nieuws

Opening Albert Heijn ontketent meteen een prijzenoorlog

nieuws

De komst van de Nederlandse keten Albert Heijn naar Brasschaat ontketent er lokaal een prijzenslag met Delhaize en Colruyt.

16 MAART 2011 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:14

Lees meer over:
distributie

De komst van de Nederlandse keten Albert Heijn naar Brasschaat ontketent er lokaal een prijzenslag. Nog voor de opening van de winkel van Albert Heijn woensdagavond, hadden Delhaize en Colruyt hun prijzen al verlaagd. Bij Albert Heijn laat men weten niet uit te zijn op een prijzenoorlog. "Wij gaan uit van onze eigen sterkte: Belgische kwaliteit tegen Hollandse prijzen", klinkt het.
De eerste vestiging van het Nederlandse winkelicoon in ons land ging woensdagavond open in Brasschaat. Delhaize wachtte daar niet op en verlaagde proactief een aantal van zijn prijzen. Het is concurrent Colruyt die dat in een persbericht bekend maakte. Volgens Colruyt heeft Delhaize niet alleen in Brasschaat zijn prijzen verlaagd.

Bij Delhaize bevestigt men de prijsverlagingen voor een aantal producten in de winkel in Brasschaat. "Onze prijspolitiek laat toe om op lokale noden in te spelen", zegt een woordvoerder hierover. Bij Delhaize is men wat verbaasd over de demarche van Colruyt. "Niemand heeft het monopolie op de laagste prijzen", verdedigt de retailer zich. "Als het nodig is om de prijzen te verlagen, staan wij klaar om te reageren", stelt de woordvoerder van Delhaize.

Bij Colruyt heeft men alvast, op basis van de folder van Albert Heijn, zijn prijzen aangepast in de regio en dit zal indien nodig ook gebeuren na de opening van Albert Heijn. Meer zelfs: ook als Albert Heijn onder de kostprijs duikt - wat in Nederland wel mag maar in België verboden is - zal Colruyt het principe van de laagste prijs

toepassen. "Dat mag als een concurrent ons in die situatie dwingt", meent commercieel directeur Jean-Pierre Roelands.

De Colruyt-topman nuanceert de prijzenslag in Brasschaat. "Ik maak me weinig zorgen. Vandaag krijgen we een nieuwe concurrent en dat krijgt veel aandacht. Morgen is weer een andere dag. Uiteindelijk moet de som van de prijzenmix nog steeds productief zijn, anders is de situatie niet leefbaar." Roelands wijst ook op de verschillen tussen Nederland en België qua prijszetting. Zo ligt de loonkost in België veel hoger dan in Nederland, en zijn ook de taksen anders.

Ook bij Delhaize gelooft men in de eigen strategie. "Onze mix van kwaliteit en scherpe prijzen legt ons geen windeieren. We boeken marktaandeel en volumegroei", aldus de woordvoerder. Ondertussen laten ze bij Albert Heijn weten geenszins uit te zijn op een prijzenoorlog. "Wij gaan uit van onze eigen kracht en dat is Belgische kwaliteit tegen Hollandse prijzen. De klant zal snel merken dat ons totaalpakket heel erg voordelig is. Daarnaast is er veel aandacht voor persoonlijke service", aldus Corné Mulders, directeur van Albert Heijn België.
In het assortiment van 12.000 producten van Albert Heijn zijn er 1.500 specifiek voor Vlamingen toegevoegd. "Denk maar aan Nutella, de sauzen van Devos Lemmens of chips met de smaak van pickles. En ook aangepast vlees en brood", klinkt het. "De Vlaming wil zijn vlees anders gesneden dan de Nederlander en snijdt zijn brood nog altijd graag zelf." Om de twijfelaars onder de Vlamingen te overtuigen, pakt de Nederlandse supermarktketen uit met een 'smaakgarantie': niet tevreden, geld terug.
In aanloop naar de opening van de eerste Albert Heijn-vestiging in ons land pakte de supermarktketen uit met een spraakmakende reclamecampagne. Aan de deurklink of in de voortuin van elke woning in Brasschaat werd een blauw reclamezakje gedeponeerd met daarop de slogan "Zak mee af naar Albert Heijn!". Veel mensen kwamen aan de parking al kijken, maar moesten geduld uitoefenen tot woensdag toen de supermarkt officieel open ging.

Bron: Belga/De Standaard/Gazet van Antwerpen

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