nieuws

"Boer betaalt strijd tussen supermarkt en leveranciers"

nieuws

Sommige Lay's-chips en Tropicana-fruitsappen liggen tijdelijk niet meer in de rekken bij Colruyt omdat de supermarkt een prijzenoorlog uitvecht met PepsiCo. “De concurrentie doet de druk tussen supermarkten en leveranciers enorm stijgen”, zegt retailexpert Gino Van Ossel. “Op korte termijn wint de klant, want hij betaalt minder. Leveranciers moeten dan gaan besparen door te saneren of door de kosten te verhalen op de zwakste schakel uit de keten, wat bijna altijd de boer is.”

30 NOVEMBER 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:43

Lees meer over:
distributie



Sommige Lay's-chips en Tropicana-fruitsappen liggen tijdelijk niet meer in de rekken bij Colruyt omdat de supermarkt een prijzenoorlog uitvecht met PepsiCo. “De concurrentie doet de druk tussen supermarkten en leveranciers enorm stijgen”, zegt retailexpert Gino Van Ossel. “Op korte termijn wint de klant, want hij betaalt minder. Leveranciers moeten dan gaan besparen door te saneren of door de kosten te verhalen op de zwakste schakel uit de keten, wat bijna altijd de boer is.”

“Een zeldzaam inkijkje in de bikkelharde strijd tussen uw supermarkt en zijn leveranciers”, noemt retailspecialist Gino Van Ossel, retailspecialist van Vlerick Business School, het. “De strijd die Colruyt nu met PepsiCo voert, komt normaal nooit naar buiten. Tot het echt zo extreem wordt dat er rekken leeg blijven.” In de ene Colruyt zal u geen Lay's-chips met peper en zout meer vinden, in de andere ontbreekt de Pepsi Lemon, in nog een ander liggen er bijna geen Duyvis-nootjes meer. Het gaat om 29 producten die leverancier PepsiCo voorlopig niet meer in de rekken kan leggen omdat ze met Colruyt geen akkoord vinden over de prijs.

Veel wil Colruyt daar zelf niet over kwijt. “Zo'n relatie met een leverancier is als een huwelijk”, zegt woordvoerster Hanne Poppe. “Soms is er al eens ruzie. Maar je lost die niet op door met de buren te praten, wel door achter gesloten deuren eens goed te babbelen.” Wat wel vaststaat, is dat alle supermarktketens bikkelen met hun leveranciers. “Het is de tijd van het jaar: de ketens maken nu hun afspraken voor volgend jaar”, zegt Van Ossel.

Die onderhandelingen verlopen dit jaar scherper dan anders. Want Delhaize mengt zich in het prijzendebat. “Delhaize en Albert Heijn, samen Ahold Delhaize, hebben de koppen bij elkaar gestoken om te zien welke producten in Nederland goedkoper waren en welke in België. Daarmee zijn ze naar de leveranciers gestapt: Wat gaan we hieraan doen? Zo willen ze de prijzen drukken.” En dan moet Colruyt - “Altijd de laagste prijzen” - natuurlijk mee.

Maar het ligt niet alleen daaraan. “Lidl en Aldi verkopen nu ook Pepsi, vroeger niet. Er zit langs alle kanten spanning op de marges.”

Hoe raakt zoiets opgelost? “Uiteindelijk raken ze er wel uit en doen ze allebei wat water in de wijn, want de beide partijen beseffen dat ze met elkaar verder moeten”, zegt Van Ossel. En de klant wint, want de prijs gaat omlaag. Toch? “Op korte termijn is dat

effectief een goede zaak”, zegt Van Ossel. “Maar sowieso betaalt ergens wel iemand die prijsverlaging. Dan moeten de leveranciers gaan besparen en saneren of verhalen ze de kosten op de zwakste schakel uit de keten. En dat is bijna altijd de boer die de basisproducten levert.”

Bron: Het Nieuwsblad

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