nieuws

"Duvel blijft een zeer toegankelijke luxe"

nieuws

In de Verenigde Staten mag het dan iets minder gaan, Duvel Moortgat heeft allerminst last van de crisis. De Breendonkse speciaalbierbrouwer zag in de eerste jaarhelft van 2009 de omzet met 11,4 procent toenemen. "Er zijn weinig mensen die een Duvel moeten laten", zegt topman Michel Moortgat in een interview met De Tijd.

28 DECEMBER 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:10

Lees meer over:
voedingsindustrie

In de Verenigde Staten mag het dan iets minder gaan, Duvel Moortgat heeft allerminst last van de crisis. De Breendonkse speciaalbierbrouwer zag in de eerste jaarhelft van 2009 de omzet met 11,4 procent toenemen. "Er zijn weinig mensen die een Duvel moeten laten", zegt topman Michel Moortgat in een interview met De Tijd.

"Ondanks de moeilijke economische context hebben de mensen onze bieren niet links laten liggen", stelt Moortgat vast. "We zullen onze winst- en omzetprognose voor heel 2009 halen". Wat het geheim van het succes is? In de eerste plaats de sterkte van de merkenportefeuille, waar - zoals dat heet - voor elk wat wils in zit, zeker sinds de overname van de brouwerijen Achouffe in 2006 en Liefmans in 2008.

Het blonde degustatiebier Duvel blijft het goudhaantje in het aanbod, maar het gamma omvat ook gewone pils (Bel Pils), luxepils (Vedett), abdijbieren (Maredsous), fruitbieren (Liefmans) en de kwaliteitsbieren van Achouffe. Op de Belgische thuismarkt gaat Duvel Moortgat nog vooruit, ook al krimpt de markt jaar na jaar. "Ook in 2009 is de bierconsumptie in België opnieuw afgenomen. Naar schatting met 1 tot 1,5 procent. Dat is minder dan de krimp met 4 procent van vorig jaar, maar het is toch opnieuw een afname", vertelt Michel Moortgat.

"Hoe het komt dat wij dan toch nog groeien? Daar zijn niet meteen specifieke redenen voor. Het is veeleer te danken aan een aaneenschakeling van initiatieven die we in het verleden hebben genomen en nog nemen. Centraal staat daarbij de kwaliteit van onze

bieren, maar ook het continu aanwerven van mensen voor de commerciële ondersteuning speelt mee. En misschien heeft de consument in tijden van crisis ook wel behoefte aan houvast en kiest hij - met Duvel - voor een kwaliteitsvolle traditie", luidt het.
De buitenlandse markten waar Duvel Moortgat aanwezig is, kunnen sterkere groeicijfers voorleggen dan de Belgische thuismarkt. Het aandeel van het buitenland in de totale omzet was daardoor gestegen tot 45 procent in het eerste halfjaar. De 50 procent lijkt in zicht. "Over een tweetal jaar zal de buitenlandse omzet inderdaad groter worden dan de binnenlandse. Wij blijven zeer ambitieus in landen als Nederland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk", aldus Moortgat.
De hoge grondstoffenprijzen hebben de voorbije jaren aan de marges van Duvel Moortgat geknaagd. Hoe staat het nu met de prijzen van mout en hop? Moortgat: "De forse en zeer abrupte stijging van de mout- en hopprijzen is voorbij. De prijzen hebben zich gestabiliseerd op een hoog niveau. Mout was voor ons dit jaar iets duurder dan 2008, hop iets goedkoper. Voor 2010 verwacht ik dat de prijzen licht zakken".

Bron: De Tijd

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 |