nieuws

"Unilever-zaak voer voor mededingingsautoriteiten"

nieuws

Het machtsspel tussen Unilever en Delhaize is tekenend voor een belangrijke verschuiving in de retailsector. Nadat er jarenlang gestreefd is naar manieren om tot een win-winrelatie te komen tussen merkfabrikant en winkelketen, zijn beide partijen de jongste tijd steeds meer tegenover elkaar komen te staan. "De mededingingsautoriteiten zouden zich beter eens over de almacht van grote retailers buigen", reageert Boerenbond-voorzitter Piet Vanthemsche in Boer & Tuinder.

14 FEBRUARI 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:07

Het machtsspel tussen Unilever en Delhaize is tekenend voor een belangrijke verschuiving in de retailsector. Nadat er jarenlang gestreefd is naar manieren om tot een win-winrelatie te komen, zijn beide partijen de jongste tijd steeds meer tegenover elkaar komen te staan. "Deze strijd is voer voor de mededingingsautoriteiten", vindt Boerenbond-voorzitter Vanthemsche.

Dat de strijd tussen voedingsreus Unilever en en retailer Delhaize zo openlijk gevoerd wordt, vindt Vanthemsche "uitzonderlijk en slechts het topje van de ijsberg". "Het biedt alleszins een unieke inkijk in de machtstrijd tussen deze giganten", vervolgt hij in de Boer & Tuinder, "en doet nadenken over de almacht van de grote retailers en de ontoelaatbare druk die zij zetten op prijzen en marges". Zelfs in die mate dat Vanthemsche suggereert dat "de mededingingsautoriteiten zich beter eens over dit probleem zouden buigen".

Dat het conflict gaat om de fundamentele krachtverhoudingen tussen verkoper en leverancier maakt dat het ook de hele retailwereld beroert. De uitkomst zal op vele vlakken bepalend zijn voor de toekomstige relaties in de sector. Maar hoe komen ze eruit? Het gevaar is dat de discussie, die er gezien de marktevolutie bijna onvermijdelijk eens moest komen, harder wordt dan nodig precies omdat ze zo publiek is. Niemand wil gezichtsverlies lijden.

"Toch moeten ze eruit geraken, anders dreigt een lose-lose-lose", zegt professor Katia Tieleman van de Vlerick Leuven Gent Management School. Lose voor de retailer, lose voor de fabrikant en lose voor de consument die zijn aanbod beperkt ziet. "Unilever en Delhaize moeten verder kijken, want de twee hebben elkaar nodig", zegt ze.
"Hoe kunnen ze vermijden dat ze elkaar naar de rand van de afgrond duwen? Door met de juiste ingrediënten en de juiste spelers te onderhandelen. Niet met vastgeroeste posities, maar met elkaars belangen. Ze moeten zich afvragen: zitten de juiste spelers aan tafel? Hoeveel ruimte hebben de Belgische onderhandelaars van Unilever als hun strategie op Europees niveau wordt vastgelegd? Zolang de onderhandelingen niet structureel en strategisch worden opgebouwd, opent dat de deur voor gemiste kansen en conflicten. Een corporate negotiation capability is nodig". Wellicht ligt daar de nieuwe orde in de retailwereld.

Bron: De Tijd/Boer & Tuinder

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