

Kipco-Damaco ontvangt prestigieuze exportprijs, maar ontsnapt ook niet aan huidige crisis

interview

Kipco-Damaco uit het West-Vlaamse Oostrozebeke, dat kippenseparatorvlees produceert, ontving woensdag de Leeuw van de Export prijs uit handen van Vlaams minister-president Jan Jambon. De prijs is een initiatief van Flanders Investment & Trade (FIT) dat hiermee bedrijven wil belonen voor hun prestaties op het gebied van export. Kipco-Damaco kende de voorbije jaren een sterke groei van de export, maar ziet deze groei in de tweede helft van dit jaar stagneren. Net als andere voedingsbedrijven kampt het met explosief gestegen kosten en een dalende koopkracht onder klanten. VILT interviewde CEO Paul Larmuseau.

15 SEPTEMBER 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 16 SEPTEMBER 2022 8:52

Lees meer over:
voedingsindustrie



De Leeuw van de Export is dit jaar voor de 21ste keer uitgereikt door Flanders Investment & Trade (FIT). Met de prijs wil de organisatie de Vlaamse export stimuleren en op de kaart zetten. De prijs valt uiteen in twee categorieën: bedrijven met meer of minder dan 50 werknemers. De prijs voor bedrijven in de categorie van meer dan 50 medewerkers werd gewonnen door Kipco-Damaco uit het West-Vlaamse Oostrozebeke. Het liet twee concurrenten achter zich die het tot de finale hadden gehaald, waaronder Bogaerts Greenhouse Logistics, producent van automatiseringstechnologie in de serreteelt.

Het bedrijf kreeg de prijs woensdag uit handen van Vlaams minister-president Jan Jambon. Bij het bepalen van de winnaar baseerde een professionele jury zich onder meer op omzetcijfers uit export, geografische diversificatie, de krachtlijnen van het exportbeleid, maatschappelijk verantwoord ondernemen en innovatiekracht. “De jury loofde Kipco-Damaco voor de ambitieuze en tegelijk planmatige uitbouw van zijn exportstrategie. Zo kon de West-Vlaamse producent zich ontwikkelen tot een echte wereldspeler in zijn branche”, laat Joy Donné, CEO van FIT weten. Ook de circulariteit van de onderneming speelde mee bij de beslissing van de jury. “Kipco-Damaco werkte al circulair voor het een hot topic werd”, klinkt het lovend. VILT vroeg aan Kipco-Damaco CEO Paul Larmuseau wat de exportprijs voor het bedrijf betekent. In het interview vertelt de CEO ook over de moeilijke tijden die het bedrijf nu doorgaat naar aanleiding van de stijgende kosten en dalende koopkracht bij klanten.



Was u verbaasd met de Leeuw van de Export prijs?

"Het kwam voor ons als een volslagen verrassing. We hadden niet gedacht dat we als voedingsbedrijf kans zouden hebben op de overwinning. Aanvankelijk was meedoen onze belangrijkste beweegreden, maar gaandeweg het proces vorderde, begonnen we steeds meer te geloven in de overwinning."

"Dit is een fantastisch eerbetoon voor jaren van hard werk en doorzettingsvermogen, eigenschappen die ons bedrijf en onze werknemers typeren. De award zorgt bovendien voor nationale bekendheid, en opent dankzij het internationale netwerk van FIT ook heel wat deuren in het buitenland."

Kunt u wat over uzelf en uw bedrijf vertellen?

"Kipco-Damaco is een familiebedrijf dat in 1964 is opgericht en heeft 56 VTE's op de loonlijst staan. Wij verwerken kippenkarkassen tot separatorvlees voor verdere verwerking tot onder meer kookworst en diverse frituursnacks. We produceren 100.000 ton kippenseparatorvlees op jaarbasis. Wij vallen

onder de Damaco-group. Binnen de groep verhandelen we ook diepvriesgroenten, -vlees, -vis en -frietten voor de retail en het foodservicessegment. Deze activiteiten zijn ontstaan vanuit de groei van Kipco-Damaco."

"Wij kregen vragen van klanten of we ook andere diepvriesproducten konden aanleveren. De verschillende activiteiten hebben veel synergie met elkaar. Bijvoorbeeld op het gebied van transport waarbij we lading kunnen bundelen. Daarnaast valoriseert Kipco-Damaco de kipkarkassen nadat we separatorvlees hebben gewonnen. Via gepatenteerde productieprocessen haalt het bijvoorbeeld de proteïnes uit veren om te gebruiken als componenten voor diervoeder, de aquacultuur en een innovatieve biostimulant voor de akkerbouw."

Is export belangrijk voor u?

"Absoluut. Zo'n 83 procent van onze productie gaat op export, waarvan 62 procent naar niet-EU-landen. Export is de belangrijkste drijver achter onze omzetgroei. We hebben nu een omzet van zo'n 100 miljoen euro, dat lag 5 jaar geleden nog op 50 miljoen. We zijn met export begonnen door actief deel te nemen aan beurzen in het buitenland en zijn daar met klanten van allerhande nationaliteiten in contact gekomen. Naar verloop van tijd hebben we ook kantoren in het buitenland opgericht. We hebben inmiddels 11 filialen over de hele wereld, maar het zwaartepunt ligt in Azië. Daar is kip erg populair."

De prijs heeft u verdiend op basis van de cijfers van vorig jaar. Hoe staat u er nu voor?

"Vorig jaar was een zeer goed jaar voor ons. Dit jaar draait het minder waardoor wij verwachten dat de groei stagneert. Dat heeft enerzijds te maken met de vogelgriep die ons dit jaar parten speelde. Hierdoor heeft onze export zelfs bepaalde periodes naar bepaalde regio's stilgelegd. Ook staan de marges onder druk door de mondiale crisis."

Hoe spelen de stijgende kosten op uw bedrijf?

"De kostenstijgingen doen zich in alle geledingen bij alle producten voor. De kippenhouders verwarmen hun stal met gas dat veel duurder is geworden. Ook de voerprijs is flink gestegen bij hen. De vleesprijs was daardoor op een bepaald moment met wel 50 procent toegenomen. Inmiddels is dat wat afgevlakt en ligt het op zo'n 30 procent. Ook wij worden intern sterk geïmpacteerd door de hoge energieprijzen omdat er veel energie gepaard gaat met het diepvriezen van onze producten. Daarnaast gaan ook de loonkosten omhoog en zijn de transportprijzen verveelvoudigd. Op een gegeven moment was het door schaarste in de internationale markt niet mogelijk om aan containers te komen. Ik schat de overall kostenstijging in op 20 procent."

Welke impact heeft dat op uw bedrijf en de rentabiliteit?

"Wij hebben enerzijds te maken met stijgende kosten en anderzijds met klanten die door de mondiale crisis in koopkracht inboeten. Hierdoor kunnen we de kostenstijgingen niet of in beperkte mate doorrekenen. We moeten de marges verlagen om geen klanten te verliezen. Dat is niet anders. Hier hebben veel voedingsbedrijven mee te maken. Het is op dit moment een kwestie van overleven."

Hoe lang kunt u dit volhouden?

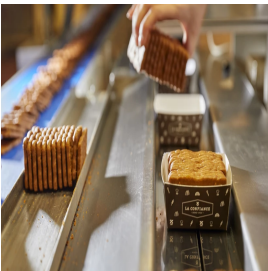
"Door lean management en efficiëntieverhoging kunnen we nog wat op onze kosten bezuinigen. Maar het is duidelijk dat we dit zo geen jaren kunnen volhouden."

Het stikstofakkoord in Vlaanderen leidt mogelijk tot een vermindering van de veestapel. Ziet u de toevoer van karkassen in gevaar komen?

"De landbouw kent inderdaad moeilijke tijden op het moment. Onze karkassen komen uit Polen, Duitsland, Frankrijk, Nederland en Vlaanderen. Het stikstofakkoord kan leiden tot een aanzienlijke daling van de pluimveestapel. Dit betekent een aanzienlijk risico voor ons naast de reeds bestaande risico's zoals de vogelgriep. We kunnen wel schakelen naar andere landen. Voor onze productie is de vogelgriep een groter risico. Als er ergens vogelgriep heerst, worden er export en leveringsbeperkingen opgelegd en komt onze bevoorrading in het gedrang."

En hoe staat het met de bevoorrading van andere grondstoffen zoals groenten?

"Ook hier staat ons aanbod in functie van de beschikbaarheid. We zullen voor een deel moeten rantsoeneren voor de klant. Als er minder groenten beschikbaar is, kunnen we dat niet leveren en moeten we het volume over langere tijd uitspreiden."



Uitgelicht

Vlaamse speculaasproducent teert op spaargeld om gestegen kosten te stutten

interview

Fevia, de federatie van de voedingsindustrie, luidde gisteren de noodbel. Door de accumulatie van stijgende grondstofkosten en een coronacrisis die nog niet helemaal verwerkt...

8 SEPTEMBER 2022

[Lees meer](#)

Bron: Eigen berichtgeving

Bd Simon Bolivar 17
1030 Schaerbeek

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>

© 2025 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)