

Alvo: “Oorlog in Oekraïne mag geen vrijgeleide zijn om prijsverhogingen door te drukken”

De kostenstijgingen zetten een enorme druk op de marges van supermarkten. Uit vrees om hun concurrentiepositie te verliezen, proberen supermarktketens prijsverhogingen te vermijden terwijl zij hun kosten sterk zien stijgen. De marges staan zwaar onder druk bij regionale supermarkten, vertelt Jan Pilgrims, directeur van Alvo, een coöperatieve van zelfstandige supermarktondernemers. Hij pleit voor een constructief overleg tussen supermarkten en leveranciers om een sociaal bloedbad te voorkomen. “Het kan niet de bedoeling zijn dat de oorlog in Oekraïne een vrijgeleide is om ongeremd prijsverhogingen door te duwen die eigenlijk los van de realiteit staan.”

🕒 3 OKTOBER 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 3 OKTOBER 2022 15:48

Lees meer over:

[supermarkt](#)

[Oorlog Oekraïne](#)

[prijs](#)

[prijsvorming](#)



Kunt u wat over uzelf en uw bedrijf vertellen?

Jan Pelgrims: "Alvo is een coöperatieve vereniging, die door de jaren heen gegroeid is van een pure aankoopcentrale naar een commerciële entiteit die haar leden zoveel mogelijk probeert te ontzorgen. Hier zijn onder andere op vlak van IT de laatste jaren zware investeringen gedaan om een continue doorstroom van data mogelijk te maken. Zelf ben ik ongeveer 20 jaar supermarkttuitbater geweest onder de vlag van Alvo, en werk er nu, na een parcours bij Colruyt Group, als algemeen directeur, en dit tot 31 december 2022. Vanaf 1 januari word ik opgevolgd door Peggy Bauwens, die ondertussen ook al 26 jaar de belangen van de leden verdedigt.



Hoe spelen de stijgende kosten voor uw leden?

Jan Pelgrims: "We kunnen uiteraard niet blind zijn voor wat er momenteel in de wereld gebeurt, we worden daar dagelijks mee geconfronteerd. De kosten swingen gewoon de pan uit, en het is bijzonder moeilijk om dit door te rekenen aan de consument. De financiële reserves worden enorm zwaar onder druk gezet."

Welke kosten zijn gestegen en met hoeveel?

Jan Pelgrims: "Uiteraard staat energie op de eerste plaats in de ranking, elektriciteit verhoogt met een factor vijf, idem dito voor gas. Maar letterlijk dagelijks vallen er prijsverhogingen van de producten in de brievenbus. Sommige leveranciers zijn al aan hun derde correctie bezig van hun

verkoopstarieven. Er is geen onderscheid te maken in de verschillende grondstoffen, uitschieters zijn tarwe en olie (maïsolie, zonnebloemolie, arachideolie enz). Maar er ontsnapt niets aan de golf van opslagen."

Wat doet u in reactie op deze uitdagingen?

Jan Pelgrims: "We proberen inventief te zijn op de winkelvloer door het energieverbruik beter aan te sturen en in te zetten op alternatieve energiebronnen, zoals zonnepanelen, warmtepompen, warmterecuperatie van de koelcellen, enzovoort. Maar de machines moeten blijven draaien, je kan moeilijk tijdelijk een stekker uittrekken om elektriciteit te besparen."

Voor de energiecrisis hadden we de coronacrisis. Heeft dit een impact gehad op uw bedrijf?

Jan Pelgrims: "Los van de problematiek rond personeelstekorten en logistieke problemen zoals de aanvoer van deegwaren, toiletpapier, enzovoort, had de eerste coronagolf omzetmatig een gunstig effect voor de retail. De horeca was gesloten, en alle uit-consumptie verschoof naar de keukentafel. Momenteel kampen onze ondernemers nog steeds met een groot tekort aan personeelsleden, wat uiteraard enorm veel druk zet op de productiviteit in de supermarkt en de service naar de consument."

Kunt u de kosten doorrekenen?

Jan Pelgrims: "Nee, zoveel is duidelijk. Iedereen kijkt naar iedereen, waardoor de marges enorm onder druk staan. De beurscrash van Colruyt spreekt boekdelen."

Hoe lang kunt u dit volhouden?

Jan Pelgrims: "Alles hangt af van de financiële reserves van onze leden. Een geluk bij een ongeluk: als organisatie bieden wij met kop en schouders voorsprong de allerbeste marges aan onze leden, voornamelijk door onze coöperatieve structuur, waardoor elke eurocent die binnenkomt ook doorvloeit naar onze leden. Op de centrale blijft er geen euro hangen die normaal naar de leden moet gaan. We hebben een kleine maar superefficiënte ploeg op het hoofdkantoor waardoor de kosten maximaal gemonitord worden."

“Ik krijg meer en meer de indruk dat alle grondstoffen tegenwoordig maar uit één land komen, namelijk Oekraïne. Dit is geen faire manier van prijsbeleid, de consument mag hiervan niet de dupe worden, maar dat lijkt momenteel wel het geval.

Jan Pelgrims - Alvo

Jullie werken veel met lokaal versproduct. Deze leveranciers, de boeren, hebben ook te maken met stijgende kosten. In hoeverre kunt u tegemoet komen aan hun verzoeken tot prijsverhoging?

Jan Pelgrims: "Onze onderhandelingen gebeuren voornamelijk via RPCG, onderdeel van de Colruyt Group. Uiteraard gaan zij in gesprek met de producenten, maar het is nu meer dan ooit van levensbelang om mekaar te vinden in die gesprekken. Er moet wederzijds eerlijk onderhandeld worden, het kan niet de bedoeling zijn dat het gegeven “de oorlog in Oekraïne” een vrijgeleide is om ongeremd prijsverhogingen door te duwen die eigenlijk los van de realiteit staan. Met alle respect, maar ik krijg meer en meer de indruk dat alle grondstoffen tegenwoordig maar uit één land komen, namelijk Oekraïne. Dit is geen faire manier van prijsbeleid, de eindconsument mag hiervan niet de dupe worden, maar dat lijkt momenteel wel het geval."

Wat moet er gebeuren?

Jan Pelgrims: "Producenten en retailers moeten blijven praten met mekaar om oplossingen te vinden, ze moeten de handen in mekaar slaan en beiden moeten bereid zijn om water bij de wijn te doen, zo niet sturen we aan op een algemene malaise met familiale en economische drama's."

Bron: Eigen berichtgeving

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39

Volg ons op:

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

screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.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>

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)