

Ter Beke boekt mooie omzetgroei in eerste halfjaar

Ter Beke zette in de eerste helft van 2016 een mooie omzetgroei van 6,9% neer, waardoor de omzet uitkwam op 204,7 miljoen euro. Beide segmenten, vleeswaren en bereide gerechten, droegen hier toe bij.

Bij de vleeswaren was er een omzetgroei van 6,7% tot 144,1 miljoen euro, bij de bereide gerechten was dat +7,4% tot 60,6 miljoen euro. De groep profiteert duidelijk van de invoering van enkele nieuwe producten en concepten op basis van een vorig jaar uitgevoerde klantenbevraging.

Vleeswaren	11H1	12H1	13H1	14H1	15H1	16H1
Omzet	133,286	140,396	145,083	138,208	134,990	144,082
EBIT	3,768	2,807	4,689	5,400	7,227	6,541
EBIT %	2,8 %	2,0 %	3,2 %	3,9 %	5,4 %	4,5 %
Bereide gerechten	11H1	12H1	13H1	14H1	15H1	16H1
Omzet	65,242	67,839	57,484	61,090	56,419	60,601
EBIT	4,679	4,147	1,545	3,114	2,064	6,954
EBIT %	7,2 %	6,1 %	2,7 %	5,1 %	3,7 %	11,5 %
Niet-toegewezen kosten	-1,009	-1,496	-1,704	-2,568	-1,824	-3,874
Totale EBIT	7,438	5,458	4,530	5,946	7,467	9,621
Als % van omzet	5,6 %	3,9 %	3,1 %	4,3 %	5,5 %	6,7 %

Beke die omzetgroei vertalen in een REBIT-DA-groei van 21,4%. Natuurlijk profiteert de groep vandaag ook van de inspanningen die in het verleden verricht werden, zowel naar het geheel van de kosten toe, als naar de samenstelling van het productassortiment.

De bijdrage van bedrijven via vermogensmutatiemethode was licht positief door de combinatie van het negatieve resultaat van de Poolse joint-venture The Pasta Food Company en het positieve resultaat van de participatie in het Franse Stefano Toselli. Wat The

Pasta Food Company betreft, wijst het management op de trage evolutie doordat sommige klanten hun lanceringen uitstellen, maar dat neemt niet weg dat het potentieel op termijn aanzienlijk blijft. In totaal steeg de nettowinst van de groep

64,5% tot 7,205 miljoen euro,

de winst per aandeel kwam uit op 4,16 euro. We verhogen ons koersdoel van 106 naar 126 euro, enerzijds omdat de resultaten beter waren dan verwacht en door de daling van de netto financiële schuld. Nogmaals herhalen: dit koersdoel houdt geen rekening met groei na 2016.

Kerncijfers

(in miljoen euro)	15H1	16H1	Δ %
Omzet	191,409	204,683	6,9 %
EBIT	7,467	9,621	28,8 %
EBIT-marge	3,9 %	4,7 %	
REBIT	8,288	9,877	19,2 %
REBIT-marge	4,3 %	4,8 %	
EBITDA	15,493	19,550	26,2 %
EBITDA-marge	8,1 %	9,6 %	
REBITDA	16,314	19,806	21,4 %
REBITDA-marge	8,5 %	9,7 %	
Fin. resultaat	-0,898	0,0126	
Belastingen	-1,799	-2,399	
Bijdrage equivalentie	-0,389	0,049	
Nettowinst	4,381	7,205	64,5 %
Winst per aandeel	2,53	4,16	64,5 %



Hogere rendabiliteit

Een blik op de prestaties van de twee segmenten geeft nog wat meer inzicht. Wat de EBIT of bedrijfswinst van de vleeswaren betreft, is er een daling merkbaar (van 7,227 naar 6,541 miljoen euro). Dit wordt verklaard door een toename van de structuurkosten om de groei te ondersteunen. In deze cijfers heeft het verlies van een Brits contract nog niet veel impact, maar dat zal

wel het geval zijn in de tweede helft van 2016. Bij de bereide gerechten zien we een explosie van de rendabiliteit (EBIT +237%, van 2,064 naar 6,954 miljoen euro), maar hier moet een kleine kanttekening bij gemaakt worden. Vorig jaar waren er belangrijke marketinguitgaven, die er dit halfjaar niet waren. Die zullen er wel zijn in de tweede helft van 2016.

Beter financieel resultaat

Wat de rest van de resultatenrekening betreft, wijzen we nog op de gevoelige verbetering van het financiële resultaat. Enerzijds was er de positieve impact van een lagere netto financiële schuld (van 34,3 miljoen euro eind 2015 naar 24 miljoen euro eind juni 2016), anderzijds profiteerde Ter Beke van gunstige wisselkoersverschillen (indekking tegen daling Britse pond).

Twee voorbeelden We geven twee voorbeelden, een uit elk segment. In vleeswaren heeft Ter Beke een 'multi-layer' verpakking (in feite een dubbele laag) geïntroduceerd die het product langer vers houdt. Een grote Belgische retailgroep zag hierin een opportuniteit en hoopt hiermee haar verkoop te verhogen. In het segment bereide gerechten worden dan weer nieuwe producten met aangepaste verpakkingen gelanceerd. We denken hierbij aan Come a casa Delicious, waarbij gebruik gemaakt wordt van verse ingrediënten. In technische termen wordt gesproken van het 'stretchen' van het product, waarbij een bepaald product in een brede vork van prijsniveaus aangeboden wordt.

Doordat bepaalde kosten zoals bijvoorbeeld deze van het personeel (ongeveer 20% van de omzet) stabiel bleven, kon Ter



GERT DE MESURE

REDACTIE 9 SEPTEMBER 2016

KOERS 139,50 EURO

WWW.TERBEKE.COM

