

Grensaankopen blijven structureel probleem voor schatkist en Belgische economie

Vinum Et Spiritus nodigt begrotingsonderhandelaars uit om de budgettaire voordelen van verlaagde accijnstarieven te onderzoeken.

Grensaankopen vanuit België naar de buurlanden blijven een structureel probleem. In 2025 gaven Belgen 708 miljoen euro uit aan voeding en dranken in Frankrijk, Luxemburg, Duitsland en Nederland. Een lichte daling t.o.v. de vorige jaren. 98 miljoen euro daarvan, ongeveer 14 procent, ging naar alcoholische dranken. Hierdoor mist de Belgische schatkist belangrijke inkomsten en worden Belgische producenten en handelaars benadeeld.

De accijnsverhoging van 2015 op alcoholhoudende dranken moest 220 miljoen euro per jaar opleveren voor de Belgische schatkist. Tien jaar later liggen de accijnsinkomsten op alcohol 33 miljoen euro lager dan destijds. De maatregel blijkt een totale misrekening te zijn. Wie de prijs door het plafond jaagt, organiseert een consumentenvlucht naar buurlanden waar de btw en accijnzen worden geïnd.

Binnen de alcoholaankopen springt één categorie eruit: sterkedrank. Van elke euro die Belgen in 2025 aan sterkedrank besteden, gaat 8,7 procent naar een winkel over de grens. Geen enkele andere productcategorie uit de sector van voeding en dranken wordt in de buurlanden vaker gekocht dan spirits.

Groot prijsverschil met de buurlanden en hoge fiscale last

De oorzaak van dit probleem is het grote prijsverschil met de buurlanden en de hoge fiscale last. Een concreet voorbeeld: een standaardfles whisky van 70 cl met een alcoholpercentage van 40% kost in België ongeveer 16,79 euro. Daarvan is 8,38 euro accijns, 2,91 euro btw en 0,07 euro verpakkingsheffing, samen goed voor twee derde van de prijs. Dezelfde fles is net over de grens fors goedkoper.

Standaardfles whisky, 70 cl	Prijs	Verschil met BE	In procent
België	16,79 euro		
Frankrijk	13,14 euro	-3,65 euro	-22%
Duitsland	10,90 euro	-5,89 euro	-35%
Luxemburg	9,60 euro	-7,19 euro	-42%

Een kwalitatief onderzoek in samenwerking met onderzoeksbureau WHYFIVE toont aan dat het prijsverschil de centrale en universele drijfveer is. Maar ook dat naargelang het soort alcoholhoudende drank het shoppinggedrag van de Belgische consument kan verschillen.

Terwijl de grensaankopen van wijnen deels worden verklaard door het plezier om een gevarieerd aanbod te kunnen proeven en ontdekken, worden spirits op een meer rationele wijze aangeschaft: het prijsvoordeel op bekende merken wordt vooraf uitgerekend en ingeslagen omdat het loont. Luxemburg is daarvan het scherpste voorbeeld, want daar is sterkedrank vaak de hoofdreden van de rit. Zolang de kloof blijft, blijft de routine. Verklein ze en boodschappen doen in België wordt weer de rationele keuze.

Dat dit niet louter theorie is, bleek op de parking van Intermarché, net over de grens in Halluin, Frankrijk. De Belgische nummerplaten stonden er dicht op elkaar; de karren zaten vol. “Ik rij hier om de twee weken naartoe”, zei een shopper uit Kortrijk terwijl hij zijn kofferbak volstouwde. “Wijn, water, wasmiddel, koffie. Ik reken het uit en op één rit bespaar ik makkelijk vijftig euro. Dat is gewoon rekenen.” Een koppel uit de Westhoek beaamde het. “We zouden liever in België kopen, dichterbij en in ons eigen land. Maar het prijsverschil is te groot om te negeren.”

Daar zit de kern. Wie de grens oversteekt voor een goedkopere fles, laadt meteen de rest van de weekboodschappen in. Eén fles trekt de hele kar mee, en die kar keert niet terug.

Breng de accijnzen terug naar het niveau van vóór 2015

“Elke gevulde winkelkar over de grens begint met een fles die in België te duur is. Breng de accijnzen terug naar het niveau van vóór 2015 en die kar blijft in België. Het is een van de weinige maatregelen die de begroting versterken én onze ondernemers beschermen”, zegt Geert Van Lerberghe, CEO van Vinum et Spiritus.

Het regeerakkoord benoemt grensaankopen als een probleem en kondigt een eerste reeks maatregelen aan om het prijsverschil met de buurlanden te verkleinen. Vinum et Spiritus vraagt de regering om die ambitie nu waar te maken en als bijkomende stap de accijnzen te verlagen op de producten waar de prijskloof het diepst snijdt.

Indien voor diezelfde fles whisky het accijnstarief wordt teruggebracht naar het niveau van vóór 2015, dan zakt de prijs van 16,79 naar 13,80 euro. Het verschil met Frankrijk (13,14 euro) is daarmee zo goed als verdwenen en het verschil met Luxemburg krimpt met de helft. De financiële logica van de grensrit valt hiermee grotendeels weg.

Uit onze analyse blijkt dat een verlaging van de accijnzen op gedistilleerde dranken naar het niveau van vóór 2015 en (gedeeltelijk) op mousserende wijnen leidt tot een aanzienlijke (+32%) terugkeer van grensoverschrijdende aankopen. Wanneer rekening wordt gehouden met bredere economische effecten, worden hiermee extra belastinginkomsten van € 48,1 miljoen en een netto fiscale winst van € 22 miljoen gerealiseerd.

En het kan nog beter: sectorfederatie Fevia becijferde – i.s.m. het Federaal Planbureau – dat het repatriëren van alle grensaankopen naar België de schatkist bijkomende inkomsten van in totaal € 256 M zou opleveren.

Noot voor de redactie

Cijfers over grensaankopen: FEVIA / YouGov Foreign Shopping (2025 en Q1 2026).

Consumentengedrag: kwalitatief onderzoek WHYFIVE (mei 2026).

Fiscale raming repatriëring: Fevia in samenwerking met het Federaal Planbureau (2024).

Prijsvoorbeeld: standaardfles whisky 70 cl, 40 procent.

Getuigenissen afgenomen op de parking van Intermarché Super HALLUIN, gelegen aan de Boulevard de Roncq, ZAC de la Viscourt, 59250 Halluin, Frankrijk.