



Bittersüß beschreibt die Gefühle des Jet.com Gründers und CEOs Marc Lore, der die Startup Jet an den größten Händler der Welt, Walmart für exorbitante 3,3 Milliarden US\$ verkauft, sicherlich am Besten. Damit kommt in den USA der teuerste Verkauf eines ecommerce Unternehmens zum Abschluss - und dies für ein Unternehmen, das erst im Juli 2015 an den Start ging.

## Amazon zu unethisch

Im Zentrum der ganzen Geschichte steht eben jener Marc Lore, der nach dem Verkauf seiner vorherigen Startup Quidsi an den Giganten Amazon (Kaufpreis: 550 Mio. US\$), einige Jahre in den Amazon Strukturen tätig war. Nach eigenen Aussagen fand Lore die internen Abläufe dort so unethisch, dass er ein eigenes ecommerce Unternehmen gründete, in dem Offenheit und Transparenz ohne aggressives Handeln regieren sollten. So trat er im Juli 2015 nach 3 Jahren Vorbereitung mit Jet.com an den Start, um dem ecommerce Giganten die Stirn zu bieten. Schon in der Gründung war das Unternehmen mit großzügigen 225 Mio. US\$ Gründungskapital, die dann in der nächsten Finanzierungsrunde auf 550 Mio

anstiegen, eine Startup der Superlative.

Dergestalt ausgestattet, ging Jet.com mit neuen intelligenten Algorithmen und einem ganz neuen Konzept an den Start, die den loyalen Kunden, bzw. Mitgliedern (49,95 US\$ Mitgliedsgebühr) die günstigsten Preise für 7 Mio. Artikel im Angebot bieten sollten. Das funktionierte wohl auch ganz gut; so rechnete das Time Magazin Money im Oktober 2015 seinen Lesern vor, dass sie beim Kauf von vier Haushaltsartikeln bei Jet im Vergleich zu Amazon immerhin fast 500 US\$ im Jahr sparen könnten. ([Zum Artikel](#))

## Mitgliedsbeitrag hat wohl nicht funktioniert

Das Konzept sah vor, dass jet.com nur von den 50 US\$ Mitgliedsgebühr existieren und die Waren ohne Marge an den Kunden weitergereicht werden sollten. Die ersten drei Monate der Mitgliedschaft waren umsonst, dann sollte umgewandelt werden. Im November 2015 meldete Jet.com bereits 1 Mio. Kunden und eigentlich hätte damit ja alles rund laufen sollen. Jedoch der grundlegende Strategiewechsel des Fallenlassens der Mitgliedsgebühr, bereits nach drei Monaten lässt erahnen, dass das Konzept nicht wie erwartet funktionierte oder den Investoren nicht schnell genug den gewünschten Return bringen konnte.

Für den schwächelnden Handelsgigant Walmart, der zwar immer noch das 4-fache Umsatz Volumen vom Amazon erreicht, davon aber nur 3 % im ecommerce, ist die Aquisition ein sinnvoller Schritt um den Kunden besser zu bedienen. *“Walmart.com wird schneller wachsen, wir werden schneller die angestrebte, nahtlose Kundenerfahrung erreichen und wir werden die Marke Jet noch erfolgreicher in noch kürzerer Zeit machen. Unsere Kunden werden gewinnen. Ein frischer Geist von Unternehmergeist wird in unser Unternehmen injiziert“*, so der Walmart CEO Doug McMillan (Quelle: Forbes.com)

Für Lore muss dieser Schritt ein schmerzhafter sein, auch wenn 750 Mio. US\$ persönliches Schmerzensgeld die bittere Pille versüßen. Noch in 2015 äußerte er sich im Interview wie folgt: *„Wenn jemand unglücklich hier ist und keine Chance für Wachstum sieht, OK, dem wünsche ich viel Glück, er soll zu Walmart gehen. Ich will mir selbst beweisen, dass eine andere Art von Kultur funktionieren kann und dass man nicht so sein muss um erfolgreich zu sein.“*

## Déjà vu: Emma's Enkel

Hier in Deutschland fühlen wir uns unweigerlich an die Startup Emma's Enkel erinnert. Deren Gründer sorgten mit ihrem Konzept des Nachbarschaftsladens, in dem man einkaufen, aber eben auch Kaffee trinken konnte, der online wie offline mit einem Lieferdienst punktete, seit 2011 für viel Aufsehen in der Branche. Das schrittweise Hereinlassen des großen Handelsunternehmens Metro führte schließlich zur Komplettübernahme und dem Ausscheiden der Gründer - und damit zu der Beerdigung der Grundidee. Schade!

Einen klasse Kommentar zu dem Thema Emma's Enkel findet Ihr [hier](#).

Und ein Videointerview mit dem Gründer Benjamin Brüser bei uns im [Blog](#).

Marc Lore, der Gründer von Jet.com, ist bei dem Deal mitgekauft worden. Er wird wohl bei Walmart dabeibleiben und Jet.com ebenso wie die gesamten Walmart ecommerce Bestrebungen anführen. Wir wünschen ihm, dass er ein wenig von seinem Spirit in das Unternehmen Walmart hineinbringen und seinen Idealen treu bleiben kann - wir sind gespannt wie das weitergeht.