nieuws

Colruyt denkt aan thuislevering

nieuws

Door de sterke groei van Collect&Go en het marktleiderschap in het onlinesegment overweegt supermarktketen Colruyt stilaan ook thuisleveringen, al zullen de eerste proeven nog niet voor meteen zijn. “Het staat op onze radar”, benadrukt Frans Colruyt. “De perceptie dat we tegen huis-aan-huis leveren zijn, is totaal fout. Alleen willen we dit op een duurzame manier doen.” Zo wil Colruyt bijvoorbeeld dat de thuisleveringen gebeuren met ecologische voertuigen: elektrisch, hybride of op CNG-gas.

15 MAART 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:44

Lees meer over:
distributie
consument



Door de sterke groei van Collect&Go en het marktleiderschap in het onlinesegment overweegt supermarktketen Colruyt stilaan ook thuisleveringen, al zullen de eerste proeven nog niet voor meteen zijn. “Het staat op onze radar”, benadrukt Frans Colruyt. “De perceptie dat we tegen huis-aan-huis leveren zijn, is totaal fout. Alleen willen we dit op een duurzame manier doen.” Zo wil Colruyt bijvoorbeeld dat de thuisleveringen gebeuren met ecologische voertuigen: elektrisch, hybride of op CNG-gas.

Colruyt maakt werk van thuisleveringen. Dat meldt het bedrijf zelf. Volgens de supermarktketen zorgt de sterke groei van de onlineverkoop via Collect&Go voor een mooie opportuniteit op dat vlak. Het plan is de thuisleveringen eerst uit te testen op een beperkte schaal. “Gratis leveren kan niet, we zullen moeten zien wat de klant wil betalen”, zo klinkt het. Een voorwaarde is alleszins dat de levering zo ecologisch mogelijk kan. Dat wil zeggen: elektrische, hybride of CNG-voertuigen, en een hoge densiteit op de leverroute.

Colruyt begon in 1999 met de verkoop van voeding via de afhaalpunten van Collect&Go voor zijn eigen personeel. In 2000 werd de dienst ook uitgebreid tot het brede publiek. “We hebben tien jaar geëxperimenteerd en geleerd uit onze fouten, waardoor we nu marktleider zijn in België”, zegt Geert Boel, manager van Collect&Go. “We steken er met kop en schouder bovenuit”, bevestigt Frans Colruyt. En dat is het resultaat van volgehouden inspanningen. Colruyt investeerde de voorbije jaren fors in de uitbreiding van het aantal afhaalpunten en de uitbouw van een eigen team.

Colruyt haalt intussen een online omzet van meer dan 350 miljoen en een groot deel daarvan is afkomstig van Collect&Go, dat 'double digit' groeit. “En dat is al enkele jaren het geval” zegt Boel. “Afgelopen jaar kwamen er weer 80.000 klanten bij.” Frans Colruyt schat dat de onlineverkoop nu bijna 5 procent van de omzet bedraagt. Door de sterke onlinegroei is Collect&Go steeds belangrijker in de groei van de supermarktgroep. In januari was zelfs 40 procent van de groei van Colruyt in de laagste prijzen afkomstig van Collect&Go.

Bron: De Standaard

Beeld: Neon Elite Group

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