nieuws

Prijsdalingen zorgen voor ongemak bij Greenyard

nieuws

Doordat de winst fors daalt, is het alle hens aan dek bij Greenyard. De groente- en fruitreus verkoopt weer onderdelen en bereidt een forse kapitaalverhoging voor. Eigenaar Hein Deprez dreigt de controle over zijn geesteskind te verliezen. Greenyard moet dus opnieuw ingrijpen. “Nieuwe desinvesteringen zijn een optie”, zegt Hein Deprez, die behalve eigenaar ook CEO van Greenyard is. Het bedrijf heeft het moeilijk omdat het zijn prijzen moet verlagen. “Zeker in Duitsland en in België groeit de druk van de supermarkten”, zegt Hein Deprez aan de krant De Tijd. Volgens hem is de oplossing kosten besparen, maar ook nauwer samenwerken met de supermarkten.

29 JANUARI 2019 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:48

Lees meer over:
voedingsindustrie
marketing
varia



Doordat de winst fors daalt, is het alle hens aan dek bij Greenyard. De groente- en fruitreus verkoopt weer onderdelen en bereidt een forse kapitaalverhoging voor. Eigenaar Hein Deprez dreigt de controle over zijn geesteskind te verliezen. Greenyard moet dus opnieuw ingrijpen. “Nieuwe desinvesteringen zijn een optie”, zegt Hein Deprez, die behalve eigenaar ook CEO van Greenyard is. Het bedrijf heeft het moeilijk omdat het zijn prijzen moet verlagen. “Zeker in Duitsland en in België groeit de druk van de supermarkten”, zegt Hein Deprez aan de krant De Tijd. Volgens hem is de oplossing kosten besparen, maar ook nauwer samenwerken met de supermarkten.

In zijn derde kwartaal - de periode oktober tot december - heeft de groente- en fruitverkoper Greenyard slechter gepresteerd dan verwacht. De omzet daalde met 4,5 procent tegenover dezelfde periode vorig jaar. Daardoor stond ook de winstgevendheid onder druk. Die dalende winst heeft op zijn beurt ook grote gevolgen voor de schuldgraad. Die is nu vijf keer hoger dan de brutobedrijfswinst (ebitda), berekende het beurshuis Degroof Petercam. Fors meer dan de factor 4,25 die de banken toelaten.

Greenyard moet dus opnieuw ingrijpen. “Nieuwe desinvesteringen zijn een optie”, zegt Hein Deprez, eigenaar en CEO van Greenyard. Er zijn nog pistes die geld in het laatje kunnen brengen. Mogelijk krijgen de aandeelhouders dit jaar geen dividend. “Ook een kapitaalverhoging is een mogelijkheid”, zegt Hein Deprez. Hij lijkt zelfs bereid om zijn greep op het bedrijf wat te lossen. Op de vraag of zijn aandeel zou kunnen verwateren, antwoordt hij: “We zullen alles doen in het belang van het bedrijf.” Vandaag hebben Deprez en zijn familie 49,3 procent van Greenyard in handen.

Hoeveel geld Greenyard moet verzamelen, is niet duidelijk, maar waarnemers rekenen op meer dan 100 miljoen euro. Greenyard heeft het moeilijk omdat het zijn prijzen moet verlagen. “Zeker in Duitsland en in België groeit de druk van de supermarkten”, zegt

Deprez. Volgens hem is de oplossing kosten besparen, maar ook nauwer samenwerken met de supermarkten. “Daarvoor moet Greenyard paradoxaal genoeg omzet en winst opgeven, maar op lange termijn zal de strategie lonen”, meent de CEO.
Een tekenend voorbeeld is het contract dat Greenyard vorig jaar sloot met Carrefour België. De supermarktketen raadt de zelfstandigen die Carrefour-winkels uitbaten aan verse producten te kopen via het versplatform dat Carrefour en Greenyard samen hebben opgericht. Om een exclusieve partner van Carrefour te worden moest Greenyard zijn prijzen verlagen. Maar de concurrenten van Greenyard lieten zich niet doen. Om hun klanten te behouden verlaagden ook zij hun prijzen.
“Greenyard dacht dankzij de samenwerking bijna alle zelfstandige Carrefours te kunnen beleveren”, zegt een kleine concurrent. “Maar wij kunnen efficiënter werken dan een groot bedrijf als Greenyard. Wij geven de supermarkten waarmee we samenwerken een hogere marge dan Greenyard.” Deprez rekent erop dat kleine spelers de handdoek in de ring moeten gooien en Greenyard uiteindelijk overwint.
Greenyard heeft daarnaast ook te lijden onder de beslissing van zijn grootste Duitse klant enkele maanden geleden om fors meer rechtstreeks te kopen bij boeren. Volgens Deprez betaalden vooral zijn concurrenten het gelag. Greenyard bleef de voorkeurspartner van de Duitse supermarkt, maar ook daarvoor moest het zijn prijzen verlagen.
Zo ondervindt Deprez dat de theorie simpeler is dan de praktijk. In 2015 fuseerde hij al zijn fruit- en groentebedrijven tot wat vandaag Greenyard heet. Het fusiebedrijf verkoopt zowat alles: verse en bevroren vruchten en groenten, en conserven. Met dat grote aanbod zou Greenyard de concurrentie het nakijken geven, klonk het vier jaar geleden. Dankzij schaalvoordelen zou Deprez de kosten verlagen, waardoor hij klanten zou kunnen lokken met lagere prijzen. Deprez zweert nog altijd bij dat model. “We laten het niet los. In twee landen staan we er al ver mee. Maar het vraagt meer tijd dan we dachten.”

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