

# Nettowinst van Delhaize stijgt met 14 procent

nieuws

Distributieketen Delhaize heeft voor 2008 beter dan verwachte resultaten gerealiseerd, en dit ondanks de crisis. De nettowinst kwam uit op 467,1 miljoen euro, een toename met 13,9 procent. De operationele winst bij ongewijzigde wisselkoersen en zonder eenmalige elementen steeg met 3,4 pct, terwijl het bedrijf zelf was uitgegaan van een stijging tussen 0 en 3 procent. Ondanks het moeilijke economische klimaat kwam Delhaize donderdag ook met een becijferde winstverwachting. De operationele winst zou dit jaar met 0 à 3 procent stijgen.

🕒 12 MAART 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:07

Lees meer over:  
distributie

Delhaize heeft in 2008 beter dan verwachte resultaten gerealiseerd, en dit ondanks de crisis. De nettowinst kwam uit op 467,1 miljoen euro, een toename met 13,9 procent. Ondanks het moeilijke economische klimaat kwam de supermarktketen donderdag ook met een becijferde winstverwachting. De operationele winst zou dit jaar met 0 à 3 procent stijgen.

De omzet van de groep kwam in 2008 uit op 19,023 miljard euro, of een toename met 0,4 pct. In België steeg de vergelijkbare omzet met 2,2 procent en in de Verenigde Staten, een belangrijke markt voor Delhaize, met 2,5 pct. "De Belgische markt kende een trage start, maar een spectaculaire verbetering", aldus topman Pierre-Olivier Beckers. In de andere landen waar de Belgische distributiegroep actief is, werden groeicijfers gerealiseerd tussen de 10,7 pct (Griekenland) en 31,5 pct (rest van de wereld).

Ook het vierde kwartaal, toen de crisis in Europa hevig woedde, was positief. De nettowinst, op vergelijkbare basis en zonder eenmalige kosten, steeg met 32,8 pct en

de omzet met 4,4 pct. Vorig jaar slaagde Delhaize er bovendien in 60 miljoen euro te besparen. Voor dit jaar werkt de groep aan een ambitieus besparingsplan van 100 miljoen euro. Dat moet gerealiseerd worden via allerhande efficiëntiemaatregelen. Een ontslagenronde staat niet gepland, maar Beckers gaf aan dat er wel gevolgen zullen zijn voor de productiviteit bij het personeel. Andere voorbeelden waar geld kan worden bespaard, zijn de automatisering van het distributiecentrum voor verse producten in België en efficiënter transport in de VS. "Alles samen gaat het om honderden kleine maatregelen", verklaarde de gedelegeerd bestuurder.

Een uitgebreide keuze en competitieve prijzen blijven de sleutelementen van de strategie van Delhaize. Beckers verwees naar de talrijke "private label"-merken die de groep aanbiedt. In België zijn die al goed voor 40 procent van de totale omzet. "De klant vraagt hiernaar". Het goedkope merk 365 boekte een "hoge dubbelcijferige groei". Volgens de topman is het marktaandeel van Delhaize de laatste maanden gestegen en begint ook de prijsperceptie te verbeteren.

Tijdens het conflict met Unilever, waar intussen een nieuw contract is getekend, bleven de klanten volgens Beckers komen. "Neen, we hebben in die periode niet minder klanten over de vloer gehad". Delhaize is het voorbije jaar ook gestart met een "lowcost"-testwinkel 'Red Market' en die loopt volgens Beckers beter dan verwacht. "We gaan er waarschijnlijk nog enkele bijkomende testen, vooraleer te beslissen of we dit concept zullen uitrollen in ons netwerk".

Het aantal winkels wordt dit jaar alvast verder uitgebreid met meer dan honderd wereldwijd, waarvan 29 à 34 in België. De vier Duitse winkels wil de groep van de hand doen, want ze beschikken over te weinig groeipotentieel.

**Bron:** Belga

**VILT vzw**

Bd Simon Bolivar 17

1000 Bruxelles

**Contact**

M • [info@vilt.be](mailto: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](https://x.com/vilt_nieuws)

 screenreader.visit us on our bluesky page:  
<https://bsky.app/profile/viltnieuwbsky.social>

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra