

Het succes van Singles' Day: feit of fictie?

11-11-2015 11:30

De elfde van de elfde staat in China voor spectaculaire kortingen en dagomzetten tijdens Singles' Day. De ogen van de hele wereld zijn vandaag dus weer gericht op het land. Vooral e-commercegigant Alibaba kan op veel aandacht rekenen. Dat is ook niet zo vreemd, aangezien oprichter Jack Ma de nationale feestdag wist om te zetten in het huidige prijzencircus.

11 november wordt sinds de jaren negentig beschouwd als een feestdag waarop vrijgezellen zichzelf in de watten leggen met cadeautjes. Jack Ma zag kansen om de dag te vercommercialiseren. 'De elfde van de elfde' is makkelijk te onthouden en de dag valt in een periode die voor retailers altijd nogal slap was: precies tussen de Nationale dag van de Volksrepubliek China en het Chinese Nieuwjaar.

De topman sloeg de spijker op zijn kop met het prijzevenement, aangezien de verkooprecords jaar op jaar aan diggelen gaan. Deze editie is geen uitzondering. Al voor het middaguur had Alibaba naar eigen zeggen meer omzet gerealiseerd dan in 2014. Dat betekent dat de etailer op dat moment al voor meer dan 8,34 miljard euro had verkocht.



Alibaba monitort de transacties tijdens Singles' Day.

Met zulke cijfers is het niet vreemd dat Singles' Day tot de Westerse verbeelding spreekt. Het concern van Jack Ma streeft namelijk de Amerikaanse prijzencircussen Black Friday en Cyber Monday

ruimschoots voorbij. Laatstgenoemde dag is daar bijvoorbeeld goed voor nog geen derde van de omzet tijdens Singles' Day.

De editie van dit jaar staat nog eens extra in de belangstelling, omdat de groei van de Chinese economie stagneert. Hoeveel effect heeft dat op de verkoop? Daar komt nog eens bij dat steeds meer twijfels ontstaan over de spectaculaire omzetcijfers die Alibaba vol trots meedeelt. Zo laat de e-commercegigant [volgens sceptici](#) zijn klanten in de weken voorafgaand aan het event kleine aanbetalingen doen, waarna ze het volledige bedrag afrekenen op elf november. Het totale transactievolume op die datum valt daardoor hoger uit dan in werkelijkheid is gekocht.

Eerder dit jaar plaatsten ook Amerikaanse investeerders vraagtekens bij de resultaten van Alibaba in het algemeen en van Singles' Day in het bijzonder. Zijn de cijfers niet te mooi om waar te zijn? De etailer pleegde wellicht zelfs fraude door onjuiste cijfers te delen, stelde hedgefondsmanager John Hempton tegenover [Fortune](#). Alibaba had naar eigen zeggen tijdens Singles' Day 2014 275 miljoen pakketjes verwerkt. Dat is zeventien keer meer dan de zestien miljoen orders van Amazon tijdens Cyber Monday. En dat terwijl Alibaba helemaal niet genoeg personeel en logistieke middelen heeft om al die bestellingen op tijd de deur uit te krijgen, aldus Hempton.

Alibaba reageerde woest op de aantijgingen. Je kan geen appels met peren vergelijken, stelde een woordvoerder van het concern. Waar Amerikaanse consumenten vrijwel altijd alles kunnen kopen, is dat in China heel anders. Bovendien heeft het land een populatie van 1,4 miljard, terwijl Amerika 312 miljoen inwoners telt. Alibaba heeft 367 miljoen actieve gebruikers en dat is meer dan de Amerikaanse en Canadese bevolking samen. De verhouding tussen de Chinese en Westerse e-commerce ligt beduidend anders, wil de woordvoerder maar zeggen.

De marktverschillen houden Jack Ma overigens niet tegen om zijn prijzenfestijn elders te introduceren, [evenals de logistieke hoofdpijn in eigen land](#). Over een jaar of vijf is Singles' Day een wereldwijde feestdag, [voorspelde hij vorig jaar](#). Als we het in China kunnen, waarom dan niet elders?



Alibaba verwerkte vorig jaar naar eigen zeggen 275 miljoen pakketjes op '11.11' dag.

Ook dichterbij huis gaan we de slagkracht van Alibaba voelen, voorspellen marktkenner. De lange levertijd en invoerrechten wegen bij de prijsbewuste Hollander niet op bij de vijftig procent korting die voor veel producten geldt, [aldus hoogleraar e-commerce Cor Molenaar](#). Bovendien hebben vooral jongere consumenten weinig moeite om producten bij Chinese partijen te bestellen. Alibaba realiseert in ons land nu al een omzet van tientallen miljoenen, stelt Thuiswinkel-directeur Wijnand Jongen. Kan je nagaan wat er gebeurt als Jack Ma budget vrijmaakt om de Nederlandse markt te bewerken.

Het is geen geheim dat Alibaba groei zoekt in Europa nu de ontwikkeling van de Chinese economie afzwakt. De etailer opent de komende maanden bijvoorbeeld [kantoren](#) in Italië, Frankrijk en Duitsland. Nederlandse retailers staan met hun first mover-voordelen natuurlijk niet helemaal machteloos tegenover de Chinese reus. Welke retailer introduceert bijvoorbeeld als eerste de Nederlandse tegenhanger van Singles' Day? De pakketbezorging zal die pionier in elk geval minder tijd en moeite kosten dan Alibaba, terwijl consumenten aan de deur geen invoerrechten hoeven af te rekenen. Over first mover-voordelen gesproken.

Benieuwd naar wat trivia rond Singles' Day? [Bekijk deze infographic](#).