duiding

Flor Joosen (groep Joosen-Luyckx)

duiding

"Sleutel tot succes? Weet waaraan je begint en start kleinschalig"

8 SEPTEMBER 2014 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview



Flor Joosen, die na zeven jaar een punt zette achter het voorzitterschap van ondernemersorganisatie UNIZO, gaat er prat op dat hij een telg is uit een oud molenaarsgeslacht. Precies veertig jaar geleden stapte hij in de familiezaak die toen bestond uit een bloemmolen en veevoederfabriek in Turnhout. Joosen kreeg de ruimte om 'zijn ding te doen' en het resultaat daarvan is een zeer verscheiden onderneming. De groep Joosen-Luyckx produceert tegenwoordig bloem en voeders voor landbouwdieren, huisdieren en vissen. Via het pluimveevoeder breidde de groep uit met een kippenslachterij en van het visvoeder rolde Flor Joosen in de aquacultuur. Tussendoor is hij ook nog voorzitter van de raad van bestuur van een holding van metaalbedrijven, zet hij mee de lijnen uit bij de beursgenoteerde koffie- en verpakkingsproducent Miko en kweekt hij voor de hobby vlees- en kleinvee. Hoog tijd voor een gesprek, zo lijkt ons.

De landbouwsector kent u vooral als bedrijfsleider van de veevoederfirma Joosen-Luyckx in Turnhout. Maar u houdt er meer activiteiten op na, niet?

Flor Joosen: Ik ben de vierde generatie in een molenaarsfamilie. De oude windmolen van mijn overgrootvader Jef Luyckx kan je nog bewonderen in Bokrijk. Toen ik in 1974 in de zaak stapte, werd er hier in Turnhout aan het kanaal bloem en mengvoeder geproduceerd. Sindsdien deden zich voortdurend nieuwe mogelijkheden voor. Midden jaren '80 produceerden we een aangepast voeder op vraag van een pluimveeslachthuis dat graankippen en maïskippen slachtte. Enkele jaren later besloot de eigenaar het slachthuis te verkopen en werd de firma Belki deel van de groep Joosen-Luyckx. Belki slacht gangbare kippen maar we specialiseren ons in het regionale kippenras Mechelse koekoek en in kippen met een kwaliteitslabel (bv. bio-, halal- en maïskippen). Doorheen de jaren groeide de capaciteit van het slachthuis. Helemaal naar mijn zin is dat niet, maar schaalvergroting bleek de enige optie om de regels rond voedselveiligheid en milieu te kunnen implementeren.

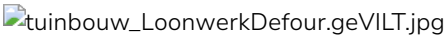
> In de productie van kaviaar kruipt bijzonder veel tijd en geld. Pas na acht tot tien jaar kan je langs de kassa passeren

Hoe wordt een molenaar kaviaarproducent?
Halverwege de jaren ’80 werd ik aangesproken door een Vlaamse viskweker die voeder noodgedwongen in Duitsland moest aankopen. Ik nam de uitdaging aan en maakte met visvoeder een voor ons land uniek product. Al gauw wou doctor-bioloog Willy Verdonck het visvoeder dat we produceerden uittesten op vissen. Karpers, paling en andere vissen passeerden de revue tot we 1.000 steurlarfjes in Hongarije konden kopen. Eerst werden de opgekweekte steuren nog verkocht als sier- en kweekvissen. Toen we zagen dat de vissen het ook in de winter goed deden in de vijvers, ontstond het idee om kaviaar te produceren.

Makkelijk was dat niet en we moesten alles zelf uitzoeken. Er werd een wetenschappelijk team gevormd en sindsdien draait het onderzoek op volle toeren. Om de stock van levende vissen te financieren, is veel geld nodig. Gelukkig is de vraag naar onze Belgian Royal Caviar, zeker in het buitenland, groot. Wereldwijd zijn er maar 35 à 40 kaviaarproducenten uit aquacultuur. Wilde kaviaar bestaat overigens niet meer, alle steursoorten zijn beschermd door het internationaal CITES-verdrag. Voor wie de delicatesse niet kent: kaviaar zijn de niet ge-ovuleerde eieren van de steur. De steur moet met andere woorden geslacht worden. De afzet van het ‘vlees’ van de vis blijft moeilijk omdat we in West-Europa niet gewoon zijn om zoetwatervis te eten. We verkopen het nu aan Russen die hier leven, voor hen is steur wat biefstuk met friet voor ons is.
Blijven de financiële risico’s op elk moment beheersbaar of moet een ondernemer durven gokken?
Ondernemen is altijd risico’s nemen, maar die zijn bij diversificatie niet groter dan bij specialisatie. Niet alle kansen die ik greep, zijn een succes geworden. In de jaren ’80 waren er hier in de buurt een 10- à 20-tal struisvogelkwekerijen. Ik wou daarop inspelen met een aangepast voeder maar de nog jonge sector bloedde al gauw dood. Met de kwekerijen van beverratten ging het dezelfde toer op.

Bij uw aanstelling tot nationaal voorzitter van ondernemersorganisatie UNIZO stak u een pleidooi af voor een “modern arbeidsmarktbeleid” en een volwaardig sociaal statuut voor zelfstandigen. Zijn er sinds 2007 vorderingen geboekt op deze domeinen?
Aan de modernisering van de arbeidsmarkt is spijtig genoeg weinig tot niets gedaan. De nood is nochtans hoog want het is een hinderpaal om te kunnen ondernemen in ons land. Er is volgens mij een loonlastenverlaging mogelijk zonder dat één werknemer daardoor financieel geschaad wordt. Wat betreft een volwaardig statuut voor zelfstandigen is er veel vooruitgang geboekt, maar het kan uiteraard altijd beter. De verbetering van het zelfstandigenstatuut was politiek breed gedragen. Een volledige gelijkschakeling met werknemers is er nog niet, maar we zijn op de goede weg.

> Het zou niet mogen dat een ondernemer na een faillissement scheef bekeken wordt



Bij uw afscheid van UNIZO luidde het in een interview dat u te vaak geconfronteerd bent met collega-ondernemers die eindigen met enkel een bed, een tafel en vier stoelen. Geeft onze faillissementswetgeving dan niet iedereen de kans om met een propere lei opnieuw te beginnen?
Verschoning voor een gefailleerd ondernemer duurt lang en is een bijzonder moeilijke procedure. Bovendien is de beperkte aansprakelijkheid van vennootschappen de laatste jaren uitgehold door veel verantwoordelijkheid te leggen bij de zaakvoerders. Verder stel ik vast dat er een groot verschil is tussen een werknemer die zijn job verliest door een collectief ontslag zoals bij Ford in Genk en een ondernemer van wie het bedrijf overkop gaat. De ene krijgt een vertrekpremie, voor de andere is er geen sociaal vangnet. Op de koop toe wordt een gefailleerde ondernemer scheef bekeken. De vorige Vlaamse minister-president, Kris Peeters, was zich zeer bewust van de menselijke drama’s onder zelfstandigen. Ter ondersteuning van ondernemers hebben we samen met UNIZO Zenitor opgericht. Zenitor heeft een afdeling die zich bezighoudt met loopbaancoaching. Voor dienstverlening aan ondernemers in moeilijkheden en na faling is er Tussenstap. De vergelijking met Boeren op een Kruispunt is snel gemaakt.

Naast veevoeder wordt in Turnhout nog steeds bloem voor de consumentenmarkt geproduceerd. Komen de granen daarvoor ook uit eigen land?
De granen voor zowel het pluimveevoeder als de bloem komen bij voorkeur uit België. Ook de baktarwe kopen we dus zo veel mogelijk lokaal. Belgische baktarwe is overigens uitstekend van kwaliteit, alleen Duitse tarwe scoort op dat vlak nog beter. Veel meer dan de Fransen investeerden de Duitsers in het veredelen van betere variëteiten. Bovendien worden ze een handje geholpen door een uitermate geschikt landklimaat én staan ze gekend om ‘pünktlichkeit’ in hun bedrijfsvoering. Het moet me van het hart dat hoge graanprijzen, met de bio-ethanolproductie als aanstoker, zowel voor de mengvoederindustrie als voor de veehouderij een bedreiging vormen. We zullen zuiniger moeten leren omspringen met energie in plaats van voedsel om te zetten in energie. Wist je dat de twee grote bio-ethanolfabrieken in ons land (BioWanze en Alco Bio Fuel te Gent) voldoende capaciteit hebben om bijna

twee derde van de Belgische graanoogst op te slokken?

Is de slag om de consument even hard als de concurrentiestrijd tussen veevoederfirma's om de boer?
De afzet loopt voor geen enkel product van een leien dakje. Met mijn kippen moet ik naar de retail stappen, waarbij het als leverancier heel moeilijk is om met marge te verkopen. Ook in de toelevering aan landbouw zijn al heel wat firma's doodgebloed. En als je denkt dat er met kaviaar gemakkelijk geld te verdienen is, dan moet ik je teleurstellen. Het duurt acht tot tien jaar vooraleer je een steur voor zijn onbevruchte eitjes kan slachten. Al die tijd zit er een groot kapitaal in die vissen, hebben ze voeder nodig en vragen ze veel arbeid voor verzorging. En als ze dood gaan, heb je niets.


Terwijl aquacultuur maar moeilijk uit de startblokken schiet in ons land, is het u toch gelukt. Wat is uw sleutel tot succes?
Bezint eer ge begint, is mijn leuze. En start altijd kleinschalig. Het eerste jaar dat ik met kaviaar op de markt kwam, ging het maar om een hoeveelheid van 125 kilo. Ondertussen kocht ik een oude tilapia-kwekerij in Moeskroen en zit het daar vol steuren. Maar het blijft een gok met veel geld als inzet. In al wat ik doe, probeer ik niches op te zoeken. Groei door diversificatie en risicospreiding, zo wordt dat omschreven in de missie van de groep.

Kaviaar is een schaars luxeproduct. Moet landbouw ook meer inzetten op toegevoegde waarde via bio, lokale afzet, streekproducten, enz.?
Bulkproductie is nodig om de wereld te voeden maar ik ben een groot voorstander van een landbouw die op zoek gaat naar meerwaarde. Voor de kleinere landbouwbedrijven die niet mee kunnen doen aan de bulkproductie zijn er andere opties: hoeve- en streekproducten, nichemarkten, hoevetoerisme, enz. Je kan producten verkopen waar een sterk verhaal achter zit, zoals Belki doet met de Mechelse koekoek en Aqua Bio Joosen-Luyckx met de Belgian Royal Caviar. Heel wat landbouwbedrijven richten zich vandaag de dag tot de consument en doen grote inspanningen opdat de Vlaming zou weten waar zijn voedsel vandaan komt en dat is goed. Samen met de grootschalige bedrijven uit onze landbouw geeft dit een grote diversiteit aan de landbouw en dat maakt onze landbouw mooi en vooral sterk.

> Onze maatschappij leeft en werkt en prijst zijn producten op het scherp van de snee



Uit goede bron vernamen we dat u zelf een boerderij uitbaat. Krijgt u loon naar werken met die nevenactiviteit of ervaart u hoe moeilijk iemand zijn boterham verdient in de landbouw?
Als groot dierenliefhebber heb ik neerhofdieren (eenden, ganzen, kippen), Texel-schapen en rundvee. Lang geleden heb ik even Emmerij-vaarzen gefokt maar ik was te zeer naar mijn zin overgeleverd aan kooplui. Er kwam Belgisch wit-blauw vleesvee in de plaats dat nog zelfstandig kon kalven. Vervolgens opteerde ik voor de echte 'dikbillen' en momenteel schakel ik over op Black Angus runderen. Wie al eens een Argentijnse steak gegeten heeft, kent deze dieren wel. Ik heb dit boerderijtje - niet meer dan een hobby - niet nodig om te beseffen dat een landbouwer de centen niet in zijn schoot geworpen krijgt. Omgekeerd wil ik de landbouwsector wel een illusie armer maken, want ook in andere sectoren is het moeilijk iets te verdienen. Dat is zo voor de industrie, maar evenzeer voor de handel. Leg je oor maar eens te luisteren bij de winkeliers in de stad. Heel onze maatschappij leeft en werkt op het scherp van de snee, al zou wat gezond verstand in de prijsvorming niet misstaan. Goedkoop voedsel liet de maatschappij toe om zich te ontwikkelen, maar de producent mag niet verstoken blijven van een eerlijke vergoeding.

Volgens Kris Peeters zijn landbouwers ondernemers in het kwadraat. Bent u even sterk onder de indruk van het ondernemerschap in land- en tuinbouw? Waar ziet u nog ruimte voor verbetering?
Bewonderenswaardig vind ik de verregaande samenwerkingen die opgezet worden tussen landbouwfamilies. In de glastuinbouw zie je dat mensen, middelen en machines samengelegd worden om een prachtig bedrijf uit te baten en samen tomaten of paprika's te telen. In de industrie zie ik dat veel minder gebeuren. Als voorbeeld geef ik met opzet de glastuinbouw omdat de sector 25 jaar geleden nog ten dode werd opgeschreven vanwege de concurrentie vanuit Spanje en Italie. In plaats van failliet te gaan, zijn onze bedrijven diverse soorten, smaken en kleuren tomaten en paprika's beginnen produceren in een ultramoderne serre. Apetrots ben ik op die lokale productie. En er komt een dag dat we de carbon footprint van een Belgische tomaat zullen kunnen vergelijken met die van een uit Spanje ingevoerd exemplaar. Ik voorspel dat er dan veel meer mensen zullen zijn die zich verheugen over de lokale groenteproductie onder glas.
Hebt u nog grootse plannen binnen of buiten de landbouw?
Ik zit er al een tijdje aan te denken om in de bloemproductie de niche van de oude granen op te zoeken. Iedereen denkt dan meteen

aan spelt maar ook boekweit is een bijzondere graansoort. Een ander denkspoor zijn voedingswaren zonder gluten. Graag vermeld ik nog een pareltje van een bedrijf uit een heel andere sector dan degene waar we het al over hadden. Ik zetel in de raad van bestuur van een Gents bedrijfje dat onder andere titanium protheses levert aan ziekenhuizen die chirurgische kaakcorrecties uitvoeren. We werken samen met de vermaarde professor Maurice Mommaerts van het Universitair Ziekenhuis Brussel. Op het vlak van faciale correcties zien we nog meer mogelijkheden dan alleen kaken. Dit succesverhaal illustreert perfect wat ik eerder zei: begin klein, weet waaraan je begint en dan kan je grote zaken doen in een kleine niche.

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