

Hogere grondstoffenkosten en een wereldwijd verstoorde logistieke keten doen Belgische winkels hun prijzen verhogen. 'De vraag is groot, terwijl het aanbod klein is. Daardoor ontstaat schaarste en stijgen de prijzen', zegt de CEO van de doe-het-zelfketen Hubo.

Voor veel producten, zoals meubels, schoenen of bouwmaterialen, zullen Belgen de komende maanden een pak meer moeten betalen. Tal van winkels bereiden prijsverhogingen tot 10 procent voor omdat leveranciers extra kosten aanrekenen.

Veel interieurwinkels, die tijdens de lockdown erg populair zijn, hebben hun prijzen al aangepast door de stijgende grondstoffenkosten. 'De kosten voor schuim, hout en metaal zijn de voorbije tijd 20 à 30 procent gestegen', zegt Wim Herman van de beddenketen Sleeplife. 'Eind november verhoogden we onze prijzen een eerste keer met 3 à 5 procent. In mei komt daar nog eens 4 à 5 procent bij.'

'Bijna elke Europese leverancier of fabrikant van meubels of onderdelen heeft de voorbije maanden een prijsverhoging aangekondigd', zegt Stefaan Couvreur, de woordvoerder van de meubelketen Weba. 'Bovendien kopen Amerikanen de Europese markt van meubelplaten leeg, waardoor tekorten ontstaan. We hebben onze winstmarges al verlaagd. De klant aanvaardt niet dat we de prijzen van de ene op de andere dag extreem optrekken. Maar prijsstijgingen zijn onvermijdelijk. Er is echt sprake van meubelinflatie.'

De doe-het-zelfketen Hubo verwacht de komende weken haar prijzen voor schaarse producten, zoals houtplaten en verf, aan te passen. 'We staan aan de vooravond van prijsstijgingen', zegt CEO Erwin Van Osta. 'Sinds vorige week krijgen we berichten van prijsstijgingen van leveranciers door de grote vraag naar grondstoffen. Veel fabrikanten draaien nog niet op volle kracht door de coronacrisis. De vraag is groot, terwijl het aanbod klein is. Daardoor ontstaat schaarste en stijgen de prijzen. Daar komen nog logistieke problemen bij. De blokkering van het Suezkanaal is maar een klein issue. De prijzen van containers uit het Verre Oosten liggen al langer hoog. We zitten in een perfecte storm.'

Ook de schoenenketen Torfs kreeg eenzijdige prijsverhogingen van haar Chinese leveranciers in de bus. 'Alles uit China wordt duurder', zegt zaakvoerder Wouter Torfs. 'Leveranciers zeggen dat we een product alleen kunnen krijgen als we een halve dollar meer betalen.' Voorlopig verhoogt Torfs de prijzen in de winkel niet. 'Maar als de inkoopprijs stijgt en we willen onze marges behouden, is het logisch dat we de prijzen aanpassen. Dat kan merkbaar worden bij de wintercollectie, die in juli toekomt. Maar de consument is zeer prijsgevoelig. We kunnen de prijzen maar enkele procenten verhogen.'

Professor logistiek Roel Gevaers (UAntwerpen) rekent de komende tijd op gemiddelde prijsstijgingen van 5 à 10 procent. 'Veel winkels zijn vandaag dicht of draaien maar op 20 procent van hun capaciteit. Maar zodra de voorraden uitgeput raken, zullen de prijzen snel stijgen. Dat gebeurt zeker voor producten uit Azië, zoals goedkopere meubels, schoenen of elektronica.'

Onduidelijk is hoelang het onevenwicht tussen vraag en aanbod de prijzen omhoog zal duwen. 'We absorberen een stuk van de prijsstijgingen van leveranciers zelf in de hoop dat de prijzen weer zullen dalen', zegt Herman. 'Iedereen hoopt dat dit een tijdelijk fenomeen is.' Maar Gevaers rekent niet op een snelle stabilisering. 'De disruptie van de wereldwijde handel en het transport zal makkelijk tot eind 2022 duren', zegt hij. 'Een deel van de prijsstijgingen is zeker permanent.'

CEO schoenenketen Torfs

Copyright © 2021 Mediafin. Alle rechten voorbehouden