

# Amazon komt naar verluidt naar Nederland – kunnen Bol.com en Coolblue daar wel mee concurreren?

BusinessInsider, 30 oktober 2019

Fans van Amazon hoeven vanaf komend jaar niet meer naar de Duitse website te surfen. De webwinkelgigant zou namelijk naar Nederland komen, meldt Emerce op basis van een bericht [in een besloten LinkedIn-groep](#).

Amazon.nl bestaat op dit moment al, maar klanten kunnen er alleen terecht voor het kopen van e-books. Voor andere producten [moeten ze naar Amazon.de](#).

Wanneer Amazon z'n Nederlandse tak precies lanceert, is nog niet duidelijk, maar retaildeskundige Cor Molenaar verwacht dat dat in februari zal zijn. Naar verluidt opent het Amerikaanse bedrijf voorlopig nog geen distributiecentrum in Nederland, maar worden producten geleverd vanuit magazijnen net over de grens in Duitsland. Dat is nu ook het geval.

Wat betekent de komst van Amazon.nl voor het Nederlandse retaillandschap? Kunnen Bol.com en Coolblue hun borst natmaken? We vroegen het aan Molenaar.

## Waar denk je dat Amazon zich vooral op gaat richten?

Molenaar: “We zien Amazon vooral als een handelsplatform, maar het is is veel meer dan dat. Ze richten zich met IT-diensten, zoals Amazon Web Services, ook erg op de zakenwereld. Daar komt 70 tot 80 procent van de winst vandaan. Het is dus interessant voor Amazon om in Nederland te concurreren met de zakelijke takken van Microsoft en Google, want [daar is nog veel te halen](#).”

“Aan de consumentenkant zal Amazon zich hier vooral richten op de grotere producenten die in heel Europa producten aanbieden. Voor hen is het interessanter om via Amazon te leveren dan via Bol.com of Coolblue, omdat die alleen in Nederland en België actief zijn.”

## Kan Amazon op prijs concurreren met Bol.com en Coolblue?

“Zeker. Doordat grote, internationale producenten eerder geneigd zijn om voor Amazon te kiezen dan voor een lokale speler kunnen ze ook betere prijzen bedingen. Maar dat voordeel raakt Amazon kwijt bij kleinere, lokale producenten, omdat het voor hen net zo aantrekkelijk is om via Bol.com of via Coolblue te leveren.”

“Een ander voordeel dat Amazon heeft, is dat het direct vanaf de producent levert. Bol.com en Coolblue hebben vaak een eigen voorraad, en dat is duurder.”

**Amazon zit met distributiecentra in Duitsland. Neemt de consument wel genoeg met een tragere levering?**

“De distributiecentra zitten maar een halfuurtje van de Nederlandse grens, dus er is amper vertraging. Amazon levert producten binnen één of twee dagen, bij Bol.com is het soms op dezelfde dag nog mogelijk.”

“De vraag is of de consument dat uitmaakt. Willen consumenten producten echt zo snel hebben dat ze voor die ene dag verschil extra betalen? Uit onderzoeken blijkt dat we genoeg nemen met een leveringssnelheid van ongeveer 48 uur. Misschien kiezen ze dus liever voor een paar euro korting bij Amazon en vinden ze de iets latere levering niet erg.”

### **Amazon biedt via Amazon Prime meer diensten, zoals streamingvideo en onbeperkte foto-opslagruimte. Trekt het daarmee klanten weg bij Bol.com en Coolblue?**

“Dat denk ik niet. Bol.com en Coolblue positioneren zich als een marktplaats. Daar passen de diensten die Amazon met Prime aanbiedt, zoals Prime Video, helemaal niet bij. Amazon biedt met Prime ook gratis levering, maar dat doet Bol.com met Select ook. Dus dat zijn eigenlijk twee dezelfde producten, in mijn ogen. Ik denk dus dat het voor Bol.com en Coolblue niet moeilijker wordt om te concurreren door Amazon Prime.”

### **En hoe zit het met het assortiment, is dat bij Amazon wel groot genoeg om te kunnen concurreren?**

“Het kan zeker zo zijn dat Amazon met een beperkt assortiment naar Nederland komt. Het zou mij niet verbazen als ze ervoor kiezen om alleen maar producten van grote, internationale merken te verkopen. Daarmee plukken ze het laaghangend fruit en kunnen ze lage prijzen garanderen. De kleinere merken laten ze dan wel over aan Nederlandse spelers zoals Bol.com en Coolblue.”

“Als Amazon daar inderdaad voor kiest, heeft het een beperkt assortiment maar kan het wel efficiënter werken. Nederlandse partijen gaan het dan lastig krijgen, want die raken de klanten kwijt die alleen producten van die grote merken willen kopen. Dan heeft Amazon alle ruimte om te groeien.”