

## Colruyt experimenteert met horeca aanbod

**Date :** 31 januari 2025

De winkels van distributeur Colruyt in Brugge Sint-Pieters en Aalst bieden vanaf vandaag 200 extra producten aan die gericht zijn op horecazaken, maar ook voor gewone klanten beschikbaar zijn. Het gaat om producten zoals verse gesneden groenten in grotere verpakkingen en specifieke diepvriesproducten. Het aanbod is afkomstig van Solucious, de foodservicespecialist van de groep. Ook de beenhouwerij zal een aanbod voor horecaklanten hebben. Klanten kunnen er in hoeveelheden op maat bestellen en het vlees laten verpakken zoals ze willen. Het bedrijf, [in handen van de familie Colruyt](#), wil op die manier zijn positie in de B2B-markt verstevigen.

De winkels in Aalst en Brugge zijn specifiek gekozen voor deze test want het zijn ruime winkels die op strategische plekken liggen, zegt de retailer in een persbericht. “Brugge is zelf een toeristische trekpleister en ligt bovendien aan de poort van de kust, met tal van horecazaken. Aalst is een interessante locatie en ligt ook nog eens strategisch tussen Brussel en Gent.” De test in de twee steden zet de ambitie van de groep kracht bij om verder te groeien in de B2B-markt. Yves Vandenbrande, verantwoordelijke voor Solucious: “We zien dat het consumentengedrag wijzigt: klanten switchen veel vaker tussen zelf koken, op restaurant eten, maaltijden afhalen of on-the-go consumeren. Als Belgische retailer willen we dan ook inspelen op die veranderende noden van onze klanten. Enerzijds door in te zetten op on-the-go en convenience voor klanten, anderzijds door volop in te zetten op horeca.” Solucious groeide vorig jaar door onder meer de overnames van Valfrais en Délidis. In de B2B-markt is Colruyt Group ook aanwezig via zijn vier Colruyt Professional-winkels. Daar ziet de groep ruimte voor een verdubbeling van het aanbod.