nieuws

Colruyt blijft veruit de grootste

nieuws

Supermarktgroep Colruyt heeft ondanks de grote concurrentie het marktaandeel in ons land kunnen opkrikken. Het marktaandeel van de groep (Colruyt, OKay en Spar) steeg in de eerste jaarhelft met 8 basispunten tot 31,89 procent. Daarmee is de groep uit Halle veruit de grootste speler in ons land. Dat blijkt uit de halfjaarresultaten die het bedrijf bekendmaakte. Tegelijk gaat de groep op zoek naar nieuwe besparingen via verdere automatisering, productiviteitswinst en iets kleinere winkels, zo weet Retail Detail.

15 DECEMBER 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:43

Lees meer over:
distributie



Supermarktgroep Colruyt heeft ondanks de grote concurrentie het marktaandeel in ons land kunnen opkrikken. Het marktaandeel van de groep (Colruyt, OKay en Spar) steeg in de eerste jaarhelft met 8 basispunten tot 31,89 procent. Daarmee is de groep uit Halle veruit de grootste speler in ons land. Dat blijkt uit de halfjaarresultaten die het bedrijf bekendmaakte. Tegelijk gaat de groep op zoek naar nieuwe besparingen via verdere automatisering, productiviteitswinst en iets kleinere winkels, zo weet Retail Detail.
Colruyt realiseerde in de eerste zes maanden van het gebroken boekjaar een omzet van 4,46 miljard euro. Dat is 3,7 procent meer dan een jaar eerder en hoger dan de 4,44 miljard euro waar analisten op hadden gerekend. Het marktaandeel van de groep (Colruyt, OKay en Spar) steeg in de eerste jaarhelft met 8 basispunten tot 31,89 procent, het hoogste cijfer ooit. Onder de streep hield Colruyt 180 miljoen euro over: 3 miljoen euro minder dan een jaar eerder maar meer dan voorzien. De brutowinstmarge daalde wel, van 26,2 procent naar 25,7 procent.
Colruyt wijst naar de toegenomen prijs- en promodruk. De groep is gekend voor de laagsteprijsgarantie, en verrekent dus prijsverlagingen en promoties van concurrenten door in de eigen verkoopprijzen. Om die prijspositie aan te houden, zoekt Colruyt naar manieren om kosten te besparen zonder investeringen terug te schroeven. Dat zou de supermarktketen onder meer willen proberen via verdere automatisering en kleinere winkels. Dat het ook bij leveranciers lagere prijzen probeert te verkrijgen bleek onder andere uit het recente conflict met PepsiCo.
Meer info: Retail Detail

Bron: Belga / Retail Detail

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