nieuws

"Onze klanten weten waar Flandria voor staat"

nieuws

Bij Carrefour kunnen ze geen precieze inschatting maken van het percentage Flandria in de aankopen van groenten en fruit, maar productchef Jan Pollier is wel lovend over het keurmerk. "Als we Flandria kopen, zijn we zeker dat de groenten beantwoorden aan onze hoge kwaliteitsnormen. Bovendien weten onze klanten dat Flandria voor versheid, kwaliteit én Belgisch staat".

25 SEPTEMBER 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:51

Lees meer over:
tuinbouw
glastuinbouw
marketing
distributie

Bij Carrefour kunnen ze geen precieze inschatting maken van het percentage Flandria in de aankopen van groenten en fruit, maar productchef Jan Pollier is wel lovend over het keurmerk. "Als we Flandria kopen, zijn we zeker dat de groenten beantwoorden aan onze hoge kwaliteitsnormen. Bovendien weten onze klanten dat Flandria voor versheid, kwaliteit én Belgisch staat".

De pijler voor de aankoopstrategie bij Carrefour is een ‘plan de vente’ dat in grote lijnen vastlegt welke producten wanneer aangekocht zullen worden. Dat plan vormt ook de basis van de keuzes die gemaakt worden bij de dagelijkse veilingaankopen. "Toch is voldoende flexibiliteit ingebouwd waardoor onze inkopers ’s ochtends op de veiling autonome beslissingen kunnen nemen. Bij de klokverkoop moet alles immers heel snel gaan", zegt Pollier.

De prijszetting van groenten en fruit in de winkelrekken gebeurt op basis van ervaring, prognoses naar volumes, de weersverwachtingen en de marktsituatie op dat ogenblik. "Als een groente in onze promotiefolder komt, moeten we de prijs zelfs weken vooraf vastleggen, gewoon omdat er tijd nodig is om de folder klaar te maken. Je weet niet

wat de marktprijs zal zijn op het moment van de promotie, dat is dus niet gemakkelijk. Soms kopen we ook via rechtstreekse bemiddeling. Het gaat dan om een typisch aanbod met een typische verpakking".
De bestellingen worden heel snel verwerkt. "Goederen die dagelijks binnenkomen, gaan in principe diezelfde dag nog weg. Dat geldt ook voor Flandria-groenten. Het klaarmaken van de bestelling voor de winkels gebeurt rond de middag en in de namiddag vinden er al voorleveringen plaats. De rest wordt ’s nachts geleverd zodat de producten ’s ochtends in de winkelrekken liggen", vertelt Pollier.
De vrachtwagens mogen pas geladen worden van zodra de koeling tussen 4 en 6 graden Celsius ligt. Bovendien wordt de temperatuur van de vrachtwagens vanuit de distributiecentra permanent opgevolgd. Tot slot moeten er ook inspanningen geleverd worden om het kwaliteitsbehoud te optimaliseren in de winkels zelf. "In ons nieuw concept, Carrefour Market, staat in het groente- en fruitrayon altijd een beperkte hoeveelheid producten mooi geëtaleerd, genoeg om een verkoop van één à twee uur te garanderen", luidt het.
In de loop van de dag vult de rayonverantwoordelijke meermaals aan vanuit de koelzone. Voor de klant is op die manier alles supervers zoals bij de kruidenier om de hoek, klinkt het. Carrefour wil trouwens nog meer aandacht besteden aan de kwaliteitsbewaking in de winkels. "Daarom maken we ook werk van opleidingen van onze rayonmanagers", besluit Pollier.

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/viltnieuws.bsky.social

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada