

Ter Beke kreunt onder prijzenslag supermarkten

nieuws

De versevoedingsgroep Ter Beke heeft in het eerste halfjaar een nettowinst van 2,1 miljoen euro geboekt. Dat is 11,5 procent minder dan een jaar eerder. De daling is groter dan verwacht. Het bedrijf investeerde de afgelopen zes maanden fors in marketing en verkoop. Bovendien heeft Ter Beke last van toenemende prijsdruk als gevolg van de concurrentieslag tussen supermarkten.

🕒 10 SEPTEMBER 2005 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 13:55

De versevoedingsgroep Ter Beke heeft in het eerste halfjaar een nettowinst van 2,1 miljoen euro geboekt. Dat is 11,5 procent minder dan een jaar eerder. De daling is groter dan verwacht. Het bedrijf investeerde de afgelopen zes maanden fors in marketing en verkoop. Bovendien heeft Ter Beke last van toenemende prijsdruk als gevolg van de concurrentieslag tussen supermarkten.

De halfjaaronzet van Ter Beke steeg met 15,8 procent tot 115,2 miljoen euro. De groei is bijna volledig te danken aan de vleeswarendivisie. Die profiteerde van de overname van het Nederlandse Langeveld/Sleegers, een bedrijf dat vlees versnijdt en verpakt voor supermarkten en dit jaar goed moet zijn voor een bijkomende omzet van 35 miljoen euro.

"Los van de overname kende onze vleeswarendivisie een lichte omzetgroei van enkele procenten", zegt gedelegeerd bestuurder Luc De Bruyckere. "Dat betekent dat we in een stagnerende vleeswarenmarkt ons marktaandeel hebben vergroot". De vleeswarendivisie van Ter Beke richt zich op de Benelux, waar de groep de tweede grootste speler is na het Amerikaanse Sara Lee. Die laatste omvat onder meer het Belgische Imperial Meat Products.

De tweede kernactiviteit van Ter Beke, de bereide maaltijden van het merk Come a Casa, had last van het verlies van een belangrijk contract in Spanje. "We hebben dat contract eind vorig jaar verloren", legt De Bruyckere uit. "Het omzetverlies daarvan

heeft de verdere groei van Come a Casa teniet gedaan. Maar vanaf de tweede helft van het jaar zal het Spaanse contract geleidelijk uit de vergelijkingsbasis verdwijnen".

Bron: De Tijd/Het Laatste Nieuws

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