nieuws

Univeg kan bananenmultinationals uit de wielen rijden

nieuws

Diverse grote bananenmultinationals zijn volop bezig intern orde op zaken te stellen. De marktleider Dole vecht zelfs om te overleven. Ook bij Chiquita is schuldafbouw prioritair. Univeg, dat zich niet kon dik eten aan de bananenbonanza, en het meer van producten met lagere marges moest hebben, heeft een andere weg gekozen. Groeien door maximaal in te spelen op wat de klanten vragen en vanuit die klantenvraag in productie investeren. De bedrijfscultuur van de andere grote fruitmultinationals is net omgekeerd.

15 MEI 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:43

Diverse grote bananenmultinationals zijn volop bezig intern orde op zaken te stellen. De marktleider Dole vecht zelfs om te overleven. Ook bij Chiquita is schuldafbouw prioritair. Univeg houdt na de vele overnames een vrij conservatieve balans over en lijkt niet in de val te trappen van de 'vetgemeste bananenmultinationals'. Dat schrijft De Tijd.

De grote Amerikaanse fruitmultinationals hebben zich in de bananenmarkt jarenlang dik gegeten aan het lucratieve licentiesysteem dat bepaalde wie hoeveel 'dollarbananen' mocht uitvoeren naar Europa. De EU beperkte echter die invoer om de afzet van bananen uit de ACP-landen te verzekeren. Het systeem van licenties werd vervangen door een techniek van invoerheffingen die sinds 2006 17,6 eurocent per kg bedragen.

Het voordeel van de toltarieven is dat dit geld in de Europese kas terechtkomt terwijl voorheen de bezitters van de licenties het geld binnenhaalden. Hun licenties waren handenvol geld waard in een markt waar een kunstmatige schaarste aan goede bananen dit fruit onnodig duur maakte. De wijziging was een lelijke streep door de rekening van de multinationals waarvan spelers als Chiquita, de nummer één in Europa, nooit geloofden dat het zover zou komen maar erop vertrouwden dat ze via gelobby de Europese regelgevers konden overtuigen dat het goed zat met de bananen.

Ook 'Forbes-miljardair' David Murdock mispakte zich toen hij in 2003 's werelds grootste fruitmultinational, Dole Food, van de beurs haalde voor 2,5 miljard dollar. Dat gebeurde met schulden. De jongste twee jaar betaalde Dole circa twee keer zoveel rente als zijn bedrijfswinst. Met een schuldgraad van negen keer de operationele cashflow is de grootste speler vleugellam en is hij verplicht gronden te verkopen om de schuldenlast te drukken. Vorige maand schatte de Amerikaanse bank JPMorgan Chase de kans op 74 procent dat Dole Food de komende vijf jaar in gebreke zou blijven op de afbetaling van een obligatielening.
Het kredietagentschap Fitch zei maandag nog dat de vier obligatieleningen die tussen nu en 2011 vervallen - alles samen goed voor 950 miljoen dollar -, niet vanuit de bestaande cashflow kunnen afgelost worden. De operationele prestaties moeten fors verbeteren en of er moeten meer activa de deur uit, luidt het oordeel van Fitch. Het kredietagentschap is anderzijds wel tevreden over het eerste kwartaal van 2008 aangezien grote bananengroepen als Dole, Chiquita en Fyffes stijgende marges bekendmaakten.
Chiquita is met een schuld die neerkomt op zes keer de operationele cashflow er niet veel beter aan toe dan Dole. Vorig jaar verkocht het nog zijn schepen om de schulden te drukken. Het betaalt vandaag meer transportkosten dan rente die het uitspaarde op de schuldafbouw. De problemen van Chiquita hebben onder meer te maken met de dure aankoop van Fresh Express in 2005. Chiquita betaalde 885 miljoen dollar in cash voor Fresh Express, de grootste speler van voorverpakte salades in de VS dat levert aan spelers als McDonald's en Pizza Hut, wat neerkwam op 0,9 keer de omzet.
Per eind maart 2008 heeft Chiquita nog altijd 572 miljoen euro schulden. Dinsdag maakte het bekend dat het zijn Duitse poot, Atlanta, goed voor 950 miljoen euro omzet, verkoopt aan Univeg voor 55 miljoen waardoor Chiquita terugvalt tot 2.262 miljoen omzet, ongeveer evenveel als Univeg haalt zonder Atlanta. Voor Univeg is het een nieuwe stap in zijn toetreding tot de nog altijd lucratieve bananenmarkt. Die markt draait rond infrastructuur (rijpkamers) en productiecapaciteit (plantages). Univeg, dat zich niet kon dik eten aan de bananenbonanza, en het meer van producten met lagere marges moest hebben, heeft een andere weg gekozen. Groeien door maximaal in te spelen op wat de klanten vragen en vanuit die klantenvraag in productie investeren.
De bedrijfscultuur van de grote fruitmultinationals is omgekeerd: investeren in grootschalige productie en kijken hoe ze het fruit aan de man kunnen brengen. Deprez blijft overtuigd dat het model van een lenige kostenbewuste klantenorganisatie superieur is. Terwijl de fruitmultinationals uit de VS hun eigen problemen hebben, hijst Univeg zich op tot het nummer twee in omzet en de nummer drie voor operationele

cash- flow. De vraag is of Univeg het voormalige bananenkartel uit de wielen kan rijden. Met een managementteam dat gemiddeld 40 jaar jong is en gefocust op de lange termijn, liggen de kaarten gunstig.
Fresh Del Monte blijft een taaie klant. Die groep, bekend om ananas in blik, is wereldwijd marktleider in verse ananas, staat sterk in tomaten, meloenen en is het nummer drie in bananen. De belangrijkste troef is wellicht de vele hectares plantages wat de hoge operationele marge van 7,6 procent helpt verklaren. Wat niet belet dat de groep al 18 maanden te koop zou staan. Het Ierse Fyffes ten slotte, dat zich opsplitste in drie delen (de bananenpoot Fyffes, de fruit- en groentepoot Total Produce en de vastgoedpoot Blackrock) is eveneens een stevige speler. Toch is het maar de vraag of de familie McCann met de splitsing de groep steviger heeft gemaakt.(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