

'Ahold online niet meer in te halen'

19-11-2015 23:00

Nederlandse retailers kunnen de afstand met Ahold op online gebied niet meer wegwerken. Het moederconcern van onder meer bol.com bouwt zijn voorsprong alleen meer verder uit, verwacht analist Patrick Roquas van de Rabobank. Dat meldt [De Financiële Telegraaf](#).

Ahold heeft volgens Roquas nieuwe concepten voor Albert Heijn in ontwikkeling die het concern verder vooruit helpen. Zo zou een abonnementsmodel voor de bezorging van online boodschappen een goede optie zijn. "Je moet dan denken om dat je klanten een contract van 120 euro per jaar aanbiedt voor de bezorging, waarbij je onbeperkt kunt bestellen." Met zo'n Amazon Prime-model kan AH zijn klanten loyaal maken. "Het past heel erg in een beleid om de trouwe klant te belonen."

AH profiteert daarnaast van de beperkte concurrentie in de Nederlandse markt. Roquas wijst op het verschil met de Britse e-commerce markt, 'waar een slagveld om de online klant gaande is dat we hier in Nederland niet kennen'. Ook in België kan de supermarktketen nog grote stappen zetten omdat de markt nog gefragmenteerd is en bol.com steeds verder wordt uitgerold.

De Zaanse keten realiseerde vorig jaar een online omzet van 250 miljoen euro. Dat stijgt dit jaar naar 325 miljoen euro, verwacht Roquas. Gecombineerd met bol.com en Peopod komt Aholds online omzet op 1,7 miljard euro uit. "Als de groei in dit tempo doorgaat, halen ze met gemak het doel van 2,5 miljard online omzet in 2017. Dan zal het zelfs eerder drie miljard euro worden."