Fevia: ongeziene prijsstijgingen maken duurder voedsel onvermijdelijk

Er rolt een enorme golf van kostenstijgingen door de voedingsketen. De oorlog in Oekraïne werkt als een brandversneller volgens sectororganisatie Fevia. Vier op tien voedingsbedrijven verwacht de komende weken de productie te moeten verminderen of stop te zetten. “Prijsstijgingen zijn onvermijdelijk”, zegt CEO Bart Buysse.

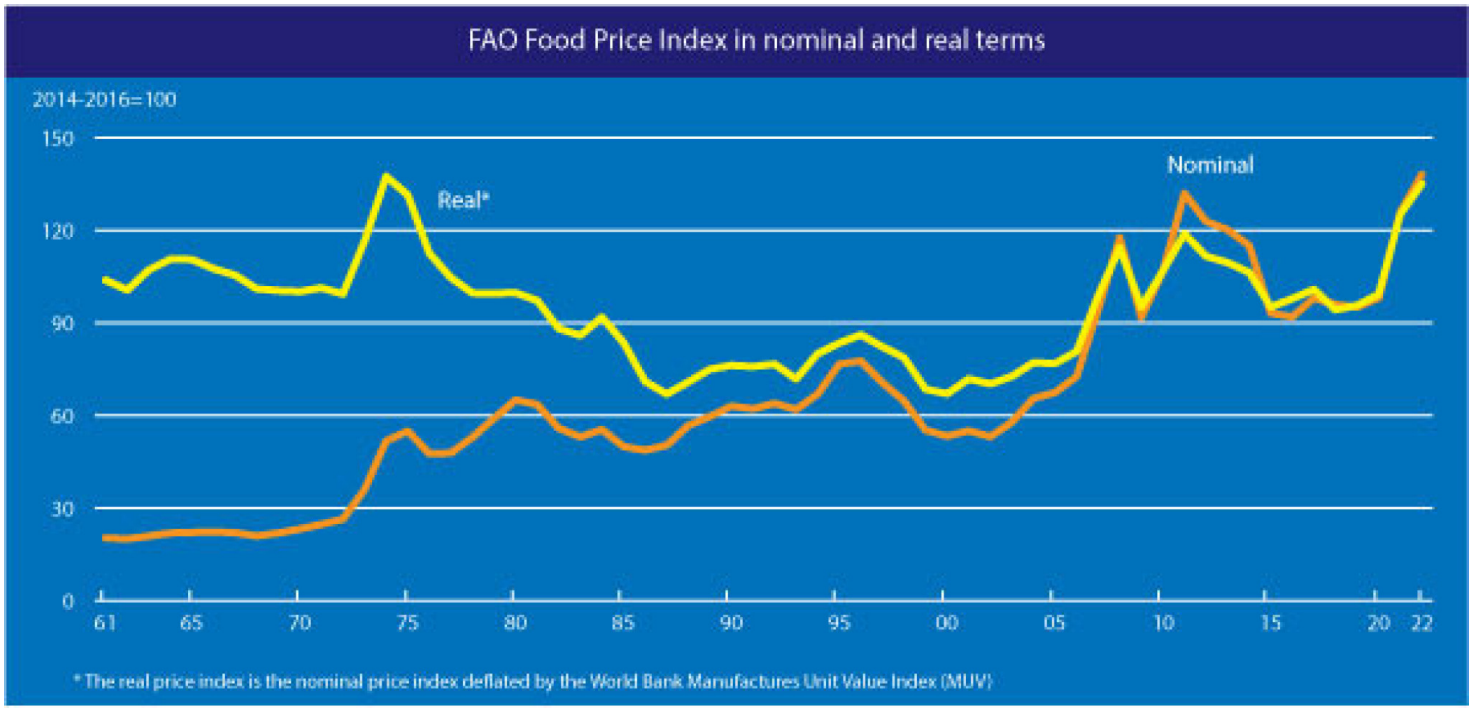
6 APRIL 2022 – LAATSTE UPDATE 6 APRIL 2022 23:10

Lees meer over:
prijsvorming
voedselprijzen

De voedingssector herstelde sterk in 2021, na de opdoffers van coronajaar 2020. Met een omzet van 61,4 miljard euro (13,1 procent meer dan in 2020), bijna twee miljard aan investeringen en bijna meer dan drie miljard euro extra export voor een totale waarde van dertig miljard euro. De tewerkstelling groeide met 2,4 procent tot 98.000 jobs, waarbij de voedingssector de grootste werkgever in de industrie is. Het aantrekken van de groei leidde wel tot een rush op grondstoffen die steeds duurder werden. Anthony Botelberge, voorzitter van Fevia, waarschuwt: “Tot zover het goeie nieuws. Tijdens de pandemie stonden veel voedingsbedrijven voor hete vuren door sterk gestegen kosten voor grondstoffen, energie, verpakkingen en transport. Het leek er begin dit jaar op dat we die brand eindelijk geblust kregen, maar de oorlog in Oekraïne blijkt een enorme brandversneller.”

Kosten explodeerden al in 2021

Met cijfervoorbeelden toont Fevia hoe de grondstoffenmarkt al voor de Russische inval in Oekraïne in brand stond. Essentiële voedingsbestanddelen zoals granen of olie noteren zo’n 36 procent hoger dan anderhalf jaar geleden, voor eieren gaat het over 27 procent en bij boter is er zelfs sprake van een prijsstijging van 75 procent. Nog het spectaculairst is de explosie van de energiekosten. De voedingssector is energie-intensief – er moet zowel opgewarmd als afgekoeld worden – maar veel voedingsbedrijven zijn dan ook weer niet groot genoeg om de kortingen te onderhandelen die industriële grootverbruikers wel kunnen bekomen. Zes op de tien voedingsbedrijven heeft ten minste een gedeeltelijk variabel energiecontact. Bij de helft van de bedrijven ging de elektriciteitsrekening maal twee, bij meer dan een derde van de bedrijven ging de gasfactuur maal drie. In het slechtste geval betekende dat al in 2021 een vervijfvoudiging van de energiefactuur. Ook de kosten van verpakkingen en shipping zijn fors gestegen.



De oorlog in Oekraïne heeft op al die prijsstijgingen nu nog een turbo gezet, zo ging de prijs van het graan sinds het uitbreken van de oorlog met nog eens met de helft omhoog. Het lijkt er ook op dat de gevolgen nog lang voelbaar zullen zijn. Uit stress test-scenario's van de FAO blijkt dat een verstoring van de Russische en Oekraïense graan- en maismarkten nog minstens tot in 2026 voor 10 à 20 procent hogere prijzen zullen zorgen. De FAO-voedselprijzenindex noteert op het hoogste punt in reële termen sinds de oliecrisis in de jaren '70. Op anderhalf jaar tijd zijn de prijzen van voedingsgrondstoffen met 43 procent duurder geworden.

Tekort aan grondstoffen en verpakkingen

Niet alleen de prijzen zijn een probleem, want voor een aantal grondstoffen dreigen er zelfs gewoon tekorten. Europese raffinaderijen van plantaardige oliën halen 35 tot 45 procent van hun zonnebloemolie uit Oekraïne. Aardappelverwerkers, bereiders van kant-en-klare-maaltijden, margarines, sauzen chocopasta of ontbijtgranen en patisserie moeten nu in allerijl alternatieven zoeken. Ook voor andere ingrediënten zoals lijnzaadolie, honing maar ook eierproducten zijn tekorten een reële mogelijkheid. Zelfs voor bepaalde verpakkingen zoals glazen flessen en bokalen was Oekraïne een belangrijke leverancier. Bijna de helft van de Belgische voedingsbedrijven kampt met een verstoring van de bevoorrading. 70 procent van de bedrijven moest al bepaalde recepturen aanpassen of is van plan dat te doen.

0

bedrijven dat receptuur aanpast

0

bedrijven wil het de komende 2 à 4 weken doen

0

bedrijven verminderde of stopte productie

"Door de hoge tarieven zijn er veel bedrijven die op dit moment niet durven beslissen en bestellingen uitstellen, maar voedingsbedrijven moeten nu vaak al contracten sluiten voor hun grondstoffen om binnen 6 maand een product te kunnen leveren", zegt Anthony Botelberge, "De voedingsbedrijven zitten tussen hamer en aambeeld. Als we de prijsstijgingen van 30 procent en meer van de leveranciers niet aanvaarden op lopende contracten, dan hebben we geen product meer. Een contract is in deze markt weinig meer waard, mensen met lange staat van dienst in de voedingsketen zeggen allemaal dat ze dit nog nooit eerder gezien hebben."

Supermarkten moeten prijzen opslaan

Voor Fevia is het duidelijk dat de contracten van de voedselbedrijven met de retailers moeten heronderhandeld worden. "We merken helaas nog steeds dat de grootwarenhuisketens nauwelijks openstaan om te spreken over de nochtans onvermijdelijke prijsstijgingen", aldus Fevia-CEO Bart Buysse. Uit de bevraging van Fevia bij zijn leden blijkt dat ze op de muur botsen bij de supermarkten. Driekwart van de voedingsbedrijven wil zijn contracten heronderhandelen, maar slechts 28 procent van de bedrijven kreeg tot nu toe een beperkte verhoging. Een derde van de vragen werd geweigerd en bij 40 procent werd zelf geen antwoord gegeven. 80 procent van de voedingsbedrijven geeft aan dat ze onder druk worden gezet door de supermarkten: daarbij dreigen ze met de verwijdering van producten uit het assortiment of met een vermindering van de bestelde hoeveelheden.

> **We merken helaas nog steeds dat de grootwarenhuisketens nauwelijks openstaan om te spreken over de nochtans onvermijdelijke prijsstijgingen**

Bart Buysse - CEO Fevia

“Na maanden overleg kwam er afgelopen maandag gelukkig een gezamenlijk signaal vanuit het Belgisch Ketenoverleg. De organisaties van het ketenoverleg, waaronder ook de handelsfederatie Comeos, roepen de actoren in de keten op om de impact van de kostenstijgingen billijk te verdelen. We moeten nog zien hoe ze dit in de praktijk gaan toepassen”, zegt Buysse. Prijsstijgingen tot 20 procent zoals bij de Duitse supermarkt Aldi onlangs werd aangekondigd, verwachten ze bij Fevia niet. Fevia-voorzitter Anthony Botelberge: “We vragen niet dat alles aan de consument wordt doorgerekend, maar wel dat er van iedereen een eerlijke inspanning komt. De foodservice-bedrijven die maaltijden voorzien voor bedrijfsrestaurants of publieke instellingen en de horeca hebben de voorbije twee jaar alle kleuren van de regenboog gezien en met hen kunnen de voedingsbedrijven wel heronderhandelen. De supermarkten hebben veel minder last ondervonden van de Corona-jaren. Bij de voedingsbedrijven is de marge in ieder geval uiterst beperkt. De rendabiliteit is tot een historisch dieptepunt van 2,8 procent.”

Nood aan steun en flexibiliteit

Door de combinatie van de gestegen grondstofprijzen, wereldwijde schaarste en verminderde rendabiliteit dreigt voor het eerst ook echt dat minstens een aantal producten uit de winkelrekken verdwijnen. Uit de bevraging van Fevia blijkt dat 9 procent van de voedingsbedrijven zich al genoodzaakt zag om de productie te verminderen of stil te leggen. 30 procent van de bedrijven verwacht dat de komende twee à vier weken te moeten doen. “De klant zal merken dat het aanbod in de winkel kleiner wordt”, zegt Buysse, “vooral nicheproducten dreigen tijdelijk te verdwijnen omdat de producenten keuzes moeten maken, maar ook voor de basisproducten mogen we er niet zomaar van uitgaan dat die buiten schot blijven.”
Om die situatie te kunnen vermijden, herhaalt Fevia zijn oproep aan het adres van zowel de overheid als de overige ketens in de voedingsindustrie om flexibiliteit aan de dag te leggen. “Van de afnemers van onze bedrijven vragen we dat ze de onderhandelingen weer openen en de kostenstijgingen mee in aanmerking nemen en dat ze geen logistieke boetes opleggen wanneer levering niet tijdig mogelijk zijn of vertraging oplopen door tekorten in de bevoorrading. Van de overheid vragen we om tijdelijk te kunnen afwijken van de strikte toepassing van de etiketteringswetgeving, zonder uiteraard de voedselveiligheid uit het oog te verliezen.”

Bron: Eigen berichtgeving

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39
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 twitter page: https://twitter.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

---

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy

Webdesign by Who Owns The Zebra