nieuws

Colruyt blijft overeind ondanks stevige tegenwind

nieuws

Colruyt heeft over het eerste halfjaar van zijn gebroken boekjaar 2007/08 betere resultaten geboekt dan verwacht. Ondanks de moeilijke marktomstandigheden, - een slechte zomer en toegenomen concurrentie - kon de Halse kleinhandelaar zijn brutomarges handhaven. "Uit het recente onderzoek van OIVO blijkt dat prijs en proximiteit opnieuw de belangrijkste parameters zijn geworden voor de consument", zegt financieel directeur Wim Biesemans. "Dat verklaart waarom Colruyt kan blijven groeien".

1 DECEMBER 2007 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:02

Colruyt heeft over het eerste halfjaar van zijn gebroken boekjaar 2007/08 betere resultaten geboekt dan verwacht. Ondanks de moeilijke marktomstandigheden, - een slechte zomer en toegenomen concurrentie - kon de Halse kleinhandelaar zijn brutomarges handhaven. Analisten hadden verwacht dat die marges een knauw zouden krijgen.

De omzet kwam uit op 2.714,7 miljoen euro, wat ruwweg volgens de analistenverwachtingen is. Op het vlak van bedrijfswinst en nettowinst kan Colruyt wel aangenaam verrassen. De bedrijfswinst (EBIT) kwam uit op 197,3 miljoen euro, tegen een gemiddelde verwachting van 186,5 miljoen. Ook de nettowinst is duidelijk beter dan wat de analisten hadden becijferd: 143,1 miljoen euro tegen een verwachte 132,1 miljoen. Dat resulteert in een winst per aandeel van 4,36 euro.

Gezien de omstandigheden zijn dat mooie cijfers. Om die reden verhoogt het management van Colruyt ook de winstverwachting voor het volledige boekjaar. De verhoging is wel aan de bescheiden kant. De groep gaat nu uit van een nettowinst van 276 miljoen euro, 2 miljoen euro meer dan de 274 miljoen die naar voren werd geschoven tijdens de algemene vergadering in september. "Dat is inderdaad een bescheiden verhoging, die echter vooral aantoont dat wij de evolutie van onze cijfers goed ingeschat hebben", aldus financieel directeur Wim Biesemans.

Colruyt heeft geen speciale inspanningen geleverd om zijn marges in stand te houden, aldus Biesemans. "Wel hebben wij serieuze commerciële inspanningen gedaan om de prijs weer een van de belangrijkste factoren te maken bij de keuze voor een bepaalde supermarkt," zegt Biesemans. Concreet gaat het dan om de extra-kortingkaart en de prijsvergelijkingen met de concurrentie op de kastickets. De retailactiviteiten, die de grootste bijdrage leveren aan de resultaten van de groep, boekten een omzetstijging van 6 procent. De aanscherpende concurrentie heeft wel op de brutowinst gewogen, maar het marktaandeel van de Colruyt-winkels steeg in het derde kwartaal van 2007 wel tot 21,04 procent.
"Uit het recente onderzoek van de consumentenorganisatie OIVO bleek dat prijs en proximiteit opnieuw de belangrijkste parameters zijn geworden voor de consument", zegt Biesemans. "Dat verklaart waarom Colruyt kan blijven groeien, en het is ook de verklaring voor de sterke groei van de Okay-buurtwinkels". Die Okay-winkels boekten samen met de Bio-Planet winkels een omzetgroei van 23,3 procent.
Biesemans is gematigd optimistisch over het komende tweede halfjaar. "De stijgende voedselprijzen beginnen nu pas binnen te sijpelen in onze eigen prijzen. Dat is een langzaam proces dat rond maart volledig zal afgerond zijn", zegt hij. Biesemans verwacht niet dat die stijgende prijzen een structurele impact zullen hebben op de consumentenbestedingen, "al zal die extra fles wijn misschien wel in het winkelrek blijven staan".(KS)

Bron: Belga

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact
M • info@vilt.be

Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/

screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada