nieuws

"Prijsstijgingen verhullen uitgekiende strategie"

nieuws

Heel wat voedingswaren zijn onlangs duurder geworden doordat de grondstoffenprijzen zijn gestegen. Hoe leg je dat uit aan de consument? Of is de aankondiging vooral voor de aankoopdienst van het warenhuis bedoeld? Achter die prijsverhogingen blijkt een uitgekiende strategie te schuilen. "De prijsstijgingen in de grondstoffenmarkten woorden soms ook misbruikt om de druk op de marges te verlichten", zegt Gino Van Ossel, marketingspecialist bij Vlerick Management School, in De Tijd.

17 AUGUSTUS 2007 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:39

Heel wat voedingswaren zijn onlangs duurder geworden doordat de grondstoffenprijzen zijn gestegen. Hoe leg je dat uit aan de consument? Of is de aankondiging vooral voor de aankoopdienst van het warenhuis bedoeld? Achter die prijsverhogingen blijkt een uitgekiende strategie te schuilen. "De prijsstijgingen in de grondstoffenmarkten woorden soms ook misbruikt om de druk op de marges te verlichten", zegt Gino Van Ossel, marketingspecialist bij Vlerick Management School in De Tijd.

Bij prijsstijgingen zal de consument wel eens klagen, maar echte volkswoede daarover blijft uit. "Mensen hebben er begrip voor dat onder meer door slechtere oogsten de prijzen stijgen", meent Ivo Mechels, woordvoerder van Test-Aankoop. "We hebben allemaal aan den lijve ondervonden wat een rotzomer we meemaken, dus schrikken we er niet zo van als uitgelegd wordt dat prijzen gaan stijgen. Maar je moet het wel open, eerlijk en correct vertellen. Electrabel - dat verhogingen tot 20 procent aankondigde - is een tegenvoorbeeld daarvan: daar heeft men met leugenachtige argumenten willen doen geloven dat de gasprijs moet stijgen wegens de internationale marktprijzen".

Marketingspecialist Gino Van Ossel vermoedt dat er achter de aangekondigde prijsstijgingen een uitgekiende prijszettingstrategie schuilt. "In competitieve markten zijn de marges laag en er is weinig mogelijkheid om de prijzen te verhogen. De voedingssector is daar een uitstekend voorbeeld van, maar je ziet hetzelfde bij banken.

Iemand neemt de leiding en kondigt een prijsverhoging aan. De rest van de sector volgt dan. Toch blijft het een berekende gok". Prijsafspraken maken met concurrenten is immers illegaal.
Als er geen marktleider is, gebeurt de communicatie over de prijsverhogingen meestal via de beroepsfederatie. In de voedingsindustrie, die in ons land in hoofdzaak uit kmo's bestaat, waarschuwde Fevia er enkele weken geleden voor dat de stijgende grondstoffenprijzen een serieuze bedreiging vormen voor de rendabiliteit van de voedingsbedrijven. Chris Moris, directeur-generaal van de federatie voor de voedingsindustrie (Fevia) spreekt Van Ossel niet tegen. "Als fabrikant heb je geen greep op de prijs voor de consument. Wij kunnen enkel aanwijzigingen geven. En die is nu dat er reden is tot ongerustheid: of de prijsstijgingen worden doorgerekend in de distributie of de rendabiliteit van veel voedingsbedrijven komt in gevaar".
De aangekondigde prijsstijgingen in de pers zijn trouwens niet alleen bedoeld om de consument te informeren, maar ook om de onderhandelingspositie met de distributeurs te verstevigen. "Meestal hebben de producenten een jaarcontract. Veel van die contracten lopen af in het najaar", weet Moris. "Wij kunnen niet eisen dat de distributiesector een soort collectieve verantwoordelijkheid opneemt. We kunnen enkel argumenten aanreiken die de individuele fabrikant in zijn onderhandelingen kan gebruiken om zijn klant te overtuigen".(GL)

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