nieuws

Colruyt gelooft niet in gratis thuislevering voeding

nieuws

In een interview in De Tijd lijkt Colruyt-topman Jef Colruyt zich niet meteen grote zorgen te maken over de intrede van e-commerce in de voedingsdistributie. HelloFresh en Bol.com zijn volgens hem veel risicokapitaal aan het investeren in naamsbekendheid. “De rendabiliteit blijft helemaal achterwege. Ik denk niet dat 30 procent of meer van de bevolking zijn voeding zal bestellen via HelloFresh of een maaltijdbox laat leveren via Bol.com. Bij de eigen Bio-Planet zien we dat slechts drie tot vier procent van de bevolking onze biosupermarkten bezoekt. Dat zijn nichemarkten.”

1 FEBRUARI 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:33

Lees meer over:
distributie



In een interview in De Tijd lijkt Colruyt-topman Jef Colruyt zich niet meteen grote zorgen te maken over de intrede van e-commerce in de voedingsdistributie. HelloFresh en Bol.com zijn volgens hem veel risicokapitaal aan het investeren in naamsbekendheid. “De rendabiliteit blijft helemaal achterwege. Ik denk niet dat 30 procent of meer van de bevolking zijn voeding zal bestellen via HelloFresh of een maaltijdbox laat leveren via Bol.com. Bij de eigen Bio-Planet zien we dat slechts drie tot vier procent van de bevolking onze biosupermarkten bezoekt. Dat zijn nichemarkten.”

Anders dan rivalen zoals HelloFresh en Bol.com kiest Colruyt niet voor thuislevering van voeding maar voor een model van afhaalpunten in de winkels. Collect&Go, dat zijn online bestellingen die voor de klant worden klaargezet, lijkt CEO Jef Colruyt de meest duurzame aanpak. “Mijn schoonbroer vertelt me dat zijn kinderen allemaal afzonderlijk online bestellen en dat dan om de haverklap zo'n camionette voor de deur staat. Hoeveel kilometer bollen die niet? En dan nog gratis. Dat is niet houdbaar.”

De Amazon-aanpak overtuigt hem niet, zeker niet als het om voedingsdistributie gaat. “If there is money to be made, it is going to be somewhere else, but not in retail. Doe me een plezier en ga eens op zoek naar iemand die er wel in slaagt met dat model in de foodretail zijn brood te verdienen. Ik zou het graag lezen. Er is daar nu een strijd aan de gang waar met heel veel risicokapitaal volop wordt geïnvesteerd in naamsbekendheid. De rendabiliteit blijft helemaal achterwege. Hoelang zal dat nog duren? Gratis thuislevering is op lange termijn niet houdbaar.”

Op de vraag of het ‘laagste-prijs-model’ van Colruyt wel houdbaar is, antwoord Jef Colruyt: “De laagsteprijsgarantie is volgens mij duurzaam, zolang je zeer efficiënt te werk gaat, een zekere deontologische code respecteert en een win-win op de lange termijn voor ogen hebt, ook tegenover je leveranciers. Wij onderhandelen hard met onze leveranciers, maar fair. En eens een afspraak is gemaakt, houden we ons daaraan.”

Bron: De Tijd

Beeld: HelloFresh

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