

# Fusie maakt van De Weide Blik mondiale speler

nieuws

De grootste fruitgroepen ter wereld zijn vandaag nog altijd Amerikaans en hebben meestal hun omvang te danken aan de bananenhandel. Dole, Chiquita en Fresh Del Monte zijn de grote spelers. Het Brits-Ierse Fyffes praat ook mee. De fusie van De Weide Blik met het Italiaanse Bocchi creëert voor het eerst een slagvaardige continentaal-Europese tegenspeler, goed voor een omzet van 1,8 miljard euro in fruit en groenten.

🕒 5 FEBRUARI 2006 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 13:56

De grootste fruitgroepen ter wereld zijn vandaag nog altijd Amerikaans en hebben meestal hun omvang te danken aan de bananenhandel. Dole, Chiquita en Fresh Del Monte zijn de grote spelers. Het Brits-Ierse Fyffes praat ook mee. De fusie van De Weide Blik met het Italiaanse Bocchi creëert voor het eerst een slagvaardige continentaal-Europese tegenspeler, goed voor een omzet van 1,8 miljard euro in fruit en groenten.

De Weide Blik is bezig aan een discreet maar opmerkelijk succesverhaal. Stichter Hein Deprez begon in 1983 in Belsele als champignonkweker maar overziet na de recentste fusie met Bocchi belangen in heel Europa, Zuid-Afrika, de VS en Latijns-Amerika in de markt van fruit, groenten, bloemen en planten. Deprez, een prille veertiger, is een discrete en hardwerkende man. Hij stond één keer op de cover van een economisch weekblad en noemde dat later "een jeugdzonde". No-nonsense is zijn levensstijl. Het publiek mag dan al weinig vertrouwd zijn met de naam De Weide Blik (DWB), in de wereld van super- en hypermarkten kennen ze de groep des te beter. Bijzonder talrijk zijn de consumenten die producten van De Weide Blik nuttigen. De groep voert geen eigen merkenbeleid maar zet alles op zijn klanten: de winkels. Op het juiste tijdstip de juiste hoeveelheid leveren met daaraan gekoppeld een concept van 'one stop shopping': de groep biedt een breed scala aan groenten en fruit aan.

Het concern overkoepelt tientallen bedrijven actief in de verwerking en distributie van verse producten rond vier grote business units: groenten en fruit, bloemen en planten,

convenience (onder meer Hot Cuisine) en logistiek. Verticale integratie en permanente innovatie zijn sleutelwoorden.

Havenbaron Philippe Van de Vyvere was jarenlang een belangrijke co-investeerder in de groep. In 1995 trad ook voor het eerst een financiële partner toe: de toenmalige bank BBL (ING). De transactie werd nog gestructureerd door toenmalig BBL-bankier Geert Duyck, die nu via CVC Capital Partners in De Weide Blik stapt. ING deelde de transactie vervolgens met een durfkapitaalvennootschap van de Kortrijkse zakenman Christian Dumolin. Philippe Van de Vyvere heeft ermee ingestemd om zich te laten uitkopen, wat mee de weg effende voor het samengaan met Bocchi en de daaraan gekoppelde intrede van CVC.

Bocchi staat in de Europese groenten- en fruitsector bekend als een van de belangrijkste spelers. Het staat zeer sterk in Duitsland waar het in de fruit- en groentemarkt de belangrijkste leverancier is van de Duitse supermarktgroep Rewe. Ook de groep Metro is klant. Bocchi werd al een tijdje opgevrijd door sectorgenoten. Medio 2004 probeerde de Iers-Britse groep Fyffes om Bocchi over te nemen, maar de gesprekken mislukten. Een samengaan zou een groep gecreëerd hebben met een omzet van circa 3 miljard euro.

Toen Fyffes met Bocchi onderhandelde, waren de Italianen nog twee keer zo groot als De Weide Blik en dus 'onineembaar'. In januari 2005 werd bekend dat de Vlaamse handelsgroep concurrent Bakker Barendrecht overnam. DWB had voorheen nog maar 450 miljoen euro omzet, maar verdubbelde via Bakker Barendrecht bijna in omvang. Via de Nederlanders kregen de Vlamingen ook een stevige voet aan de grond bij Albert Heijn. Goed een jaar later doet DWB al opnieuw een reuzenstap door te verdubbelen tot 1,8 miljard euro omzet. Daarmee is het de nummer één in Europa en zou het wereldwijd in de top-drie terechtkomen, tenminste als geen rekening gehouden wordt met de grote bananengroepen.

De fusie past in het beeld van een snel consoliderende markt. De schaalvergroting in de detailhandel zet de groenten- en fruithandelaars ertoe aan om zelf op grotere schaal te werken. De grote winkelketens willen dat hun leveranciers zicht hebben op de complete keten van tomaten, komkommers, passievruchten, ananas, appelen, bloemkool, broccoli,... Bovendien moeten de ondernemingen in grote hoeveelheden het hele jaar rond kunnen leveren.

**Meer informatie:** [www.univeg.com](http://www.univeg.com)

**Bron:** De Standaard

## VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto: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](https://x.com/vilt_nieuws)

 screenreader.visit us on our bluesky page:  
<https://bsky.app/profile/viltnieuwbsky.social>

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra