nieuws

"Warenhuisketens halen winst vooral uit versproducten"

nieuws

Groenteteler Geert Roose uit Diksmuide arriveerde onlangs op de REO Veiling in Roeselare met twintig palletten of 2.080 kistjes vol courgettes, goed voor in totaal 29.120 stuks. Hij reed weer naar huis met 58 euro in zijn portemonnee. Per courgette had hij de schamele prijs van 0,002 euro gekregen. Retailexpert Gino Van Ossel is niet verrast.

23 SEPTEMBER 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:09

Lees meer over:
tuinbouw
distributie

Groenteteler Geert Roose uit Diksmuide arriveerde onlangs op de REO Veiling in Roeselare met twintig palletten of 2.080 kistjes vol courgettes, goed voor in totaal 29.120 stuks. Hij reed weer naar huis met 58 euro in zijn portemonnee. Per courgette had hij de schamele prijs van 0,002 euro gekregen. Retailexpert Gino Van Ossel is niet verrast.

Met welk gevoel Roose na de levering van zijn courgettes weer naar huis reed? "Met het verstand op nul, want als ik zou beginnen denken aan de 140 manuren die alleen maar nodig waren om de kisten en de vrachtwagen te laden, zou ik gek worden", zegt de boer in Het Laatste Nieuws. "Ook al omdat bovenstaand geval de voorbije twee maanden wekelijkse kost was".

Volgens Roose heeft hij een prijs nodig van 0,07 euro per courgette om zijn arbeidskosten te kunnen dekken. "Alles wat daarboven komt, begint op winst te lijken. Iets wat deze week trouwens het geval is, met een prijs van 0,20 euro per courgette. Maar nu is de geoogste hoeveelheid veel kleiner. Zo valt altijd wel iets tegen", luidt het.

Vreemd toch dat een boer 0,002 euro per courgette krijgt en dat consumenten in het warenhuis voor diezelfde courgette makkelijk 60 à 70 eurocent betalen? "Eigenlijk

hebben de supermarktketens weinig andere keuze", reageert Van Ossel. "Uit merkproducten halen de warenhuisketens weinig winst. Daar verdienen vooral de producenten zelf zoals Unilever geld aan. Een warenhuisketen moet de winst dus zien te halen uit de verkoop van huismerken en vooral versproducten als groenten en fruit".
"Dus maken de ketens momenteel dankbaar gebruik van het overaanbod aan bijvoorbeeld courgettes en melk", gaat Van Ossel verder. "Dat ze de boeren daarvoor een lage prijs betalen, is de harde economische wet van vraag en aanbod. Als er een tekort aan courgettes zou bestaan, dan zouden de boeren wel een hoge prijs krijgen, zeker weten".
Blijft toch het feit dat een warenhuis maar liefst 250 keer meer voor een courgette vraagt dan het zelf heeft betaald? "Op die ene dag dat er 0,002 euro betaald werd, was er wellicht een gigantisch overaanbod in de veilingen. Bovendien rekenen de warenhuisketens hun winstmarges al op voorhand door, om de ongemakken die nadien gebeuren te compenseren. Zo moeten onverkochte courgettes na enkele dagen weggegooid worden".
"En dan zijn er nog consumenten die bijvoorbeeld vijf tomaten wegen om er daarna nog vlug-vlug twee in het zakje te stoppen. Een warenhuis houdt daar in de prijsbepaling altijd rekening mee", besluit Van Ossel.

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

𝕏 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