nieuws

Tegen verwachtingen in kende Colruyt een goed jaar

nieuws

De Halse supermarktketen Colruyt heeft in zijn boekjaar dat loopt van 1 april 2017 tot 31 maart 2018, de analistenverwachtingen voor winst en omzet geklopt. In een fel bestreden markt wist het bedrijf zijn marktaandeel in België nog op te trekken van 31,7 procent in 2016-2017 tot 31,8 procent afgelopen boekjaar. Dat is volgens de retailer te danken aan een doorgevoerde optimalisatie van de kostenstructuur en aan de prijzenslag met de concurrenten die in de tweede helft van het boekjaar minder hevig werd.

20 JUNI 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:45

Lees meer over:
distributie



De Halse supermarktketen Colruyt heeft in zijn boekjaar dat loopt van 1 april 2017 tot 31 maart 2018, de analistenverwachtingen voor winst en omzet geklopt. In een fel bestreden markt wist het bedrijf zijn marktaandeel in België nog op te trekken van 31,7 procent in 2016-2017 tot 31,8 procent afgelopen boekjaar. Dat is volgens de retailer te danken aan een doorgevoerde optimalisatie van de kostenstructuur en aan de prijzenslag met de concurrenten die in de tweede helft van het boekjaar minder hevig werd.

De omzet van de Colruyt Group steeg met 3,4 procent ten opzichte van het voorgaande boekjaar, tot meer dan 9 miljard euro. De bedrijfscashflow kwam uit op 734 miljoen euro, 5,3 procent hoger dan een jaar eerder. Het bedrijfsresultaat (ebit) kwam uit op 488 miljoen euro, of een toename met 4,5 procent. De nettowinst steeg van 348 miljoen euro naar 374 miljoen euro. Colruyt slaagde erin om de winstmarges nog lichtjes te verhogen. De brutowinstmarge steeg van 25,8 procent tot 26,0 procent. Analisten gepolst door Bloomberg hadden verwacht dat de winstmarges zouden dalen.

De grootste verrassing komt van de operationele marge of wat de distributiegroep overhoudt van zijn verkoop. Die marge is stabiel gebleven op 5,4 procent. Per winkelkar van 100 euro verdient de Colruyt-groep dus 5,4 euro. Nochtans stand de supermarktketen de voorbije maanden onder druk van de stevige concurrentie. “Omdat Colruyt zijn klanten de laagste prijzen belooft, moet de keten in haar prijzen – en dus ook in haar winst – snijden als de concurrenten met kortingen uitpakken. En die concurrentie was in het begin van het boekjaar hevig”, zegt financieel directeur Marc Hofman in De Tijd. “Maar in de tweede helft gaven de concurrenten minder korting dan een jaar eerder.” Volgens Hofman was dat ook nodig om de rendabiliteit niet te zwaar onder druk te zetten.

Colruyt blijft naar eigen zeggen ook inzetten op een verdere optimalisatie van de kostenstructuur door de operationele excellentie te verbeteren. Toch lijkt het er niet op dat de supermarktketen op zijn lauweren kan rusten. “Jumbo komt naar België en ook Amazon is een potentiële concurrent. Vandaag biedt die laatste alleen een assortiment niet-voeding aan”, vertelt de financieel directeur. Volgens hem is Colruyt al goed gewapend om de concurrentie met Amazon aan te gaan. “Vandaag wordt 1,3 procent van de voeding online aangekocht. Colruyt zit al aan vijf procent. En we blijven investeren in online”, klinkt het.

Vorig jaar haalde de supermarkt 370 miljoen euro omzet uit online, hoofdzakelijk via Collect & Go. “Vandaag zijn we marktleider voor onlineverkoop van voeding in België. We hebben 260 afhaalpunten in Colruyt-winkels”, stelt Hofman. Concurrenten Carrefour en Delhaize leveren boodschappen aan huis, maar Colruyt doet dit nog niet omdat het dat niet duurzaam vindt. “We onderzoeken of we duurzaam producten aan huis kunnen leveren. Via elektrische wagens of auto’s die rijden op milieuvriendelijker cng-gas, maar dat is zeker nog niet voor dit jaar”, besluit hij.

Bron: De Tijd/Het Laatste Nieuws/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