nieuws

"Maak van hypermarkten weer gewone voedingswinkels"

nieuws

Het rommelt nog altijd bij Carrefour. De Spaanse topman José Luis Duran staat onder zware druk door tegenvallende resultaten en het tanende succes van de hypermarkten. Ook in België is het concept van winkels waar je alles kan kopen - van fruit en koekjes tot flatscreens en computers - op de terugweg. "Carrefour moet dringend een oplossing vinden", stelt retailexpert Gino Van Ossel. Zijn voorstel: "Maak van hypermarkten weer supermarkten waar je alleen voeding vindt".

19 JULI 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:04

Het rommelt nog altijd bij Carrefour. De Spaanse topman José Luis Duran staat onder zware druk door tegenvallende resultaten en het tanende succes van de hypermarkten. Ook in België is het concept van winkels waar je alles kan kopen - van fruit en koekjes tot flatscreens en computers - op de terugweg. "Carrefour moet dringend een oplossing vinden", stelt retailexpert Gino Van Ossel. Zijn voorstel: "Maak van hypermarkten weer supermarkten waar je alleen voeding vindt".

Sinds de rijke Franse familie Halley zich vorig jaar uit het kapitaal van Carrefour terugtrok, gaat het pijlsnel bergaf met de op één na grootste distributieketen ter wereld. Vorige week nog bereikte de koers van het aandeel een historisch dieptepunt na teleurstellende verkoopcijfers. Het zorgenkind bij Carrefour zijn de hypermarkten, ook in ons land. Maar liefst 45 van de 56 hypermarkten zijn verlieslatend. Bovendien blijft de verkoop zakken, met 5,1 procent tot 1,1 miljard euro in de eerste zes maanden van dit jaar.

De Spaanse topman José Luis Duran krabt zich nu al maanden in de haren. De hypermarkten weer rendabel maken, is geen gemakkelijke oefening, meent professor Gino Van Ossel van de Vlerick Management School. "Het concept van de hypermarkten is door Carrefour in de jaren '60 uitgevonden. Het gegeven om niet-voeding en kruidenierswaren onder één dak te brengen, was in die tijd extreem innovatief.

Bovendien kon Carrefour toen de concurrentie aangaan met de kleinere winkels in niet-voeding, maar nu is de situatie totaal anders".
Van Ossel maakt daarbij een duidelijk onderscheid tussen voeding en niet-voeding zoals elektronica en kleding. "Op het vlak van voeding zijn hypermarkten nog relevant voor gezinnen met kinderen. Die zijn nog bereid zich te verplaatsen naar een winkel waar alle producten te vinden zijn. Alleen bestaan die gezinnen steeds meer uit tweeverdieners, die tijd tekort hebben en daarom sneller kiezen voor een discounter of een buurtwinkel. Tegelijk neemt het aantal gezinnen met kinderen - en dus de doelgroep van hypermarkten - jaar na jaar af".
Op het vlak van de niet-voeding moet Carrefour steeds meer opboksen tegen gespecialiseerde ketens. "Denk maar aan Mediamarkt of Decathlon. Vroeger had je voor sportartikelen de keuze tussen de kleine zelfstandigen, die iets duurder waren en een beperkt assortiment aanboden, of gespecialiseerde ketens als Go Sport, die relatief kleine winkels en niet echt een scherpe prijszetting hadden. Hypermarkten konden die concurrenten perfect aan door promoties aan te bieden. Maar nu zijn er steeds meer ketens met haast permanent een promotie-aanbod".
Van Ossel ziet slechts één oplossing om de hypermarkten nieuw leven in te blazen. "Maak van drie vierde van de hypermarkten weer supermarkten waar alleen voeding en kruidenierswaren worden aangeboden. Op dat vlak kunnen die de concurrentie immers aan met bakkers en beenhouwers. Dat betekent wel dat bijvoorbeeld Carrefour de helft van zijn beschikbare oppervlakte moet opofferen".
En wat met de niet-voeding? "Daar zou ik de situatie winkel per winkel bekijken en zien in welke concurrentiële omgeving de vestiging ligt. Waar nodig zal Carrefour de niet-voedingsformule moeten heruitvinden". Benieuwd of 'Don José' zo hard durft in te grijpen.(KS)

Bron: Het Laatste Nieuws

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