

Ter Beke hoopvol gestemd door nieuwe Franse klanten

nieuws

De versevoedingsgroep Ter Beke boekte in 2005 een nettowinst van 5,9 miljoen euro op een omzet van 236,2 miljoen euro en voldeed daarmee aan de verwachtingen van analisten. Het bedrijf verhoogt zijn brutodividend van 2 tot 2,10 euro. Voor dit jaar is voorzitter Luc De Bruyckere hoopvol gestemd, onder meer door een rist nieuwe klanten onder de Franse warenhuisketens.

🕒 26 FEBRUARI 2006 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 13:56

De versevoedingsgroep Ter Beke boekte in 2005 een nettowinst van 5,9 miljoen euro op een omzet van 236,2 miljoen euro en voldeed daarmee aan de verwachtingen van analisten. Het bedrijf verhoogt zijn brutodividend van 2 tot 2,10 euro. Voor dit jaar is voorzitter Luc De Bruyckere hoopvol gestemd, onder meer door een rist nieuwe klanten onder de Franse warenhuisketens.

Ter Beke boekte in 2005 een omzet van 236,2 miljoen euro, een stijging van 18 procent tegenover 2004. Analisten hadden gerekend op een omzetstijging van 19,3 procent. De omzetgroei dankt Ter Beke bijna volledig aan zijn vleeswarendivisie. Begin vorig jaar nam Ter Beke het Nederlandse Langeveld/Sleegers over, een bedrijf dat vlees snijdt en verpakt voor supermarkten. De inlijving van Langeveld/Sleegers moest dit jaar een bijkomende omzet van 35 miljoen euro opleveren. Volgens voorzitter Luc De Bruyckere kwam Ter Beke niet ver onder die doelstelling uit. Los van de overname van Langeveld/Sleegers kende de vleeswarendivisie een lichte omzetgroei van circa 2 procent.

Tijdens de eerste jaarhelft kromp de omzet in de divisie bereide maaltijden, bekend van het merk Come a Casa. Ter Beke zag toen een belangrijk contract in Spanje verloren gaan. "Maar in de tweede jaarhelft keerde het tij en kon Ter Beke de vruchten plukken van bijkomende marketinginspanningen", vervolgt De Bruyckere. "Vanaf begin dit jaar leveren we aan alle grote warenhuisketens in Frankrijk zoals Carrefour, Auchan, Leclerc, Casino en Monoprix". Dat succes heeft ook een keerzijde. De grote warenhuisketens drijven de druk op de leveranciers almaar op waarmee ze de marges onder druk zetten.

In Spanje leverden de marketinginspanningen van Ter Beke nog niet hetzelfde succes op als in Frankrijk. "Maar daar streven we naar een joint venture of een participatie om onze marktpositie te verstevigen", legt De Bruyckere uit. Een doorbraak in de onderhandelingen met een Spaanse sectorgenoot ligt volgens De Bruyckere nog veraf omdat de vraagprijs van de Spanjaarden te hoog ligt. Ter Beke sloot vorig jaar ook een contract met een groot cateringbedrijf waarvan het naam niet wil prijsgeven. De Bruyckere beschouwt ook de leveringen via cateraars aan scholen, bedrijven en ziekenhuizen als een belangrijke groeimarkt.

De Bruyckere is naar eigen zeggen vol vertrouwen over de evoluties in 2006. De voorzitter mikt op een verdere interne groei in de vleeswarendivisie en in de afdeling bereide maaltijden. "Verder blijven we investeren om onze marktpositie te versterken. Kleinere acquisities sluit ik niet uit", zegt De Bruyckere. Ter Beke is een Belgische versevoedingsgroep met zeven productievestigingen waarvan vijf in België, één in Nederland en één in Frankrijk. Er werken 1.200 mensen.

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/viltnieuwbsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)