Discounter Mere bergt Europese plannen op door oorlog in Oekraïne

De goedkope Russische supermarktketen Mere zal dan toch niet uitbreiden naar Europa. Door de Russische inval in Oekraïne is het klimaat ongunstig voor de prijsbreker. Ook het vinden van leveranciers blijkt een niet te overbruggen knelpunt.

10 MAART 2022 – LAATSTE UPDATE 10 MAART 2022 18:55

Lees meer over:
prijsvorming
supermarkt
prijs
Oorlog Oekraïne



De winkelketen Mere, die deel uitmaakt van de groep Torgservis en een zetel in Siberië heeft, is één van de grootste discountketens van Oost-Europa. In Rusland, Wit-Rusland en Kazachstan is de groep actief onder de merknaam ‘Svetofor’ en heeft volgens Russische bronnen 2.200 filialen. In 2017 breidde de Svetofor-groep haar werkgebied uit naar Oost-Europa en opende winkels in Roemenië, Polen en Litouwen. Sinds 2019 is de keten met de merknaam Mere ook aanwezig in Duitsland met vijf filialen, waar tijdens de opening het publiek rijendik stond aan te schuiven.

In mei vorig jaar kondigde Mere met veel bombarie aan dat het enkele honderden discountwinkels wilde openen in Europa. Er werden verschillende locaties vastgelegd in België, Spanje, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk, maar slechts enkele winkels deden ook daadwerkelijk de deuren open.

Nu worden de plannen voorgoed opgeborgen, schrijft RetailDetail. Binnen twee weken zal Mere zijn enige winkel in het VK sluiten en ook de andere geplande openingen gaan niet door. De keten wijst als reden naar de “politieke situatie” na de Russische militaire inval in Oekraïne die het moeilijk maakt om zaken te doen in het VK.

Mere had nochtans ambitieuze plannen aan de overkant van het kanaal, waar 300 winkel zouden gelanceerd worden. Toch kwam het niet van de grond omdat onder meer de zoektocht naar leveranciers niet van een leien dakje liep. Dat hoeft niet te verwonderen, als je weet dat de discounter nog eens 20 procent onder de prijzen van Aldi en Lidl duikt. Deze lage prijs zou gerealiseerd worden met een sobere winkelinrichting, een beperkt assortiment tot 2.000 artikelen die uitgestald staan op houten paletten of in kartonnen dozen. Maar ook de producenten en leveranciers moeten harde voorwaarden slikken. Zo moeten ze zelf hun goederen leveren en worden ze enkel betaald voor wat verkocht wordt. Voorraden die blijven liggen, moeten opnieuw opgehaald worden.



Te voortvarend

Ook in andere Europese landen botst Mere op een muur. Zo sluiten de acht winkels in Spanje, die nog geen jaar geleden gestart zijn, hun deuren. En in Frankrijk weigert de burgemeester van Thionville, een stadje tegen de grens met Luxemburg, de vergunning van wat de eerste winkel moest worden op Franse bodem. Hij verwijst naar de oproep om Oekraïense vluchtelingen te helpen. “Het is incoherent om tegelijk een Russische economische speler bij ons te hebben”, argumenteert hij.

In België ten slotte lagen de plannen klaar om in Opwijk van start te gaan, maar ook die werden al naar de prullenmand verwezen. Net zoals in het VK, vond Mere ook hier geen leveranciers die aan bodemprijzen wilden leveren.

Domino-effect vermeden?

In een gesprek met VILT vorig jaar plaatste Luc Ardies, directeur van supermarktvereniging BuurtSuper, al enkele vraagtekens bij de toegevoegde waarde van een nieuwe supermarkt in België. Hij wees toen ook op het gevaar van een prijzenoorlog die kan ontstaan bij de lancering van een nieuwe discounter. “Bij een introductie zie je vaak dat men met prijzen gaat stunten om zo marktaandeel te winnen. Het gevolg is dat andere supermarkten volgen en zo een race to the bottom ontstaat.”

Zo’n prijzenslag kan vervolgens in de hele keten voelbaar worden tot aan de boer aan toe. “En dit terwijl er veel gepraat wordt over een betere prijs voor landbouwproducten. Boeren krijgen nu al te weinig betaald voor het werk dat zij leveren en de investeringen die zij erin steken”, aldus Ardies. Dat de supermarktketen de Europese markt nu toch niet zal betreden, hoeft dus niet per se slecht nieuws te zijn.

Bron: RetailDetail / Eigen verslaggeving

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39
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 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 Code d'Or