nieuws

Deprez: "Ik ben nog maar halverwege"

nieuws

Precies 25 jaar geleden schreef Hein Deprez zijn eerste factuur uit. Hij had net zijn eerste lading champignons verkocht. Vandaag staat hij als bedrijfsleider van Univeg aan het hoofd van een wereldspeler in groenten en fruit, goed voor 9.000 werknemers wereldwijd en 3 miljard euro omzet. Ondanks de schaalvergroting is Deprez altijd de nuchtere West-Vlaamse werkers- en boerenmentaliteit trouw gebleven. "Als de gezondheid het toelaat moeten de mooiste 25 jaar nog komen", zegt de ondernemer in De Tijd.

25 AUGUSTUS 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:44

Precies 25 jaar geleden schreef **Hein Deprez** zijn eerste factuur uit. Hij had net zijn eerste lading champignons verkocht. Vandaag staat hij als bedrijfsleider van Univeg aan het hoofd van een wereldspeler in groenten en fruit, goed voor 9.000 werknemers wereldwijd en 3 miljard euro omzet. Ondanks de schaalvergroting is Deprez altijd de nuchtere West-Vlaamse werkers- en boerenmentaliteit trouw gebleven. "Ik ben constant bezig met mijn werk, van het moment dat ik wakker word tot ik ga slapen", vertelt hij op zijn buitenverblijf in het West-Vlaamse Heuvelland. "Het is belangrijk dat je elke dag opnieuw kleine beetjes kunt verdienen. Dan kun je iets opbouwen".

"Bij mooi weer kun je zestig kilometer ver kijken", zegt Hein Deprez. "Je vindt nauwelijks nog zulke plaatsen in Vlaanderen". We staan op een flank van de Monteberg, aan de zuidelijke kant van de Kemmelberg. Hier heeft Deprez een oude boerderij laten restaureren. Links fonkelen de torens van Rijsel in het gedempte zonlicht, rechts strekt de vlakte van Frans-Vlaanderen zich uit tot aan de mijnterrils van Lens en Douai. Centraal kijkt de kerk van Nieuwkerke uit over het dal, waar een lappendeken van akkers en weiden het landschap omtovert in een schilderij van Cézanne. "Ik hou heel erg van dit uitzicht", mijmert Deprez. "Het is een cultuurlandschap: je ziet hoe de mens het land bewerkt en hoe hij het landschap naar zijn hand zet".

Hein Deprez mag dan een geboren Oost-Vlaming zijn, zijn roots liggen wel degelijk in dit afgelegen stukje West-Vlaanderen: het Heuvelland. Een streek die bij het grote publiek vooral bekend is voor zijn Kemmelberg, zijn oorlogsverleden en zijn Dranouter Folkfestival. "Voor de rest is hier niet veel te beleven", geeft Deprez toe. "Er is

nauwelijks industrie, weinig werk, jongeren trekken hier nog altijd weg. Het is en blijft een landbouwgebied". Ondanks de prachtige wandel- en fietsroutes is het toerisme kleinschalig en vrij beperkt. Het zijn vooral Noord-Fransen en West-Vlamingen die het Heuvelland weten te vinden.
Dat Hein Deprez de succesvolle ondernemer geworden is die hij is, heeft alles met deze streek en met de lokale mentaliteit te maken. Zijn grote tweesprong kwam er toen hij als 18-jarige besliste niet verder te studeren. "Ik was te ongeduldig", glimlacht hij. "Ik leerde vrij gemakkelijk maar ik wilde iets doen. En liefst iets met mijn handen. Ik ben opgegroeid in Belsele, bij Sint-Niklaas, maar mijn ouders waren van hier afkomstig. Mijn vader was van Ieper en mijn moeder kwam uit Mesen, beiden waren afkomstig uit een landbouwersgezin. Elk weekend gingen we onze familie in de Westhoek bezoeken. Ik had hier een hoop neven en nichten, en die mochten altijd werken en helpen op de boerderij. Ik vond dat fantastisch".
"Mijn vader was de oudste van het gezin", verhaalt Deprez. "In die tijd was dat de zoon die wegtrok van de boerderij en een andere job zocht. Hij is gaan werken in de haven van Antwerpen en werd natiebaas. Als je eind de jaren 50 van het Heuvelland naar Antwerpen reed, deed je er 3,5 uur over. Er waren amper autowegen. Dat was de andere kant van de wereld. Daarom zijn mijn ouders in Belsele gaan wonen, op 15 kilometer van Antwerpen. (lacht) Voor een Antwerpenaar is dat nog altijd de andere kant van de wereld".
"Vader ging elke dag werken, maar wij waren als kinderen niet betrokken bij wat hij deed. Er was nauwelijks contact met het natiebedrijf. Wat een verschil met de weekends toen we hier kwamen. De broers en zussen van mijn vader hadden hier allemaal een boerderij of een stuk grond. Ik zag de gedrevenheid waarmee die mensen werkten en er hun kinderen bij betrokken. Dat waren in mijn ogen echte ondernemers. Toen ik 18 werd, was het mijn grote droom zelf een boerderij te beginnen".
Maar een boerderij starten was te kapitaalintensief. Een boer heeft grond nodig, en grond kost geld. "De absolute kosten van landbouwgrond zijn al niet min", legt Deprez uit. "Bovendien is het een investering die je niet kunt afschrijven. Men gaat ervan uit dat landbouwgrond altijd zijn waarde behoudt, waardoor er een laag rendement tegenover staat. Voor een jonge snaak zonder geld was dat onbegonnen werk". En dus begon Deprez iets te telen waar je op een kleine, overdekte ruimte veel productie van genereert: champignons. "Toen ik 21 was, stond ik op eigen benen. Zonder vermogen en zonder geld had ik mijn eigen bedrijf gestart. 100 procent gefinancierd door de Cera, met een schuldsaldoverzekering erbovenop".

Risico's nemen heet dat. Of ook: ondernemen. "In het begin werkte ik gewoon mee in de productie", herinnert Deprez zich. "Op een goede dag kwam er een vertegenwoordiger langs. Je kent dat: jong kereltje, mooi kostuum, das netjes geknoopt. Ik stond daar in mijn overall de borstels te kuisen. "Hey manneke, toon mij eens waar de bureau is en waar de baas zit", vroeg hij me. Ik heb geantwoord: "De baas is niet op bureau. Ge zult ne keer moeten terugkomen".
Hoe belangrijk is de band met het land? "Thuis had mijn vader een kleine tuin. (lacht) Maar ook in een kleine tuin kun je hard werken. Ik voelde me altijd al aangetrokken tot de land- en tuinbouw. De mens leeft er tenslotte van. Toen ik in de jaren 80 startte, was het zeker geen sexy sector. Maar gaandeweg zijn we er groot in geworden. Univeg teelt vandaag groenten en fruit op meer dan 8.000 hectare verspreid over de hele wereld. Het is een sector waar je nooit gigantische winsten zult realiseren, de marges zijn klein. Maar het is belangrijk dat je constant, elke dag opnieuw, kleine beetjes kunt verdienen, dan kun je iets opbouwen. De aanhouder wint".
"Vandaag ziet mijn job er heel anders uit dan pakweg 20 jaar geleden", weet Deprez. "Toen werkte ik met mijn handen en deed ik alles zelf. Stap voor stap heb ik de meeste operationele taken uit handen gegeven en ben ik me gaan bezighouden met de visie en de strategie. Waar willen we naartoe, en op welke manier bouwen we het bedrijf uit? Het moeilijkste is je te omringen met de juiste mensen. Mensen die mee kunnen werken aan de visie, en die op hun beurt zaken loslaten en anderen verantwoordelijk maken. De eindverantwoordelijkheid bij anderen leggen, dat blijft de lastigste stap voor een ondernemer".
"Ik haal heel veel tevredenheid uit wat we opgebouwd hebben, uit de groei die we als bedrijf gerealiseerd hebben", blikt Deprez terug. "Je doet dat niet voor jezelf, of om rijk te worden. Ik kan maar één boterham per keer eten. Maar je moet mee met je mensen die elk hun afdeling willen uitbouwen. Er is bij Univeg een sterke interne dynamiek. Wij zijn erin geslaagd een goed evenwicht te vinden van mensen die met ons meegegroeid zijn en nieuwe talenten die een specifieke kennis bezitten die je nodig hebt om verder te groeien of om op een hoger niveau te opereren. De kunst bestaat erin om - ondanks de groei - je eigen identiteit, cultuur en mentaliteit als onderneming te behouden. Als je dat verliest, ga je kapot. Daarom hecht ik veel belang aan het groeitempo. De groei moet gebeuren in een tempo dat ik kan verwerken. Als het te snel gaat en je kunt als organisatie niet volgen, vraag je om moeilijkheden".
Univeg heeft een uitgesproken 'do it!'-mentaliteit, zegt Deprez. "Wij zijn doeners. Iets realiseren is belangrijker dan er veel over praten of veel uitleg geven. We luisteren goed naar wat de markt vraagt, naar waar de klant mee bezig is, en we trachten daar

op in te spelen. Onze gedrevenheid komt voort uit de wil om zaken aan te pakken. Je kunt blijven zaken bestuderen, calculaties maken en theorieën ontwikkelen, maar uiteindelijk is het de wil om te ondernemen die het verschil maakt".
"Daardoor staan we vandaag waar we staan", beklemtoont Deprez. "Had ik bepaalde zaken op voorhand geweten, dan zou ik waarschijnlijk nooit zo ver gekomen zijn. Want dan durf je bepaalde dingen gewoon niet. Je moet in een bedrijf een bepaalde graad van onschuld zien te behouden. Een vorm van naïviteit waardoor je ervoor gaat, en waardoor je blijft ondernemen, wat ook de valkuilen zijn die je op je weg kunt tegenkomen".
Van collega-ondernemers als Philippe Van de Vyvere (Sea-Invest) en Christian Dumolin (Koramic en Trustcapital) leerde Deprez dat je gepassioneerd en perfectionistisch moet zijn als je iets wilt realiseren. "Die mensen zijn vaak met details bezig. Ze gaan niet snel-snel over iets. Ze willen altijd maar beter en beter doen. Ik ben zelf ook zo opgevoed. Mijn ouders zeiden nooit: dat is fantastisch. Het kon altijd beter. Als het alleen maar goed was, was het normaal. Daar werden geen woorden aan besteed. Ik noem dat de harde West-Vlaamse mentaliteit. West-Vlamingen zijn realistisch tot op het bot".
Niettemin is Deprez heel optimistisch is voor de toekomst. "Ik heb nu een erg sterke ploeg van mensen rond mij die nog 20 jaar voort kan. De gemiddelde leeftijd in het bedrijf is lager dan de mijne. We zijn erin geslaagd enorm veel vakkennis en ervaring bij Univeg samen te brengen. Dat is een geweldige troef, die we de komende jaren moeten kunnen uitspelen". Lachend maar gemeend: "Schrijf maar dat ik halverwege ben. Ik heb 25 jaar achter de rug, en ik verwacht er nog 25 jaar, met dezelfde gedrevenheid en ambitie, bij te doen. Als de gezondheid het toelaat moeten de mooiste 25 jaar nog komen".(KS)

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