duiding

Van uniform varken tot voorverpakte chipolata

duiding

5 JANUARI 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

'Ein Belgisches Wunder'. Zo omschrijft het marktonderzoeksbureau Gira de prestaties van onze versnipperde vleessector op de Duitse markt. Hoe lang kunnen de Vlaamse KMO's nog opboksen tegen vleesreuzen zoals Vion? Westvlees geeft het goede voorbeeld: in amper 24 uur verwerkt het bedrijf vleesvarkens tot netjes voorverpakte Zwitserse schijven, pittavlees en andere lekkernijen. Inclusief prijsetiket en scancode. Ooit wemelde het in de streek tussen Roeselare en Ieper van de pelgrims, op bedevaartstocht naar Westrozebeke, een parochie met ongeveer 2.500 zielen. In en rond de plaatselijke kerk is daar niet veel meer van te merken. In plaats van gelovigen worden in het dorpscentrum nu varkens aangevoerd, het ene veetransport na het andere. Vlak naast de kerk ligt op een terrein van tien hectare het grootste varkensslachthuis van Vlaanderen. Vorig jaar sloeg Westvlees 1,14 miljoen zwijnen aan de haak, goed voor een marktaandeel van zo'n tien procent en een omzet van 222 miljoen euro, zeventien procent meer dan in 2005. De onderneming stelt 75 bedienden en negenhonderd arbeiders tewerk. Op de bedrijfsparking staan nogal wat wagens met Franse nummerplaat, her en der vind je ook Poolse kentekens. "De loonkost blijft een structurele handicap", zegt gedelegeerd bestuurder Jos Claeys (40).

Momenteel staat de vierde generatie aan het hoofd van het familiebedrijf. "Eind negentiende eeuw bracht mijn overgrootvader vers varkensvlees met paard en kar naar Frankrijk", vertelt Claeys. Hoewel Westvlees vandaag ongeveer 1.200 productvarianten uitvoert naar 36 landen heeft de familie met een ruime meerderheid van de aandelen de touwtjes nog steeds stevig in handen. De andere aandeelhouders zijn de Franse agrogroep Unigrains, een nabijgelegen veevoederfirma en enkele kaderleden. Na de dioxinecrisis heeft Westvlees drie jaar nodig gehad om weer zijn peil van 1999 te bereiken. Sindsdien boekt het bedrijf mooie groeicijfers. Jaarlijks komen er gemiddeld zo'n 35.000 slachtingen bij, vooral het aantal versnijdingen en voorverpakkingen is de jongste tijd spectaculair toegenomen. "Op dit ogenblik versnijden we op jaarbasis bijna

900.000 varkens. Dat is het cijfer waar ik het meest trots op ben, omdat het iets zegt over de toegevoegde waarde die we creëren".

Wat ze bij Westvlees zelf doen, doen ze beter. Het bedrijf koopt al zijn varkens rechtstreeks bij de boer, de eindproducten gaan rechtstreeks naar de klant en zelfs het personeel wordt aangeworven zonder bemiddeling van uitzendbureaus en dies meer. "De vakbonden stellen dat op prijs". In ruil eist de directie een flexibele opstelling, permanente kwaliteitszorg en 'sexy' eindproducten. Verkeerde verpakkingen met scheef etiket zijn taboe. "Destijds hebben we bij GB aangedrongen op voldoende strenge kwaliteitsnormen toen de supermarktketen begon te bouwen aan zijn allereerste lastenboek. Dat heeft geholpen om Carrefour zonder blozen aan te spreken bij zijn intrede op de Belgische markt".

Varken op maat Claeys predikt de dialoog tussen de verschillende partners in de verticale productiekolom. "Communicatie is erg belangrijk". Dat de boeren steevast de slechtste prijscondities moeten slikken als laatste schakel in de keten hoort de ceo niet graag. Al moet hij wel toegeven dat de grootdistributie de wet dicteert. Op zijn beurt is Westvlees prijszetter naar de varkensboeren toe. "Elke vrijdag publiceren we onze prijs en dan hopen we dat de telefoon zoveel mogelijk rinkelt. Contracten met varkenshouders hebben we niet, we werken puur op basis van vertrouwen. De boeren hebben alleszins de zekerheid dat tien werkdagen na de levering het geld op hun bankrekening staat", zegt Claeys. In 2006 heeft Westvlees varkens geladen op meer dan duizend varkensbedrijven, tachtig procent van dat cliënteel bevindt zich in een straal van dertig kilometer rond het slachthuis. Kwestie van de transportkosten in de perken te houden. "Die korte afstanden en rechtstreekse contacten bieden nog een ander voordeel ten aanzien van onze concurrenten in het buitenland: we kunnen onze leveranciers richtlijnen geven".

Niet dat ze zich bij Westvlees als echte voorlichters willen profileren. "Zo zijn er al genoeg". Maar de aankopers en ondersteunende dierenarts drukken de boeren bijvoorbeeld wel op het hart om zo efficiënt mogelijk te produceren, zodat worpindex, groeisnelheid en andere parameters van het Vlaamse varken competitief blijven met die van zijn buitenlandse lotgenoten. "Een ander belangrijk aandachtspunt is de aanlevering van uniforme varkens. Dat vergemakkelijkt voor ons de traceerbaarheid en vereenvoudigt het verwerkingsproces", weet kwaliteitsverantwoordelijke Vincent Stillatus (26). Na de weging, classificatie, slachting, koeling, versnijding en

voorverpakking moeten vleesproducten van de band rollen die voldoen aan het lastenboek van de klant in kwestie. Het ene koteletje is afkomstig van een 'Carrefour-varken', het andere krijgt een Certus-label of een ander keurmerk opgekleefd. Voor de Britse exportmarkt gelden speciale dierenwelzijnseisen, terwijl Colruyt nu ook varkensvlees met omega 3 wenst. En dat allemaal just-in-time, want vleesproducten zijn nu eenmaal geen potloden.

"We moeten inderdaad voortdurend schuiven en zoeken hoe we het aanbod van de varkenshouders en de vraag van de klant in elkaar kunnen puzzelen. Bij lage prijzen zijn boeren eerder geneigd hun dieren wat langer in de stal te houden, waardoor het vetpercentage van het vlees stijgt. Dat soort factoren maakt ons werk er niet makkelijker op", zegt Stillatus. Maar klagen over de Vlaamse varkensboeren doen ze allerminst bij Westvlees. De West-Vlaamse veehouders heten "professioneel en ondernemend" te zijn, hetgeen zich uit op het vlak van hygiëne, stallenbouw, enzovoort. "Onze leveranciers scoren een lagere productiekost dan hun Nederlandse collega's. De grotere winstmarges laten toe dat ze hun brandende ambities omzetten in nieuwe investeringen. En het eindresultaat loont: tien procent van het exportvolume is bestemd voor Nederland en die markt oogt veelbelovend – ook al is het de thuismarkt van Vion". Kleine kanttekening: de voorbije twee jaar is geen enkele van de ongeveer 500 individuele leveranciers van Westvlees uit het beroep gestapt. Of het bedrijf bewust de best presterende boeren aan zich bindt? "Zeker", repliceert Claeys zonder omwegen.

Eigen markt eerst In 2006 heeft Westvlees een bedrag van 7,5 miljoen euro geïnvesteerd, ongeveer het dubbele van het investeringsbudget in een gemiddeld jaar. Met een groot deel van het geld is een extra loods voor de case ready-afdeling gebouwd. Daar worden versneden vleesstukken getransformeerd in Praagse schnitsels, blinde vinken, boerenworsten en nog veel meer vleeswaren die vervolgens voorverpakt worden. Het personeel dat zich met deze activiteiten bezighoudt is de voorbije vijf jaar verdubbeld tot driehonderd werknemers. Van de 1.800 ton vlees die wekelijks de deur uitgaat, is 350 à 400 ton voorverpakt. De onbewerkte karkassen zijn nog amper goed voor een aandeel van tien procent. Nog een cijfer: 60 procent van de productie is bestemd voor vleesverwerkende bedrijven, de rest gaat naar de retail. Tijdens de rondleiding merken we op dat de bovenste verdieping van het nieuwe gebouw voorlopig niet gebruikt wordt. "We hebben inderdaad nog groeimarge", zegt Jos Claeys. "2007 is in principe een consolidatiejaar, maar indien zich kansen voordoen,

gaan we die zeker niet laten schieten”.

Markant is dat Westvlees bijna de helft van zijn producten op de binnenlandse markt slijt. Dat was ooit anders. Nadat Charles De Gaulle als Rijselnaar de A1-autoweg liet aanleggen tussen Parijs en zijn geboortestad slaagde Westvlees er in om 80 procent van zijn productie in Frankrijk af te zetten. Maar door een uitbraak van Afrikaanse varkenspest in 1985 werd die strategie het bedrijf bijna noodlottig: vier maanden lang bleven de bedrijfspoorten tijdens die crisis gesloten. Dus kiest het bedrijf nu bewust voor lokale verankering. De belangrijkste exportmarkten zijn Duitsland, Nederland en Engeland. Sinds er grote geldsommen circuleren in de kapitaalkrachtige bovenlaag van de bevolking, gaat ook steeds meer varkensvlees naar Rusland. Omdat nu eenmaal niets van het varken verloren gaat, blijven verre afzetmarkten in beeld. Zo zijn de Koreanen dol op de buik van het varken. Hoe die varkens daar geraken? Jos Claeys: “Onze commerciële dienst bestaat uit elf mensen. We reizen de wereld rond en worden ook wat geholpen door het Belgian Meat Office. Momenteel proberen we de Australische markt open te breken. De Ieren en Denen hebben reeds toegang tot die gigantische markt, wij moeten er als nichespeler ook naartoe!”

Niet zot Over de varkensprijzen voor de komende maanden zijn ze bij Westvlees iets minder uitbundig. “We gaan tot de zomerperiode allicht een aantal moeilijke maanden tegemoet”, klinkt het. Er zijn nog een aantal andere dossiers die Jos Claeys op de maag liggen: het relatief grote budgetaandeel dat bij VLAM naar generieke promotie vloeit, de controle op het uitvasten van varkens net voor de slacht om salmonella te bestrijden en het gepolariseerde debat tussen voor- en tegenstanders van GGO’s. “Het verzet tegen gengewassen maakt de Brazilianen slapend rijk op de rug van onze veehouderijsector”, klinkt het. Of Claeys vrolijker wordt wanneer hij in zijn vrije tijd de balansen van concurrerende slachthuizen uit eigen land bestudeert? “Het is aan journalisten om commentaar te geven bij die cijfers. Maar het is duidelijk dat er door de gebrekkige rentabiliteit vroeg of laat een saneringsgolf komt. De voorbije maanden werd nauwelijks geïnvesteerd in de slachthuiswereld”. Toch liggen volgens Claeys bij Westvlees geen plannen voor fusies of overnames op tafel. “Een familiebedrijf doet niet snel zotte dingen, misschien is dat wel onze zwakte”.

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