



Grubhub gaat het om meer dan 40 procent van de bestelorders. Voor het idee: de eigen bezorging als percentage van het totaal aantal orders bedroeg drie jaar geleden slechts 2 procent.

JET-baas Groen heeft in het verleden veelvuldig aangegeven dat bezorging, in tegenstelling tot in de Verenigde Staten en Canada, nooit winstgevend zal worden in Europa. Van die stellige overtuiging is opeens weinig meer over. Bij de halfjaarcijfers gaf Groen aan dat door onder andere schaalgroottes en hogere bezorgfees eigen bezorging op de middellange termijn wel winstgevend kan worden. JET blijft dan ook investeren in fietsen, werknemers en marketing om de bezorgactiviteiten verder uit te rollen.

JET hoopt andere maaltijdbezorgers het leven onmogelijk te maken door een eigen bezorgoffensief te starten. Maar dat gaat gepaard met enorme verliezen, die in het eerste halfjaar naar schatting van de VEB meer dan een half miljard euro bedragen (in ebitda, excl. Grubhub). Of de aanpak succesvol zal zijn, moet nog blijken. Maar vooralsnog valt de door JET gemaakte draai



> BALANS

De nettoschuld van JET bedraagt 667 miljoen euro. De maaltijdbezorger heeft echter een waardevol belang in de Braziliaanse maaltijdbezorger iFood dat het te gelde wil maken. Met de voorgenomen verkoop van dit belang zal ten minste 2,3 miljard euro (het hoogste bod tot nu toe) – maar waarschijnlijk meer – de kas van JET in stromen.

niet bij alle aandeelhouders in goede aarde.

Hoewel het hybride model het zicht op winst verder naar de toekomst schuift, is JET op deze manier in staat om consumenten een groter aanbod tegen lagere prijzen te bieden dan veel concurrenten. Ook zou JET door haar hybride model – lees: de vette winsten op de marktplaatsorders – beter in staat moeten zijn de klappen te absorberen dan spelers die louter actief zijn met eigen bezorging.

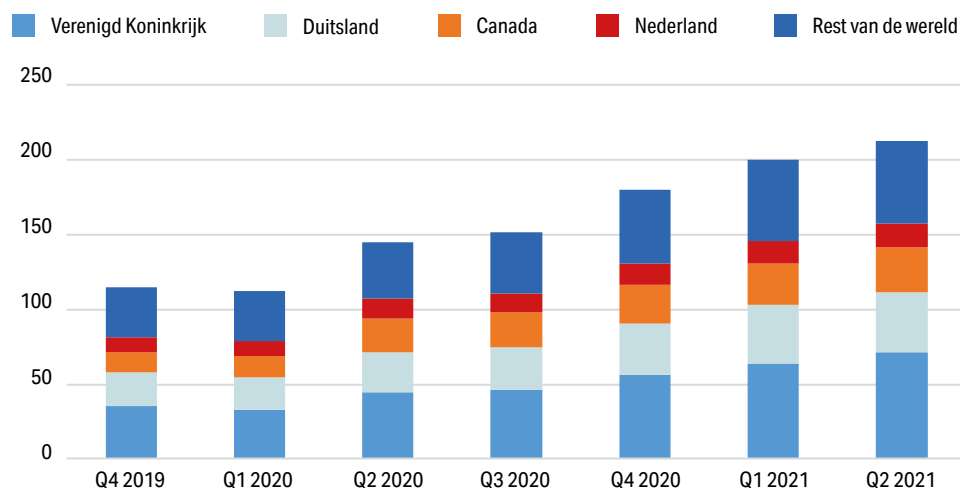
KOSTENVOORDELEN OPLEVEREN

Netwerkeffecten helpen JET ook aan een operationele hefboom ('operating leverage'); de kosten stijgen veel minder dan de omzet. Dit moet er op termijn toe leiden dat de operationele winstmarge sterk toeneemt.

De marktleider moet in staat zijn om dankzij het hoogste aantal orders ook de meeste bestellingen per uur bij klanten af te leveren. Hierdoor dalen de bezorgkosten per order en stijgt bovendien ook de klanttevredenheid omdat klanten korter op hun maaltijd hoeven te wachten.

Als grootste speler haalt JET de meeste orders binnen en kunnen

AANTAL ORDERS BIJ JET (EXCL. GRUBHUB) GROEIT AANZIENLIJK



Bron: Kwartaalcijfers JET, aantal orders in miljoenen