Colruyt Professionals ขยายเครือข่ายค้าส่งอาหารในเบลเยียม

Colruyt Group เร่งขยายธุรกิจค้าส่งอาหารสำหรับลูกค้าธุรกิจในเบลเยียม เปิดสาขา Colruyt Professionals แห่งที่ 10 ในเมืองแอนต์เวิร์ป หลังเพิ่มสาขาใหม่ 5 แห่งในปี 2569 สะท้อนความสำคัญของตลาดร้านอาหาร ร้านค้ารายย่อย และผู้ประกอบการอาหารที่ต้องการสินค้าปริมาณมากในราคาที่แข่งขันได้

เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2569 Colruyt Group เปิดสาขา Colruyt Professionals แห่งที่ 10 ในเขต Hoboken เมืองแอนต์เวิร์ป ส่งผลให้เครือข่ายเพิ่มขึ้นจาก 5 สาขาเมื่อต้นปีเป็น 10 สาขา การเปิดสาขาดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของแผนขยายธุรกิจจำหน่ายสินค้าแก่ลูกค้าธุรกิจ หรือ Business-to-Business (B2B) ซึ่งบริษัทระบุว่าเป็นหนึ่งในแนวทางสำคัญในการเติบโตของกลุ่ม

Colruyt Professionals เริ่มดำเนินการในเดือนมิถุนายน 2563 โดยเปิดสาขาทดลองที่ย่าน Meiser ในกรุงบรัสเซลส์ ก่อนขยายสาขาในบรัสเซลส์และแคว้นวอลโลเนีย ต่อมาในเดือนเมษายน 2569 บริษัทเปิดสาขา 2 แห่งแรก ได้แก่ เมืองเกนต์และ Machelen และในปีเดียวกันได้เปิดสาขาเพิ่มเติมที่ Alleur รวมทั้ง Deurne และ Hoboken ในเมืองแอนต์เวิร์ป

Colruyt Professionals เป็นร้านค้าส่งอาหารและเครื่องดื่มแบบบริการตนเอง หรือ *cash & carry* สำหรับลูกค้าธุรกิจโดยเฉพาะ อาทิ ผู้ประกอบการร้านอาหาร โรงแรม ธุรกิจจัดเลี้ยง ร้านค้าปลีก และผู้ซื้อสินค้าไปจำหน่ายต่อ โดยผู้เข้าใช้บริการต้องมีบัตร Professionals Plus ของบริษัท

สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าบรรจุภัณฑ์ขนาดใหญ่ สินค้าจำนวนมาก และสินค้าที่จัดจำหน่ายบนพาเลต ครอบคลุมเครื่องดื่ม ขนมขบเคี้ยว อาหารแช่แข็ง และสินค้าอื่นสำหรับธุรกิจอาหาร ภายในร้านออกแบบให้เหมาะกับการซื้อสินค้าจำนวนมาก โดยมีทางเดินกว้าง รถเข็นแบบพื้นเรียบ พื้นที่รับสินค้าประเภทพาเลต และที่จอดรถสำหรับรถตู้

Colruyt Group ให้บริการลูกค้าธุรกิจผ่านหลายช่องทาง ทั้งการเลือกซื้อสินค้าด้วยตนเองที่ร้าน Colruyt Professionals และร้าน Colruyt ทั่วไป การสั่งซื้อและรับสินค้า รวมถึงบริการจัดส่งผ่าน Solucious ซึ่งเป็นธุรกิจจำหน่ายสินค้าอาหารแก่ลูกค้าธุรกิจของกลุ่ม

นาย Jo Willemyns กรรมการผู้จัดการ Colruyt Lowest Prices ให้สัมภาษณ์กับ RetailDetail ว่า เมื่อบริษัทเปิดสาขา Colruyt Professionals ในพื้นที่ พบว่าลูกค้าประมาณร้อยละ 30 เป็นลูกค้าเดิมที่เปลี่ยนมาใช้บริการ ขณะที่ประมาณร้อยละ 70 เป็นลูกค้าใหม่ ซึ่งสูงกว่าที่บริษัทคาดการณ์ไว้ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการขยายสาขาในเขตเมือง โดยเฉพาะเมืองแอนต์เวิร์ป ซึ่งมีร้านอาหาร ร้านค้าชุมชน และร้านค้าที่เปิดบริการในเวลากลางคืนจำนวนมาก การเปิดสาขา Deurne และ Hoboken จึงช่วยเพิ่มจุดเข้าถึงลูกค้าธุรกิจในพื้นที่ดังกล่าว

<u>บทวิเคราะห์และความเห็น สคต.</u>

ตลาดอาหารและเครื่องดื่มที่บริโภคนอกบ้านของเบลเยียมมีมูลค่าประมาณ 24,561 ล้านยูโรในปี 2568 เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 จากปีก่อน ขณะที่ตลาดค้าส่งที่เกี่ยวข้องมีมูลค่าประมาณ 9,500 ล้านยูโร อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการร้านอาหารยังเผชิญแรงกดดันด้านต้นทุนและกำลังซื้อ โดยผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าระหว่างราคาและคุณภาพมากขึ้น

การขยายเครือข่ายของ Colruyt Professionals เกิดขึ้นท่ามกลางการแข่งขันจากผู้ค้าส่งอาหารหลายราย เช่น Sligro, Bidfood และ Horeca Van Zon ซึ่งให้บริการทั้งร้านค้าส่งแบบบริการตนเองและการจัดส่งสินค้า ขณะที่ Colruyt Group มี Solucious เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการจัดส่งอาหารแก่ร้านอาหารและครัวขนาดใหญ่ การมีหลายช่องทางช่วยให้กลุ่มสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าธุรกิจที่แตกต่างกัน ทั้งด้านราคา ปริมาณสินค้า และความสะดวกในการจัดซื้อ นอกจากนี้ การเปิดร้านค้าส่งใกล้แหล่งธุรกิจ โดยเฉพาะในเมือง จึงช่วยให้ Colruyt เข้าถึงร้านอาหารและร้านค้ารายย่อยที่ต้องการซื้อสินค้าได้สะดวกขึ้น

การขยายสาขาของ Colruyt Professionals เป็นโอกาสสำหรับสินค้าอาหารไทยในการเข้าถึงผู้ประกอบการร้านอาหารและร้านค้ารายย่อยในเบลเยียม โดยเฉพาะสินค้าที่ใช้เป็นวัตถุดิบหรือเครื่องปรุงในครัวมืออาชีพ อย่างไรก็ตาม ตลาดมีการแข่งขันสูงและผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการควบคุมต้นทุน สินค้าไทยจึงควรมีราคาและขนาดบรรจุที่เหมาะสม คุณภาพสม่ำเสมอ และสามารถส่งมอบได้อย่างต่อเนื่อง

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงเฮก
พฤศจิกายน 2569