nieuws

"Crisis kan in voordeel van diepvriesgroenten spelen"

nieuws

Op het tweejaarlijkse voedingssalon SIAL in Parijs, kon je vorige week niet naast de beursstand van Pinguin kijken. Te midden van het uitgestalde assortiment, niets dan lachende gezichten. Anno 2008 lijkt Pinguin in niets nog op het verlieslatende bedrijf van vijf jaar geleden. "De huidige economische crisis kan bovendien in ons voordeel spelen", zegt topman Herwig Dejonghe. "Mensen kiezen nog te weinig voor diepvriesgroenten. Als ze meer op hun budget moeten letten, zullen ze nu misschien sneller bij ons komen".

29 OKTOBER 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:05

Behalve dat het bedrijf nog steeds om diepvriesgroenten draait, lijkt Pinguin anno 2008 in niets nog op het verlieslatende en weggeconcurreerde Pinguin van vijf jaar geleden. Vandaag behoort de West-Vlaamse groep tot een van de topspelers in Europa. Met dank aan een pijnlijke herstructurering in Engeland, een gedurfde overnamereeks en de steun van de familie Deprez.

Op het tweejaarlijkse voedingssalon SIAL in Parijs, kon je vorige week niet naast de beursstand van Pinguin kijken. Te midden van het uitgestalde assortiment, niets dan lachende gezichten, en metershoog boven de grond prijkte het felverlichte bedrijfslogo naast dat van aardappelspecialist Lutosa. De overname van Lutosa vorig jaar was de bekroning van een opmerkelijke turnaround, waarop topman Herwig Dejonghe nog steeds glimmend van trots terugkijkt. "Het is een mooi verhaal geworden, met een mooie toekomst".

Het is jarenlang anders geweest. De grootste ellende begon in 2002. Pinguin zag het Engelse Albert Fisher, een van zijn belangrijkste partners, failliet gaan. Fisher was voor de West-Vlamingen nagenoeg onmisbaar, 70 procent van hun omzet in Frankrijk en 15 procent van de omzet in België kwam van daar. Bijna noodgedwongen werd beslist de fabriek van Fisher in King's Lynn op te vissen uit het faillissement.

Daarmee werd Pinguin voor het eerst zelf actief op de Engelse markt. Een blijde intrede werd het allerminst. De lokale spelers zagen de buitenlanders als een indringer en ze gingen agressief in de aanval. Ze snoepten leveranciers af en probeerden Pinguin dood te knijpen in een prijzenoorlog. Het water kwam de West-Vlamingen aan de lippen te staan. De verliezen liepen op, en duwden ook de resultaten op groepsniveau in het rood.
Alsof dat nog niet genoeg was, werd Pinguin in die tijd geconfronteerd met een crash van de prijzen voor zoete maïs. Hongaarse spelers die op niets minder uit waren dan de hele markt in te palmen, voerden de productie massaal op. Dat leidde tot een overaanbod en bijgevolg een prijsval. Op een bepaald moment belandde de verkoopprijs zelfs onder het niveau van de directe kosten. Een ramp voor Pinguin, dat in het VK veel maïs verkocht.
De evolutie van de beurskoers illustreert duidelijk de neerwaarste spiraal waarin Pinguin beland was. In 1999 was het bedrijf nog tegen een introductieprijs van 26 euro naar de beurs getrokken. In 2006 werd een schrijnend dieptepunt van 6 euro bereikt. Niemand leek erin te geloven dat de problemen waarin de groep beland was, nog opgelost konden geraken. Het bedrijf leek rijp voor de slachtbank.
Maar dat was buiten de kloekmoedigheid en de ondernemerszin van de West-Vlamingen gerekend. Van de nood werd een deugd gemaakt. In 2005 hadden de concurrenten in Engeland zo'n 60 procent van de boeren van Pinguin afgepakt. Daardoor was de aanvoer van groenten zo verminderd dat een drastische sanering zich opdrong. De productie werd fors verminderd en zowat de helft van het personeelsbestand werd weggesnoeid. De logistiek, die tot dan uitbesteed was, werd in eigen beheer genomen om de rendabiliteit te verbeteren.
De ingrepen bleken de juiste keuze. Terwijl de Engelse concurrenten met hun prijzenoorlog in eigen vel waren gaan snijden en de verliezen opstapelden, krabbelde Pinguin naar een break-even. Met de behoorlijk moderne fabriek in King's Lynn stond Pinguin er overigens beter voor dan zijn tegenstanders, die veelal met een verouderde productie zaten. De kleine succesjes in het VK brachten in de hele Pnguin-groep een metamorfose op gang. De koelverse activiteiten werden afgestoten. In Frankrijk werd de productie flink uitgebreid met erwten en bonen om de oogstrisico's te verminderen en de vaste kosten beter te spreiden.
De initiatieven wekten de interesse van de familie Deprez, de familie achter het Belgische groente- en fruitconcern Univeg. Door in te tekenen op een reeks kapitaalverhogingen, werden Hein Deprez en zijn zus Veerle de belangrijkste aandeelhouders van de groep. De steun van zo'n sterke partner, gaf het bedrijf

opnieuw het nodige vertrouwen. De initiatieven om de organisatie gezonder te maken, volgden elkaar op. De balans werd opgekuist, er werd gewerkt aan een beter voorraadbeheer en er werd geïnvesteerd in betere IT-ondersteuning.
Het efficiënter en rendabeler worden had meteen een zelfversterkend effect: het maakte van Pinguin een sterkere partij in de onderhandelingen met zijn afnemers over de prijs. Intussen kon de groep ook profiteren van stijgende grondstofprijzen, en nam ze de strategische keuze om meer in te zetten op het aanbod van kant-en-klare bereidingen.
De reorganisaties van 2006, hadden Pinguin in 2007 hongerig gemaakt naar meer. Met de actieve steun van de familie Deprez werd een ambitieuze overnamereeks ingezet. In het VK nam Pinguin zoete wraak door zijn in problemen gekomen concurrenten Padley en Christian Salvesen Foods over te kopen, overnames die de groep definitief incontournable maakten op de Engelse markt. In België verraste Pinguin vriend en vijand door de specialist in diepvriesaardappelen Lutosa binnen te halen.
De drie deals hebben Pinguin vandaag tot een jaaromzet van zeker 440 miljoen euro gebracht, een ruime verdrievoudiging ten opzichte van zes jaar geleden. Daarmee is de groep na Ardo de grootste diepvriesgroentespecialist in Europa. En wat meer is, ze is over de hele lijn winstgevend. Een evolutie die niet voor niets Herwig Dejonghe doet glunderen. "De combinatie met Lutosa geeft bovendien nog heel wat mogelijkheden", zegt hij. "Klanten die vroeger bij Lutosa kwamen, maar niet bij ons, of omgekeerd, combineren we nu".
Terwijl hij in Parijs een container erwten verkoopt aan een nieuwe Japanse klant, knipoogt hij. "De huidige economische crisis kan bovendien in ons voordeel spelen", klinkt het. "Mensen kiezen nog te weinig voor diepvriesgroenten. Als ze meer op hun budget moeten letten, zullen ze nu misschien sneller bij ons komen".(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