nieuws

Prijzenoorlog in de maak tussen Delhaize en Colruyt?

nieuws

Nu Delhaize sinds 1 april een vijfde prijsverlagingsgolf in anderhalf jaar heeft doorgevoerd, reageert Colruyt steeds zenuwachtiger. “Er zijn blijkbaar kapers op de kust, dus dienen we hen van repliek”, zegt Jean-Pierre Roelands, commercieel directeur bij Colruyt. De persberichten met prijsvergelijkingen vliegen dan ook over en weer.

12 APRIL 2010 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:11

Lees meer over:
distributie

Nu Delhaize sinds 1 april een vijfde prijsverlagingsgolf in anderhalf jaar heeft doorgevoerd, reageert Colruyt steeds zenuwachtiger. De Halse supermarktketen heeft immers van de laagste prijzen al jaren geleden zijn ‘unique selling point’ gemaakt. De persberichten met prijsvergelijkingen vliegen dan ook over en weer. “Er zijn blijkbaar kapers op de kust, dus dienen we hen van repliek”, klinkt het bij Colruyt.

Op 1 april verlaagde Delhaize de prijzen van meer dan 1.300 producten. Daarmee wilde de warenhuisketen het prijsverschil met concurrent Colruyt verkleinen tot 3 à 4 pct. Delhaize hanteert naar eigen zeggen een gecertificeerde prijsmethodologie die aantoonde dat het prijsverschil tussen Delhaize en haar goedkoopste concurrent voor 1 april 4 tot 5 pct bedroeg. “Na de laatste prijsverlaging van zou dit verschil moeten teruggebracht zijn met 1 à 2 pct”, aldus woordvoerder Roel Dekelver.

Hiermee reageert Delhaize op een mededeling van Colruyt waarin gesteld werd dat “Delhaize nog altijd 10 tot 13 pct duurder is dan Colruyt”. De warenhuisketen uit Halle maakt wekelijks een prijzenindex van zijn supermarkten in vergelijking met die van de concurrentie. “Wij merken nauwelijks een verschil tussen de prijzen voor en na de stunt van Delhaize. Wij zijn ervan overtuigd dat onze cijfers grondig gedocumenteerd en veelvuldig gecontroleerd zijn”, pareert Jean-Pierre Roelands, commercieel directeur van

Colruyt, de beweringen van Delhaize. Hij wijst er ook op dat Colruyt over dergelijke zaken al enkele processen heeft gewonnen.
Hoewel de keten in het verleden niet reageerde op prijsverlagingen bij de concurrenten, gebeurt dit nu wel. “We worden rechtstreeks aangevallen door onze concurrenten die de perceptie over de lage prijzen willen vervormen. Dat is echter ons terrein. Al meer dan 30 jaar beloven wij de laagste prijzen. Het is dan ook normaal dat wij nu reageren en de concurrentie van antwoord dienen”, klinkt het bij Colruyt.
Met de vijfde golf van prijsverlagingen in 18 maanden blijkt Delhaize helemaal mee te willen gaan in de lage prijzen van de concurrenten. Vroeger speelde de warenhuisketen meer in op het imago van kwaliteit. “We gaan nog steeds uit van onze eigen sterkte en willen onze positionering als value leader in de Belgische markt bevestigen”, aldus Dekelver.
Dat wil Delhaize doen op basis van scherpe prijzen voor nationale merken, huismerken en eersteprijsproducten, maar in combinatie met een ruime productkeuze, de beste kwaliteit en dienstverlening. “Daarmee is Delhaize in de Belgische markt de beste prijs/kwaliteitskeuze”, aldus woordvoerder Roel Dekelver.

Bron: De Morgen/eigen verslaggeving

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