

"Concentratie van voedingsgroothandel kan snel gaan"

nieuws

"De strengere regels in voedselveiligheid maken het moeilijker voor de horeca in het zwart aan te kopen". Dat zegt Marc Périn van de groothandelsfederatie Grofra in De Tijd. "Dat moet de professionele toeleveranciers in de kaart spelen. Zij kregen de afgelopen jaren klappen omdat ze weigerden nog in het zwart te verkopen. Die trend kan nu keren. Meer nog, de concentratie van groothandels kan snel gebeuren".

🕒 8 NOVEMBER 2005 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:31

"De strengere regels in voedselveiligheid maken het moeilijker voor de horeca in het zwart aan te kopen". Dat zegt Marc Périn van de groothandelsfederatie Grofra in De Tijd. "Dat moet de professionele toeleveranciers in de kaart spelen. Zij kregen de afgelopen jaren klappen omdat ze weigerden nog in het zwart te verkopen. Die trend kan nu keren. Meer nog, de concentratie van groothandels kan snel gebeuren".

Vanaf 1 januari 2006 zijn horecazaken net als andere bedrijven verplicht de herkomst van hun producten aan te tonen. Op die manier wil de overheid een beter zicht krijgen op de voedselketen zodat ze snel kan ingrijpen bij een voedselcrisis. Het traceren van voedingsmiddelen gebeurt op basis van leveringsbonnen op facturen, en horecazaken zullen op gezette tijden externe controles moeten laten uitvoeren. Daarnaast zal het Voedselagentschap controleren.

"Wie in het zwart koopt, neemt dus erg grote risico's. Daarnaast zullen horecazaken betrouwbaarheid van hun groothandelaar eisen", aldus Marc Périn. "De extra administratie en controles om de voedselveiligheid te garanderen, zullen dan weer het beleveren van de horeca duurder maken". Al die elementen kunnen er volgens Périn toe leiden dat er opnieuw groei komt bij de professionele toeleveranciers van de horeca. "Sinds enkele jaren is de groei eruit. Dat komt vooral door het probleem met facturen".

Professionele groothandels verenigden zich enkele jaren geleden in Grofra en engageerden zich volgens het boekje te werken en alles te factureren. Voor velen

betekende dat echter een flinke streep door de rekening, want een pak klanten trok naar andere winkels om zich te bevoorraden. "Door in kleinhandels of supermarkten aan te kopen, omzeilen de horeca-uitbaters de facturatieplicht zonder daarvoor gestraft te worden", zegt Périn. "Enkele detailhandels, zoals Colruyt en O'Cool, beslisten wel zich bij de principes van Grofra aan te sluiten. Colruyt heeft een speciaal tarief voor de horeca en daarbij hoort automatisch ook een factuur".

Het probleem met de facturen remde tot nu een concentratie op de Belgische toeleveringsmarkt af. In tegenstelling tot de ons omringende landen, waar de markt gedomineerd wordt door een handvol grote spelers, zijn er in België nauwelijks nationale spelers. Er zijn drie specifieke horecagroothandelaars: ISPC, HGC en sinds 2,5 jaar ook Metro. "Daarnaast zijn er zo'n 800 à 2.000 kleinere toeleveranciers. Soms heel lokale bedrijven", zegt Périn. "Maar een concentratie is op komst. En zodra die is ingezet, kan het heel snel gaan".

VILT vzw


Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • 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

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

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)