nieuws

Voorzitterswissel bij handelaarsfederatie Comeos

nieuws

Comeos, de federatie van de Belgische handel en diensten, neemt via een dubbelinterview in zijn ledenblad afscheid van voorzitter Geert Verkest en verwelkomt Carine Kaisergrüber als zijn opvolger. Beiden spreken zich uit over de uitdagingen voor de sector. "We moeten nadenken over de balans tussen kwaliteit en prijs", zegt Verkest. Kaisergrüber noemt onder andere de hoge loonkosten en e-commerce.

15 NOVEMBER 2013 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:23

Lees meer over:
handel

Comeos, de federatie van de Belgische handel en diensten, neemt via een dubbelinterview in zijn ledenblad afscheid van voorzitter Geert Verkest en verwelkomt Carine Kaisergrüber als zijn opvolger. Beiden spreken zich uit over de uitdagingen voor de sector. "We moeten nadenken over de balans tussen kwaliteit en prijs", zegt Verkest. Kaisergrüber noemt onder andere de hoge loonkosten, e-commerce en leegstand van winkelpanden.

Afscheidnemend Comeos-voorzitter Geert Verkest heeft een lange carrière bij GIB en vooral Brico achter de rug. Als voorzitter van handelaarsfederatie Comeos werkte hij onder meer op de thema's mobiliteit en veiligheid. Blikt hij vooruit, dan noemt Verkest de bijzonder snel veranderende omgeving als een grote uitdaging. "De globalisering en de invloed van online handel zijn maar twee van die veranderingen, maar ze zijn wel belangrijk."

Over de balans tussen prijs en kwaliteit zegt hij het volgende: "Goedkoop zijn is geen garantie op succes op lange termijn. Alles heeft grenzen, dus ook de kwaliteit die je voor de laagste prijs nog kunt bieden. Want op het einde moet je natuurlijk rendabel zijn, en als dat wegvalt, blijft er niets meer over." Het zeer uitgebreide winkelnetwerk -

we zitten dichtbij de klant - en het gevarieerde aanbod - geen eenheidsworst zoals in Nederland - zijn volgens Verkest de grootste troeven van de Belgische handel.
Carine Kaisergrüber, werkzaam bij HEMA, is de nieuwe en meteen ook eerste vrouwelijke voorzitter van Comeos. Zij wil vooral verdergaan op de ingeslagen weg via overleg en constructief meedenken en door de dynamiek te behouden. Volgens haar zal de handel zich moeten aanpassen aan de mentaliteitsverandering bij de klanten: "De consument heeft heel bewust het heft in handen genomen. Hij koopt minder impulsief en wil de beste prijs-kwaliteitsverhouding. E-commerce en sociale media veranderen daarbij dan ook nog eens fundamenteel de regels van de retail."
Meer info: Comeos magazine

Bron: Comeos magazine

Beeld: Comeos

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