duiding

Michael Gore (FEBEV)

duiding

"Economische realiteit steekt ons voorbij als we regeltjes blijven verzinnen"

16 OKTOBER 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54

Lees meer over:
Interview



Bij de slachthuizen die in ons land actief zijn, is een consolidatiebeweging bezig. Het meest recente voorbeeld daarvan is de overname van rundveeslachthuis Adriaens. Eerder smolten Westvlees en Covalis samen tot de met voorsprong grootste Belgische varkensslachthuizengroep. En twee voormalige concurrenten starten eind dit jaar met het slachten van varkens in een gezamenlijke nieuwbouw in de Kempen. De belangen van deze sector in verandering worden als vanouds verdedigd door FEBEV, zij het dan met een nieuwe gedelegeerd bestuurder aan het roer. Michael Gore wikt en weegt zijn woorden zorgvuldiger dan zijn voorganger, maar klinkt wel zo zelfverzekerd als je mag verwachten van de frontman die een bedrijfstak (slachthuizen, uitsnijderijen en groothandelaars in varkensvlees, rundvlees, paardenvlees en schapenvlees, *nvdr.*) verdedigt die goed is voor 5.000 jobs en een positieve bijdrage aan de handelsbalans van anderhalf miljard euro. Fel wordt hij wanneer de toenemende administratieve lasten ter sprake komen, en nieuwe taksen genre kilometerheffing.

Kan je de conclusies uit het jaarverslag van de voedingsindustrie één op één toepassen op de vleesindustrie? Meer investeringen, exportgroei, behoud van tewerkstelling maar toch veel angst en onzekerheid door de hoge loon- en energiekosten, nieuwe taksen, de Brexit, enz.

Michael Gore: In grote mate gaat dat ook op voor de vleesindustrie. Investeringen in slachthuizen en uitsnijderijen staan al een aantal jaar in het teken van de export naar nieuwe afzetmarkten zoals China. Oude en nieuwe kosten blijven op onze leden afkomen, met als top drie lonen, energie en transport. Daarnaast zijn er bijkomende administratieve lasten die specifiek aan vleesbedrijven opgelegd worden. Ik heb het dan over de aanwezigheidsregistratie van personeel naar het voorbeeld van de bouwsector (om komaf te maken met malafide onderaannemers, *nvdr.*) en de verplichte investering in een blackbox die aan de slachtlijn voor meer transparantie inzake karkasgewicht moet zorgen. Tel alle investeringen op bij de extra lasten zoals de kilometerheffing en je begrijpt dat de slachthuizen in een lastig parket zitten omdat hun marge onder druk komt te staan.

Hebben varkensslachthuizen goede zaken gedaan nu ze lange tijd goedkoop hebben kunnen inkopen? Dat moet toch mooi meegenomen zijn als je sterk op export gefocust bent?

De invloed van de varkensprijs is geen zwart-wit-verhaal. Als slachthuizen al een voordeel halen uit een lage varkensprijs, dan is dat beperkt en van korte duur. Op de binnenlandse markt gebruikten de aankoopverantwoordelijken van retailers de laagconjunctuur als argument om de prijs te drukken. En in de export gaat bij lage varkensprijzen de competitiviteit tussen landen nog wat harder spelen want varkensvlees is een Europese, zelfs een wereldmarkt. Als de varkens in eigen land goedkoop zijn, is dat

ook elders het geval. Vergeet niet dat de lage varkensprijs een gevolg was van de Russische boycot. Vleesbedrijven kwamen daardoor in moeilijkheden want alternatieve afzetmarkten vind je niet van vandaag op morgen. Het beste bewijs van de crisis in de sector is het gebrek aan belangstelling voor de Europese subsidieregeling voor private opslag van varkensvlees. Bedrijven hadden cash nodig. Het ontbrak hen aan financiële ademruimte om vlees te stockeren in de hoop op een betere prijs.



Onze overheid wordt 'taks-drift' verweten. Hoe zwaar weegt de kilometerheffing voor de vleesindustrie?

Specifiek voor de vleesindustrie is de kost van de kilometerheffing niet becijferd. Wat we wel zeker weten, is dat heel wat leden-slachthuizen de heffing niet kunnen doorrekenen aan hun afnemers. Bij vlees dat bestemd is voor export spreekt dat voor zich, maar het probleem stelt zich ook bij verkoop in eigen land. De druk van klanten die de kilometerheffing niet willen bekostigen, is groot zodat het in de praktijk van de marge van het slachthuis afgaat. Door de grote diversiteit aan vleesproducten zou het sowieso moeilijk zijn om de heffing eenduidig door te rekenen.

Houden jullie er rekening mee dat er in eigen land een 'vleestaks' komt?

Dat zal niet voor morgen zijn, maar de tijd is wel voorbij dat wij als producenten prediken dat iedereen meer vlees moet eten. Bewuste consumenten passen hun vleesportie aan. Sensibiliseringscampagnes zijn daarin heel effectief, maar blijven voor onze sector moeilijk verteerbaar omdat ze vlees met negatieve boodschappen in het nieuws brengen. Zoals je wel weet, is negatief nieuws moeilijk te keren. We benadrukken liever dat vlees past in een evenwichtig voedingspatroon en deel uitmaakt van de voedingsdriehoek. Dat brengen we in tegen de clichés van een aantal belangengroepen, want we moeten de consument anno 2016 echt duidelijk maken dat vlees consumeren niet slecht is. In dat verband wijzen we op de verschillende vleessoorten (vet dan wel mager vlees), waaruit je degene kiest die afgestemd is op je leefpatroon.



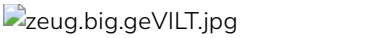
De vleesindustrie is niet blind voor acties als '40 dagen zonder vlees', want het toont aan dat de consument wil stilstaan bij zijn huidige levensstijl. Fabrikanten kunnen daarop inspelen, en doen dat reeds, bijvoorbeeld door vlees te verrijken met omega-3 vetzuren. Vereenzelvig alle vlees dus niet met gehakt of bereid vlees want er zijn veel vleessoorten aan één karkas. Geen enkel voedingsmiddel is trouwens ongezond, het hangt er maar van af wat de consument er mee doet. Het is een kwestie van een gezond evenwicht zoeken.

In Duitsland zijn er nationale afspraken gemaakt over de invoering van een minimumloon in slachthuizen. Zijn de problemen voor de Belgische vleesindustrie daarmee van de baan?

Het minimumloon over alle sectoren heen bedraagt nu 7,75 euro per uur in Duitsland. Alle problemen zijn daarmee niet van de baan – voor bepaalde vleessnitten zijn de Duitse uitsnijderijen nog altijd goedkoper – maar de loonkloof werd wel kleiner. Dat resulteerde niet in veel meer werk voor de uitsnijderijen in eigen land. Door het Russische embargo wakkerde de concurrentie weer aan want elkeen ging op zoek naar alternatieve afzetmarkten en de grote vleesproducenten komen elkaar daar tegen.

De slachthuizen worden regelmatig hard aangepakt door de landbouworganisaties hoewel jullie elkaar ontmoeten op het Ketenoverleg. Over welke dossiers geraken jullie het moeilijk eens?

Als sector zitten we klem tussen retail en boer. Het klopt dat er al eens harde woorden vallen, zeker wanneer het over centen en economische belangen gaat. Dat komt omdat elke gesprekspartner beloftes doet aan de eigen achterban. Aan het Ketenoverleg zelf doet dat geen afbreuk want wij blijven dit overlegplatform als een valabele tool zien voor de dialoog tussen alle schakels in de agrovoedingsketen. Wat we wel als een probleem ervaren hebben, is de crisissteun voor varkenshouders die eenzijdig opgedrongen werd. Ook de voedingsindustrie en de retail zullen daar niet gelukkig mee geweest zijn, vraag maar na bij FEVIA en Comeos.



Als sector hebben we ons zo neutraal mogelijk opgesteld, wat onderstreept wordt door onze opdracht om de toeslag te innen bij slagers en distributeurs die deelnemen aan de uitvoering van het akkoord. Het geïnde geld vloeit terug naar alle ketenpartners die bijgedragen hebben aan de 7,5 miljoen euro prefinanciering van de crisistoeslag. Pijnpunt is dat het communicatieplan richting consument pas later vorm kreeg. We doen een warme oproep aan horeca en slagersbonden om hun leden maximaal te informeren. Als ze de toeslag doorrekenen, dan mogen ze dat doen op hun volledige assortiment en niet enkel op het assortiment varkensvlees. Daardoor zal het om een zeer laag bedrag gaan waar de consument weinig van merkt. Neemt niet weg dat de consument best verteld wordt dat hij door die kleine bijdrage rechtstreeks de varkensboeren steunt.

Scheelt er wat met de geloofwaardigheid van de sector als de overheid een 'black box' in varkensslachthuizen moet verplichten met het oog op een correcte weging van het karkas?

Voor alle duidelijkheid: bij de leden van FEBEV was er weinig tegenkanting tegen de invoering van de 'black box'. De discussie ging over het feit dat je het systeem invoert in Vlaanderen en niet in Wallonië. Dat wekt wrevel op bij de Vlaamse slachthuizen. Over de manier waarop karkasgewichten geregistreerd worden, is altijd al wat frictie geweest. Boerenorganisaties maakten daar een symbooldossier van hoewel er binnen de interprofessionele vereniging IVB naar oplossingen wordt gezocht. De vraag is dan altijd: waar ligt het midden? Waar kunnen beide partijen elkaar tegemoet komen?


rundvlees.karkas.slachthuis_FEBEV.geVILT.jpg

Kan je het belang van export voor de Belgische vleesindustrie schetsen?

De Belgische zelfvoorzieningsgraad voor varkensvlees bedraagt 237 procent, die voor rund- en kalfsvlees 142 procent. Dat zegt genoeg over het belang van export. De meest recente cijfers (2015) tonen aan dat vooral dierlijke producten (vlees en zuivel) en agro-industriële producten, elk met een positief saldo van 2 miljard euro, bijdragen tot het overschot op de agrohandelsbalans. Vlees blijft een belangrijk exportproduct met hoge uitvoerwaarden voor varkensvlees (1,2 miljard euro), kippenvlees (716 miljoen euro), rundvlees (685 miljoen euro) en vleesbereidingen (675 miljoen euro). Ondanks het wegvallen van Rusland als handelspartner steeg de export van varkensvlees in 2015. De afzet verschoof richting Oost-Europese lidstaten, met Polen als tweede grootste afzetmarkt voor Belgisch varkensvlees, na Duitsland. Voor Belgisch rundvlees situeren de klanten zich vooral in de buurlanden en in Italië.

Hoe zit het met ons marktaandeel in de Europese vleesexport?

België doet het niet slecht, maar de vleesexport van andere EU-lidstaten groeit nog harder. Spanje profileert zich sterk binnen en buiten Europa. Hun varkensketen kwam sterker uit de crisis. Spanje heeft net zoals Italië een goede naam als het over vlees gaat dankzij een aantal topproducten die iedereen kent. Ook is er zwaar geïnvesteerd in slachtinfrastructuur en is de hele keten sterk geconcentreerd.

Is de Belgische vleesindustrie niet te sterk gefocust op proces- in plaats van productvernieuwing? Wat heb je aan een ultramoderne slachtlijn als het eindproduct de consument niet begeestert?

De huidige investeringsgolf is te verklaren door de respectabele leeftijd die de infrastructuur van een aantal bedrijven bereikt had. Ook worden er extra eisen aan het slachtproces gesteld door afnemers uit nieuwe afzetmarkten. En in eigen land legt het Voedselagentschap de lat steeds hoger inzake infrastructuur, werkmethoden en hygiëne. Op procesniveau zetten onze leden dus de noodzakelijke stappen.

Inzake productvernieuwing zit de sector heus niet stil. Promotieorgaan VLAM peilt naar de smaakverwachting van de consument. Op de vraag of vlees nog voldoet aan de verwachtingen bestaat geen eenduidig antwoord. In enquêtes spreekt de consument zich namelijk uit voor lekker maar tegelijk zo mager mogelijk vlees terwijl vet net voor smaak zorgt. Als producent moet je dus een goed evenwicht zoeken. Diverse werkgroepen en de nieuwe varkensfokkerijorganisatie VPF werken daaraan mee.


vlees.beenhouwer.geVILT.jpg

Vleesbedrijven zijn gebonden aan de verwachtingen van hun afnemers. Die kunnen anders zijn voor een slager dan voor een grote retailer die een eigen lastenboek hanteert. De creatie van verschillende productstromen is eigen aan het slachtproces. Voor een aantal producten zoals varkensstaarten is in eigen land geen afzetmarkt dus daarmee moet je de wereldmarkt op. Dat geldt overigens niet alleen voor bijproducten zoals koppen en staarten, maar ook voor bepaalde ‘standaarddelen’ zoals het buikspek van heel lichte of net heel zware varkens.

Een lastenboek creëert bij de boer de verwachting van een meerprijs, maar die kan in de praktijk dikwijls maar beperkt gevaloriseerd worden. Bij de productie voor een lastenboek is er tot 40 procent ‘uitval’ mogelijk, dat zijn varkens die in het reguliere circuit terechtkomen. Een varken kan niet conform de eisen zijn, of de reden kan zijn dat de grootwarenhuisketen zijn bestelling verlaagt. Voor slachthuizen is het zoeken naar de ideale match tussen de dieren die aangeleverd worden en de eisen van de klant. Daar komt vaak puzzelwerk bij kijken. Onder meer de vleeswarenindustrie hanteert een zeer strikt lastenboek, waarbij er nauwlettend toegezien wordt op het gewicht en de zuurtegraad van bijvoorbeeld een varkensham.

Over meerwaardecreatie wordt veel gesproken, en vaak wordt daar aan toegevoegd dat die meerwaarde bij zoveel mogelijk boeren moet terechtkomen. Maar dat is niet in het belang van de afnemers. Als een winkelier zich wil onderscheiden met zijn vleesaanbod, dan moet die mogelijkheid er zijn. Tezelfdertijd beogen we een solide basis met de generieke kwaliteitslabels voor rundvlees (Belbeef) en varkensvlees (Certus).


varkensvlees.export.slachthuis_geVILT.jpg

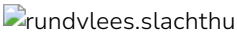
China lijkt het beloofde land voor de vleesindustrie? Is dat niet net zoals Rusland een politiek onzekere markt voor minderwaardige karkasdelen?

China is voor 99 procent zelfvoorzienend in varkensvlees maar die ene ontbrekende procent staat voor zo’n grote hoeveelheid dat elk vleesbedrijf op die markt aanwezig wil zijn. Het aantal spelers met een exporttoelating is vooralsnog beperkt. De gelukkigen zijn zich er bewust van dat China een moeilijke en onzekere markt is. En de Chinese autoriteiten zullen uiteraard streven naar zelfvoorziening, al zal dat tijd vergen gelet op de snel in aantal groeiende bevolking. Ondanks de toegenomen export van varkensvlees richting China blijven we hopen op een heropening van de Russische markt. Daar hebben we zelf geen vat op want dat is een politiek spel. Zelfs als de handel hervat, dan zal het nooit meer zijn als voorheen. Momenteel is er buiten het embargo om nog export van paardenvlees en vleeswaren naar Rusland, al wordt die gehinderd door de ongunstige wisselkoers.

Hoe snel evolueert de zelfvoorzieningsgraad in landen die vandaag belangrijke verre afzetmarkten zijn? Nieuwe veehouderijprojecten zijn er toch vaak van een omvang die wij in eigen land niet kennen?

We moeten inderdaad opletten dat we in Europa niet zodanig opgaan in het verzinnen van nieuwe regeltjes dat de economische

realiteit ons voorbijsteekt. Als je hoort welke megagrote projecten in een land als China in aanbouw zijn, dan besef je dat we de binnenlandse markt moeten koesteren. De Belg zou gerust wat chauvinistischer mogen zijn in zijn vleeskeuze. Kijk maar naar Frankrijk dat vlees propageert van dieren die daar geboren, getogen en geslacht zijn. Anderzijds zou het nefast zijn voor de economie als we allemaal gaan redeneren als de Fransen. Gelet op de hoge zelfvoorzieningsgraad voor varkens- en rundvlees is de Belgische vleesindustrie altijd aangewezen op export. De fruitsector riep de Belgen na de Rusland-boycot op om meer peren te eten. Wij kunnen als sector moeilijk vragen dat iedereen tweemaal zoveel vlees eet.



Almaar minder mensen hebben affiniteit met het slachten van dieren en almaar meer mensen vergeten dat liefst helemaal bij het eten van een stukje vlees. Nu lijkt dat nog geen zorg voor de sector maar wordt dat een probleem in de toekomst?

Vroeger had elke beenhouwerij zijn eigen slachthuis. En iedereen kende wel een familielid of buur die zelf een kip of varken slachtte. Elke burger was met andere woorden vertrouwd met het slachtproces. Onze steden raakten vol gebouwd en de slachthuizen moesten verkassen naar industrieterreinen. In die zin is het aan de consument zelf te wijten dat het slachten van dieren nog amper deel uitmaakt van onze samenleving. Het slachtproces systematisch wegstoppen omdat de consument er gevoelig voor werd, kan niet de bedoeling zijn. We wensen geen geheimdoenerij over de veetransporten richting slachthuis. Integendeel, als er mogelijkheden zijn om als sector transparant naar buiten te treden dan willen we die aangrijpen. Eerlijk, de openheid van de sector kreeg een knak door de acties die bepaalde groeperingen voeren wanneer een vleesbedrijf bezoekers verwelkomt. Daardoor stellen slachthuizen hun deuren niet vaak open voor het grote publiek, terwijl ze dat bijvoorbeeld wel doen voor scholen.

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