

1.200 handelaars op Belgische Amazon: "Sterke groei, maar nog ver van positie Bol"



Exact één jaar na de lancering van Amazon.com.be zijn ruim 1.200 Belgische bedrijven op het platform actief, goed voor 5 miljoen verzonden pakjes. Bol blijft evenwel de onbetwiste e-commercereus in ons land. "De timing van de intrede van Amazon was wat ongelukkig", zegt transporteconoom Roel Gevaers.

Amazon België blaast één kaarsje uit. De Belgische website - Amazon.com.be, want Amazon.be was al ingepalmd door een autoverzekeringsbedrijf - ging in oktober 2022 online. In Antwerpen opende het bedrijf een eigen sorteercentrum.

Naar aanleiding van de verjaardag komt Amazon nu met de eerste resultaten. Ruim 1.200 Belgische kmo's verkopen al op de website, goed voor in totaal 5 miljoen verkochte producten. De handelaars exporteerden samen ook voor 200 miljoen euro naar het buitenland.

Met die cijfers komt Amazon nog niet in de buurt van de sterkhouders in ons land, Bol: daarop zijn 6.000 Belgische handelaars actief. "De introductie van Amazon bij ons is een beetje gelijkaardig verlopen als in Nederland, in 2019", zegt retailexpert Roel Gevaers (UAntwerpen). "Ook daar was er bij Bol angst over die grote internationale speler. En een jaar later stellen we vast dat Amazon wel degelijk is gegroeid, maar verre van het marktaandeel van Bol heeft overgenomen."

Dat de Belgische tak op één jaar toch al zo kon groeien, komt natuurlijk omdat Amazon al langer een bekende naam is bij ons. "Al voor Amazon een Belgisch filiaal oprichtte, winkelden Belgen op Amazon", zegt Gevaers. "Op de Nederlandse en de Franse websites dan. Die klanten zijn in de meeste gevallen vlot overgestapt op de Belgische site. Bovendien zijn de producten op Amazon vaak net ietsje goedkoper dan op andere websites, waardoor ze vlot marktaandeel hebben kunnen winnen."

Een grote machtsgreep is er echter niet geweest. "De intrede van Amazon was een beetje ongelukkig: de periode eind 2022, begin 2023 was voor het eerst in jaren dat de e-commerce in België wat stagneerde", duidt Gevaers. "Dat heeft alles te maken met de afgelopen coronacrisis en de hoge inflatie."

Verschillend DNA

Koepelvereniging BeCommerce is blij met de nieuwe speler in de Belgische e-commerce. "Dat wakkert de competitie aan", zegt managing director Greet Dekocker. "Amazon zit bovendien overal. Zonder een Belgisch filiaal zou dat gewoon meer omzet betekenen voor Nederlandse en Franse spelers."

Hoe maken Belgische kmo's de keuze voor Bol of Amazon? Het DNA van beide platformen verschilt, zegt Dekocker. "Bol is een regionaal platform, Amazon is zeer internationaal. Bedrijven die bijvoorbeeld een Amerikaanse droom hebben, zijn misschien beter af op Amazon."

Academie voor internetverkoop

Vandaag verkoopt 45% van de Belgische kmo's via het internet, tegenover 11% in 2013, blijkt uit een studie in opdracht van Amazon en BeCommerce. Via een platform als Amazon of Bol, of via een eigen website. Maar volgens Eva Faict, country manager voor Amazon België, laten nog veel ondernemingen het potentieel van online verkoop onbenut: "Te veel Belgische bedrijven geven op omdat ze denken dat het te complex is om hun bedrijf online te lanceren."

Amazon wil nog meer Belgische bedrijven de overstap naar de e-commerce helpen maken. "Vanaf 23 oktober starten we met een 'e-Academy', een gratis programma dat voor iedereen toegankelijk is. Met tutorials en webinars bieden we essentiële kennis om beter online te verkopen, via een marktplaats als Amazon of met een eigen webshop."

[Jonas van Boxel](#)