten, al is dat platform nog niet met veel gejuich ontvangen.

Soortgelijke activiteiten zijn in Europa nauwelijks te bespeuren, laat staan in ons land. Hier maken retailers zich nog altijd drukker om de 'echte' komst van Amazon, dat nog altijd met alleen een e-book-winkel in Nederland actief is. 34 procent van de door GfK ondervraagde B2C-ondernemers in Nederland denkt dat Amazon een [negatieve impact](#) zal hebben op zijn bedrijfsresultaat, waar het percentage dat Alibaba vreest rond de dertig procent ligt.

Dat de beursgang de opmars van Alibaba niet heeft gestuit, blijkt toch vooral uit de [vacaturestop](#) die voor de rest van het jaar is aangekondigd. "Alibaba heeft zich echt te snel ontwikkeld", aldus Jack Ma in een speech. "Dit jaar zal ons totale personeelsbestand niet met één medewerker groeien." De ruim dertigduizend medewerkers zijn volgens de oprichter wel 'genoeg voor nu'.