

Vleesverwerker Breydel: “Energie-intensieve processen in de nacht inplannen”

Bij het Oost-Vlaamse Breydel, bekend om zijn gebraden varkensvleesproducten, is het momenteel alle hens aan dek om de energiecrisis het hoofd te bieden. Zorgde de coronapandemie aanvankelijk voor een halvering van de omzet, tegenwoordig dreigen rode cijfers door de ontspoorde energieprijzen. “We proberen zo veel mogelijk ’s nachts te doen en we schakelen over naar mazoutverwarming”, vertelt zaakvoerder Ivan De Keyser die kostenoptimalisatie en het doorvoeren van prijsstijgingen essentiële speerpunten noemt. “Als we daarin slagen, geloven we ook dat we deze crisis kunnen overleven.”

🕒 27 SEPTEMBER 2022 – LAATSTE UPDATE 28 SEPTEMBER 2022 10:15

Lees meer over:
energie



Kunt u wat over uzelf en uw bedrijf vertellen?

Ivan De Keyser: "Wij zijn een kmo met 50 werknemers en verkopen zo'n 1.400 ton varkensproducten op jaarbasis en hebben een omzet van 9 miljoen euro. We zijn gespecialiseerd in ambachtelijk bereid varkensvlees dat exclusief voor ons wordt gekweekt door lokale boeren. Dat vlees wordt in onze ovens bereidt waarbij we zo'n 50 verschillende soorten eindproducten hebben. Deze producten worden verkocht in de retail (een derde), de groothandel en slagerijen (een derde) en horeca, de industrie en export (een derde). Ik heb het bedrijf ruim 40 jaar geleden samen met mijn vader opgericht."



Welke kosten zijn gestegen en met hoeveel?

Ivan De Keyser: "We ondervinden kostenstijgingen in elk segment van ons bedrijf, van loonkosten tot grondstoffen (varkensvlees) en energie. De basisprijs van een levend varken is op een jaar tijd bijna verdubbeld van 95 cent naar 1,65 euro per kilo. Ook de loonkosten dreigen door de indexering bijzonder fors te stijgen, terwijl de energiekosten geëxplodeerd zijn. Vooral dat laatste is een probleem geworden op ons bedrijf."

Speelt energie een belangrijke rol op uw bedrijf

Ivan De Keyser; "Ten eerste gebruiken we veel energie voor de koeling, voor diepvrieskoeling, de frigo's en de bereidingsruimte. Daarnaast gebruiken we bij de bereiding veel energie. Wij hebben hoofdzakelijk ovengebakken producten en koken ook veel. Daarbij is er veel energie nodig voor het verhitten, maar ook voor het afkoelen. Je zou ons met bakkerijen kunnen vergelijken als het gaat om het gebruik van ovens, alleen hoeven zij in tegenstelling tot ons

niet zo fors af te koelen. We hebben een aantal jaren geleden zonnepanelen gelegd met een totaal vermogen van 145.000 wattpiek waarmee we 17 procent van onze energievraag kunnen invullen. Energie betrof 1,7 procent van onze totale omzet en kwam daarmee op de tweede plaats na de loonkosten. Inmiddels ligt het op 5 procent van de omzet."

Hoe sterk zijn de energieprijzen gestegen?

Ivan De Keyser: "We betaalden in de eerste jaarhelft van 2021 zo'n 9.000 euro aan gas en elektriciteit per maand. Dat bedrag ligt de komende maanden op 55.000 euro per maand. Dat soort bedragen zijn funest voor een kmo zoals de onze. 25 procent van ons gas ligt vast aan gunstige, oude tarieven, 75 procent van het gas hebben we in augustus vastgeklikt aan 206 euro per Kwh. Mogelijk is dat te hoog geweest, maar wij hadden de vrees dat de prijzen nog zouden stijgen."

Wat doet u om de kosten het hoofd te bieden?

Ivan De Keyser: "We stellen alles in het werk om de sterk gestegen energiekosten te drukken. Om een voorbeeld te geven: zondagmiddag toen het een mooie zonnige dag was, ben ik naar het bedrijf geweest om de bakkasten aan te zetten om zo maximaal te profiteren van de energie die door onze zonnepanelen werd opgewekt. Dat is niet bepaald de invulling die je op een zondag aan je dag wil geven. We doen er verder alles aan om zoveel mogelijk tijdens de daluren te koken en te bakken. Dat is tussen 21h00 en 06h00, dan liggen de prijzen een pak lager."

"Verder gaan we binnenkort het gas inruilen voor lichte stookolie (mazout) voor de brander van onze stoomketel. Ook deze brandstof is sterk in prijs gestegen, maar minder hard dan gas. Ik heb een tweedehands reservoir voor de opslag van mazout aangeschaft en de komende dagen schakelen we over. Dat is natuurlijk niet iets wat je nastreeft - een tijdelijke terugkeer naar stookolie - maar de huidige situatie laat ons geen keus. Nood breekt wet."

"Tot slot kijken we ook naar de aanleg van extra zonnepanelen op de loods met een vermogen van 115.000 wattpiek. Afhankelijk van de financiering zouden deze panelen tegen maart volgend jaar operationeel moeten zijn."

“

In de hele keten moet het besef komen dat de gestegen kosten samen gedeeld moeten worden. Anders gaan er veel bedrijven omvallen deze periode

Ivan De Keyser - Zaakvoerder Breydel

Slaagt u er in de kosten door te rekenen aan de klanten?

Ivan De Keyser: "Door de kostenstijgingen voor te leggen bij onderhandelingen, kunnen we aantonen dat we zonder prijsstijgingen niet verder kunnen produceren. De meeste klanten zijn hier gevoelig voor, alleen de retail blijft vaak een zeer moeilijke. De gesprekken verlopen stroef en sourcing managers, die gespecialiseerd zijn in prijsonderhandelingen, proberen prijsstijgingen af te wenden. Daarbij voelen wij heel scherp aan dat ook zij onder heel grote druk staan door de verstikkende onderlinge concurrentie en ons vaak niet gunnen wat wij nodig hebben."

Hoe lang kunt u dit volhouden?

Ivan De Keyser: "Momenteel moeten we alle zeilen bijstellen om te overleven. Het drukken van de energiekosten en het doorvoeren van onze prijsstijgingen zijn momenteel mijn grootste aandachtspunten. Dat brengt heel veel stress met zich mee. Maar als we deze twee zaken kunnen realiseren, geloven we dat we ook deze crisis kunnen overwinnen."

Wat zijn uw verdere zorgen?

Ivan De Keyser: "Niet alleen de stijgende (energie)kosten zijn schrikbarend, ook de toekomstige afzet is een aandachtspunt. Wij zijn toch een soort van luxeproduct en het is de vraag of de consumenten onze producten zullen blijven kopen terwijl de koopkracht zienderogen afneemt."



Had u ook tijdens corona vraaguitval?

Ivan De Keyser: "Vooral in het begin hadden we het zwaar. Op enkele weken tijd was bijna de helft van onze omzet verdwenen. Niet alleen leveren we aan horeca en foodservice, die door de coronamaatregelen dicht gingen, tevens komen onze producten via slagers terecht bij bijvoorbeeld sportverenigingen voor BBQ's en eetfestijnen. Ook deze samenkomsten konden tijdens corona niet doorgaan. Daarnaast viel ook de verkoop naar de traiteurafdelingen binnen supermarkten. We zijn inmiddels grotendeels hersteld van de terugval door corona en zitten op het volume van 93 procent van het niveau van voor de pandemie."

Wat moet er gedaan worden aan deze energiecrisis?

Ivan De Keyser: "Er moet paal en perk gesteld worden aan de hoge energieprijzen. Daarbij moet de oorzaak aangepakt worden. Dit moet op Europees niveau gedaan worden. Ik pleit niet specifiek voor subsidies van de Vlaamse overheid. Die is de laatste jaren al bezig met zulke grote uitgaven dat niet alleen het geld van onze generatie is opgemaakt, maar ook dat van onze kleinkinderen die nog niet eens geboren zijn. Bovendien moet er in de hele keten het besef komen dat de gestegen kosten samen gedeeld moeten worden. Anders gaan er veel bedrijven omvallen deze periode."

Bron: Eigen berichtgeving

Beeld: Breydel

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