nieuws

# Hein Deprez: "Ik stap nooit uit Univeg"

nieuws

"Ondernemen is anticiperen. Je ogen en oren goed openhouden en goed geïnformeerd zijn", zegt Hein Deprez, de topman van het Belgische groente- en fruitconcern Univeg. Dat het succes van Univeg en de recente overname van de Henegouwse aardappelverwerker Lutosa hem in de kijker brengt als een behendig zakenman, stoort hem. "Het verhaal van Univeg is er een van vallen en opstaan, net als bij elke onderneming", zegt de mediaschuwe Deprez in een uitgebreid interview in De Tijd.

19 JULI 2007 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:38

"Ondernemen is anticiperen. Je ogen en oren goed openhouden en goed geïnformeerd zijn", zegt Hein Deprez, de topman van het Belgische groente- en fruitconcern Univeg. Dat het succes van Univeg en de recente overname van de Henegouwse aardappelverwerker Lutosa hem in de kijker brengt als een behendig zakenman, stoort hem. "Het verhaal van Univeg is er een van vallen en opstaan, net als bij elke onderneming", luidt het in een uitgebreid interview in De Tijd.

In Sint-Katelijne-Waver, de hoofdzetel van Univeg, is het een drukte van jewelste. Vrachtwagens rijden af en aan. Van hieruit worden distributeurs zoals Carrefour België voorzien van al hun groenten en fruit. "Wij kunnen geen drie weken vakantie nemen zoals andere bedrijven", zegt grote baas Hein Deprez. "Als de tomaten er zijn, moeten ze geleverd worden. Weekdag of weekend".

Het geheim achter zijn succes? Simpelweg hard werken. "Als je succesvol bent, zien mensen vaak enkel de rechte lijn tussen punt a en punt b. Maar voor je een eindpunt bereikt, moet je vaak vallen en opstaan. Dat is bij Univeg niet anders. Ondernemen is gewoon dag en nacht werken, en mensen hebben die gemotiveerd zijn alles samen te houden en zo vlot mogelijk te laten verlopen".

Dat hij zijn bedrijf Univeg in twintig jaar tijd uitbouwde van een champignonkwekerij met tien werknemers tot een wereldspeler in groenten en fruit, die zich kan meten met grote jongens als Chiquita, Dole en Delmonte, leverde Deprez een reputatie op als uitmuntend zakenman en goede strateeg. Dat beeld werd onlangs bevestigd toen hij als belangrijkste aandeelhouder van Pinguin een geslaagde ommekeer bij dat West-

Vlaamse diepvriesgroentebedrijf bekroonde met de overname van aardappelverwerker Lutosa.
Dat zijn reputatie hem vooruitsnelt, zint Deprez niet. "Ik heb daar een probleem mee. Absoluut. Ik wil helemaal geen reputatie. Als de mensen in mijn sector en mijn klanten, de grootste dertig distributeurs, mij kennen is dat meer dan genoeg. De rest brengt me niets bij". Precies daarom wil hij geen foto's in de krant, en doet hij geen uitspraken over hoe het moet met de sector. "Ik weet het niet beter. Ik kijk liever gewoon naar het bedrijf".
Ondertussen is Univeg een volledig geïntegreerd bedrijf, goed voor een omzet van 1,9 miljard euro en bijna 7.000 werknemers. De groep produceert niet alleen fruit en groenten, ze verwerkt ze ook en neemt alle transport tot bij de klant voor haar rekening. "Van grond tot mond, zeggen ze soms", stipt Deprez aan. "Maar wij zien dat omgekeerd: van mond tot grond. Wij denken liever vanuit de klant en de markt. Wat is de vraag? Vervolgens passen wij ons volledig aan, de logistiek en de organisatie. Dat zorgt voor flexibiliteit en een optimale kostenstructuur".
"Er zijn een heleboel dingen die ons tot die verticale integratie hebben gebracht. Voedselveiligheid bijvoorbeeld. Zicht en controle hebben over de hele keten, bepaalde stappen op elkaar afstemmen. Als wij mango's produceren in Zuid-Amerika en die daar verpakken, weten wij al precies bij welke klant die terechtkomen. Daarmee onderscheiden we ons van de rest. Velen kiezen pas op basis van de prijszetting waar ze gaan verkopen. Maar dan moeten ze heel hun logistiek omgooien. Zo creëer je extra kosten, inefficiëntie, je verliest versheid en levert in op houdbaarheid", aldus Deprez. "Klanten zekerheid en service geven en de kosten daarbij onder controle houden, dat is de sterkte van onze organisatie".
2005 en 2006 werden mijlpaaljaren voor Univeg. Na een fusie met de Nederlandse sectorgenoot Bakker Barendrecht in 2005, waardoor de omzet van de groep verdubbelde van 450 miljoen tot 900 miljoen euro, volgde amper een jaar later nog een monsterdeal: Univeg smolt samen met het Italiaanse familiebedrijf Bocchi. Het leverde nog maar eens een omzetverdubbeling op en het bracht de aansluiting met de wereldtop.
"Het bedrijf kreeg in een klap een heel andere dimensie", zegt Deprez. "En na ondernemers als Dumolin en Van de Vyvere kwam nu ook nog eens de familie Bocchi, ook rasechte ondernemers, in het kapitaal". Zoveel mensen, zoveel visies, en daarom zocht Deprez in de private-equitygroep CVC Capital een nieuwe partner. Die kwam in de plaats van de oude minderheidsaandeelhouders. Deprez: "Het was tijd om een nieuwe fase in de ontwikkeling van het bedrijf in te gaan. Ik kende Geert Duyck en

Steven Buyse van CVC al lang, nog van in de tijd toen ze bij de BBL zaten. Dat zat dus goed, we hadden dezelfde visie over waar het bedrijf naartoe moest".
CVC bracht volgens Deprez ook de professionalisering die Univeg nodig had. "Want hoe bestuur je een bedrijf van 7.000 mensen met honderd verschillend entiteiten? Hoe bestuur je dat goed zonder een waterhoofd te creëren dat onbetaalbaar is, en zonder in te boeten aan flexibiliteit en dynamiek? Hoe maak je goede deals? Wij hadden een gedegen kennis van onze business - groenten, fruit, planten, bloemen en logistiek - maar op dat vlak moesten we nog veel leren. CVC had de contacten en kennis om daarbij te helpen".
"Private equity komt vaak negatief in beeld", wijdt Deprez even uit. "Soms misschien terecht als je ziet welke schuldgraad ze laden op een overgenomen bedrijf. Dat gebeurt, maar niet bij ons. Wij hebben geen zware schulden, we zijn nu niet meer 'geleveraged' dan twee jaar geleden, integendeel. Ik heb zelf nog nooit één aandeel van Univeg verkocht. Meer nog, ik tracht er bij te kopen. Wij gebruiken private equity niet om te cashen, maar om verder te groeien".
Dat CVC de investering in Univeg slechts op middellange termijn ziet, hoeft volgens Deprez geen hypotheek te leggen op de toekomst van het bedrijf, door bijvoorbeeld een te snel winstbejag. "CVC vormt nu gewoon een goede brug", zegt Deprez. "Wij houden er rekening mee dat ze er niet zitten voor de lange termijn". Sinds Deprez meerderheidsaandeelhouder is van het genoteerde Pinguin, wordt volop gespeculeerd dat CVC zal uitstappen middels een beursgang van Univeg via Pinguin. Een optie die de topman niet zomaar van tafel veegt. "Ik neem daarin geen standpunt in. Vandaag weet ik niet wat de toekomst brengt. Eén ding weet ik wel: zelf zal ik nooit uitstappen. Ik wil bouwen aan dit bedrijf".
Er ligt een operationeel toekomstproject voor dat volgens Deprez alvast meerdere pistes voor groei omvat. "Vandaag halen we driekwart van onze omzet in drie landen: België, Nederland en Duitsland. Onze activiteiten in de andere landen zijn er tot nu toe vooral op gericht om te exporteren naar die drie thuismarkten. We werken eraan dat te veranderen. In Zuid-Europa en Zuid-Amerika bouwen we aan een plaatselijke afzetmarkt. Dat gaat erg snel, de groeipercentages zijn enorm. Over vijf of tien jaar zal de lokale verkoop daar een belangrijk deel van onze omzet uitmaken".
"We schuiven ook op naar het oosten", zegt Deprez. "We hebben al stappen gedaan in Bulgarije, Polen, Rusland en Tsjechië. In het Oostblok zijn we alles aan het ontwikkelen op eigen kracht. Maar niets sluit uit dat we ook verdere overnames zullen doen, in China of India bijvoorbeeld. Maar dat is voor de middellange termijn. We gaan ons nu niet haasten om bedrijven te kopen, gewoon om te kopen". In zijn geografische

expansie volgt Univeg grotendeels zijn belangrijkste klanten. Deprez steekt ook niet onder stoelen of banken dat hij veel van zijn groei kan realiseren dankzij de concentratiebeweging in de distributie.
Als een klant als het Franse supermarktconcern Carrefour zich versterkt in Brazilië, Rusland of China, profiteert Univeg daarvan. "Wij groeien mee met de klant. We proberen ook met hen mee te denken. Gaan we met z'n allen over tien jaar nog kroppen sla of bussels prei kopen? Waarschijnlijk wel, maar veel minder. Als een klein gezin vandaag vier soorten sla wil eten, kunnen zij wel vier kroppen kopen, maar wat dan? Dat kost geld en aan het eind van de dag zal drie vierde in de vuilbak verdwijnen. Dan is een zak voorgesneden slamix veel beter en paradoxaal genoeg goedkoper", zegt Deprez.
"Behalve dat aspect van convenience, gemak, zien we ook in onze thuismarkten een verschuiving naar exotische en bioproducten. Er zijn nu veel meer soorten fruit en groenten beschikbaar dan vroeger. Dat betekent kleinere volumes per product en meer specialisaties. Als je daar goed mee omgaat, win je marktaandeel", aldus de Univeg-topman. "Vergeet niet, wij zitten in een harde, moeilijke sector. Omzet zegt hier niets. Vandaag kunnen wij onze tomaten tegen 1 euro verkopen en over drie weken verkopen wij diezelfde tomaten tegen 10 eurocent. Die prijsschommelingen maken dat alles draait om volumes en marktaandeel. Hoe kan je je dan wapenen? Door je ogen en oren goed open te houden en goed geïnformeerd te zijn.Zo zijn we zeker dat het juiste product op het juiste moment op de juiste plaats belandt".(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