nieuws

Chiquita geeft Univeg wapens in moeilijke markt

nieuws

Hein Deprez is in een handvol jaren van een bescheiden runner-up absolute top geworden. De Vlaamse no-nonsenseaanpak van de topman van Univeg charmeerde zelfs het Amerikaanse Chiquita, waarmee zijn fruit- en groenteconcern een partnership afsluit voor de komende tien jaar. Univeg heeft het afgelopen jaar een operationele cashflow geboekt van 105 miljoen euro op een omzet van 2,2 miljard euro. Hoeveel winst erbij komt met Atlanta, het Duitse distributieplatform van Chiquita, wil Univeg niet kwijt.

14 MEI 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:03

Ondanks de awards die hij in en buiten de sector krijgt, schuwt Hein Deprez het liefst de pers. De man die van zichzelf zegt geen tijd te hebben voor hobby's, is in een handvol jaren van een bescheiden runner-up absolute top geworden. De Vlaamse no-nonsenseaanpak van de topman van Univeg charmeerde zelfs het Amerikaanse Chiquita, waarmee zijn fruit- en groenteconcern een partnership afsluit voor de komende tien jaar. "Hoe hij het doet, weet ik niet, maar hij kent nog steeds al zijn klanten", zegt een kenner.

Univeg heeft het afgelopen jaar een operationele cashflow geboekt van 105 miljoen euro op een omzet van 2,2 miljard euro. Hoeveel winst erbij komt met Atlanta, het Duitse distributieplatform van Chiquita, wil Univeg niet kwijt. Atlanta is volgens specialisten een 'monument' in zijn branche maar had de jongste jaren te lijden onder gebrek aan aandacht van Chiquita dat andere prioriteiten had, zoals het in goede banen leiden van dure investeringen in de Amerikaanse convenience-markt. Het is in het kader van de gezondmaking van Chiquita dat de groep niet-kernactiviteiten afstoot om zich terug te plooien tot een pure marketing- en merkenorganisatie.

Door de verkoop van Atlanta krijgt Univeg de kans een partnership af te sluiten met een naam als een klok in de sector. Als Univeg, dat nog tien jaar lang de bananen van Chiquita zal rijpen in Duitsland en voor Chiquita bij zijn Duitse klanten zal brengen, kwalitatieve service aflevert, kunnen er andere opportuniteiten komen. Maar de deal is

nog vanuit een ander standpunt interessant. Univeg lukt in een nieuwe schaalvergroting waardoor het nu qua omzet de op een na grootste groenten- en fruitspecialist wordt wereldwijd.
Daardoor kan het betere aankoopvoorwaarden onderhandelen met de leveranciers. Op een ogenblik dat de klanten van Univeg - met name de supermarktketens - scherpere prijzen willen in de strijd om marktaandeel van een klant die klaagt over dalende koopkracht, is die schaalwinst cruciaal. Opvallend is dat Univeg ook relatief verhoudingsgewijs weinig betaalt voor Atlanta, zo□n 55 miljoen euro. Dat is het gevolg van de slabakkende rendabiliteit van de organisatie die een derde van zijn omzet in bananen realiseert en twee derde in overige groenten- en fruit.
Aan de deal zit ook nog een marktversteviging in Oostenrijk en Spanje vast. Van Univeg gaat voortaan een □aanzuigeffect□ uit. Zo doet de Franse aankoopcentrale Creno, wiens leden goed zijn voor 800 miljoen euro omzet, voortaan een beroep op Univeg voor de levering van vers fruit en groenten. Creno kan profiteren van de internationale slagkracht van Univeg. Omgekeerd is versterking in Frankrijk en Engeland prioritair voor Univeg.(KS)

Bron: De Tijd

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