

# Colruyt stroomlijnt Spar-dochters

nieuws

Sinds Colruyt aan het roer staat van de zelfstandigenketen Spar Retail is het keurslijf voor de Spar-ondernemers strakker geworden. Geen slechte zaak, zo schrijft De Tijd, want voor het eerst in jaren gaat het marktaandeel erop vooruit. Onder de vleugels van Colruyt wordt sinds 2003 fors geïnvesteerd in winkelvernieuwingen en prijsverlagingen. Achter de schermen wordt de koepelorganisatie Spar Retail gestroomlijnd.

🕒 28 NOVEMBER 2006 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:35

Sinds Colruyt aan het roer staat van de zelfstandigenketen Spar Retail is het keurslijf voor de Spar-ondernemers strakker geworden. Geen slechte zaak, zo schrijft De Tijd, want voor het eerst in jaren gaat het marktaandeel erop vooruit. Onder de vleugels van Colruyt wordt sinds 2003 fors geïnvesteerd in winkelvernieuwingen en prijsverlagingen. Achter de schermen wordt de koepelorganisatie Spar Retail gestroomlijnd.

Drie jaar geleden nam de Halse Distributiegroep Colruyt de Belgische Spar-groothandel over van de Nederlandse groep Laurus. Een deal die 350 miljoen euro extra omzet opleverde en Colruyt toegang verschafte tot de markt van zelfstandige winkeliers, een segment waar grote concurrenten Delhaize en Carrefour al een stevige voet aan de grond hadden. Maar de overname was er geen met een rode strik rond.

"De Spar-groothandel stond door mismanagement op de rand van het bankroet en het imago van de winkels was ronduit oud, vuil en duur", herinnert Frans Colruyt, hoofd van de koepelorganisatie Spar Retail, zich. Intussen is de groep volop aan het investeren, niet alleen in logistiek maar ook in het restylen van de winkels. Zo zullen tegen eind volgend jaar de helft van alle Spar-winkels vernieuwd zijn. Daarna rekenen ze op veertig remodelings per jaar.

Maar Spar Retail doet ook forse inspanningen om de prijzen te verlagen. "Na de overname hebben we de aankoopvoorwaarden van Spar gealiëneerd op die van Colruyt. Door de bundeling van volumes konden we voor beide groepen gunstiger tarieven onderhandelen bij de leveranciers. Die synergievoordelen hebben we geïnvesteerd in prijsverlagingen bij Spar", aldus Frans Colruyt. Dat bevestigt ook Arthur De Greef, die in Wespelaar een Eurospar-winkel uitbaat: "Ze zijn per slot van rekening de prijzenkampioen. Maar het keurslijf is niet eenzijdig opgedrongen. Bovendien komt een uniforme prijzenpolitiek het imago van Spar ten goede".

Dat Spar hiermee in het vaarwater van die andere Colruyt-buurtwinkel Okay zou komen, ontkent de Spar Retail-topman. "Spar, Okay en Colruyt zijn complementair. Bovendien zou de concurrentie veel agressiever geweest zijn indien wij Spar niet hadden overgenomen. Als er in een dorp plaats is voor een tweede speler, dan is het toch beter dat het iemand van dezelfde groep is".

## VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto:info@vilt.be)

## Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

screenreader.visit us on our x page: [https://x.com/vilt\\_nieuws](https://x.com/vilt_nieuws)

screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra