



Terwijl de halve Belgische agro-voedingssector zich de benen van onder het lijf loopt in China op de prinselijke missie in gezelschap van prinses Astrid en een aantal topministers (Vlaams MP Jambon, Vice-premier Reynders, minister De Crem, Waals minister Borsus enz.), gaat in België de strijd om de consument door. Afzet zoeken voor onze voedingsproducten in het buitenland moet gebeuren en daar staan wij ook volledig achter, maar de problemen die zich in ons land voordoen door de wijze waarop sommige spelers in de agro-voedingsketen zich gedragen verdienen minstens evenveel, zo niet meer, aandacht. België is en blijft onze eerste markt.

We zien de voorbije weken namelijk steeds meer persberichten opduiken over de impact van de komst van de Nederlandse retailer Jumbo naar België. Twee weken geleden openden ze een eerste vestiging in Pelt, deze week reeds een tweede in Rijkevorsel en de ambitie is om binnen vijf jaar honderd vestigingen te hebben. Dat een bijkomende speler op de Belgische retailmarkt een impact zou hebben op de anderen en op de prijszetting, dat stond in de sterren geschreven en werd ook in de algemene pers vrij snel aangestipt als aandachtspunt. Ook de consumentenvereniging Test Aankoop had één en ander in de smiezen en stuurde vorige week een anonieme shopper het veld in. De conclusie van hun onderzoek liegt er niet om: langs de Belgische zijde van de grens kost de door hen identiek gevulde winkelkar 17% minder dan aan de Nederlandse kant. Daar zaten ook tomaten bij, die tegen bedenkelijk lage prijs in het Belgische rek liggen, maar het merendeel van de andere producten waren non-food of droge voedingsproducten. De vaststelling ligt volledig in lijn met de verwachtingen dat de nieuwe speler op de markt een bijkomende druk op de prijsvorming doorheen de agro-voedingsketen zal teweegbrengen. Het domino-effect zal onvermijdelijk weer spelen en de zwakste schakel in de keten zal onvermijdelijk weer de dupe worden. Iedere bijkomende lage prijs kan dan wel in het voordeel van de consument zijn, op termijn is dat echt niet houdbaar en kan niemand langs toeleveringszijde die dalende lijn aanhouden. Twitter-commentaar van gewezen minister van economie Van Quickenborne, waarbij hij de zeer lage prijzen prees als een voordeel voor de consument, deden bij iedere producent-leverancier de haren rijzen.

De vraag is of de doorsnee consument zich van bewust is van de gevolgen en of hij/zij die extreem lage prijzen ook wel wil. Deze lage prijzen strategie zal ten koste gaan van de kwaliteit, waarbij de producenten van huismerken voor die retailers-discounters, nog meer zullen moeten dansen naar de pijpen van hun afnemers. Wil die productgroep nu net de groep van producten zijn waarop de retailers de grootste marges halen en hun bedrijfs- en verdienmodel steeds meer op richten. De grootaandeelhouders vragen niets meer dan een zeker rendement op het geïnvesteerd kapitaal, waar niets op tegen is, maar de weg daar naartoe gaat vandaag meer dan ooit over hobbelige wegen. In het streven naar een maximale omzet en het opbouwen van het marktaandeel zijn vandaag de dag alle middelen goed. De gevestigde waarden op de Belgische markt krijgen steeds meer concurrentie vanuit het noorden, iets waar ze jarenlang geen rekening moesten mee houden en ze zien beetje bij beetje de lage prijsstrategie gekaapt worden. Het gevolg is dat hun prijzen neerwaarts bijgestuurd worden om toch maar geen klanten te verliezen, koste wat kost. Neem er nog de steeds harder wordende onderhandelingspraktijken door Europees georganiseerde aankoopcentrales en individuele aankopers van retailers bij en je weet dat we meer dan ooit te voren nood hebben aan de omzetting naar Belgische wetgeving van de EU-richtlijn tegen oneerlijke handelspraktijken van april 2019. Van onze kant hebben we onze vraag naar een wettelijk bevoegd bemiddelaar en arbiter opnieuw uitgesproken. De besprekingen daarover lopen nu volop en in samenspraak met de federale overheidsdienst economie en met de welwillendheid van het federale parlement zou er moeten geland worden in de loop van 2020.

Het zal geen dag te vroeg zijn!

Hendrik Vandamme

@ voorzitter@absvzw.be | @hendrikABS



Industrieweg 53
8800 Roeselare-Beveren
Tel. 051 26 08 20 | fax 051 24 25 39
www.absvzw.be | info@absvzw.be



Industrieweg 53 | 8800 Roeselare-Beveren
Tel. 051 26 08 20 | fax 051 24 25 39
www.absvzw.be | adviesbureau@absvzw.be



Industrieweg 53 | 8800 Roeselare-Beveren
Tel. 051 26 08 29 | fax 051 24 25 39
www.vabsvzw.com | vabs@absvzw.be



Industrieweg 53 | 8800 Roeselare-Beveren
T 051 26 08 30 | fax 051 24 25 39
www.nacvzw.be | info@nacvzw.be

www.absvzw.be



BOERENFRONT
Van Benedenlaan 32 | 2800 MECHELEN
Tel. 015 45 12 28 | Fax 015 45 12 08