

Verder met rosé, wel met nieuwe partners

INTRO: BKC Groep in Ochten ondergaat een forse ingreep. Verliezen bij het roséproject brachten het in moeilijkheden. DCA International en kalverhandel Nicolaij zijn de nieuwe partners.
AUTEUR: Hans Siemes

TEKST:

De BKC Groep in Ochten en Elst verkeert in zwaar weer. Het bedrijf moet snoeien en reorganiseert stevig. De ingrepen hebben betrekking op twee fronten. Op de eerste plaats bij BKC Internationaal, dat zich bezighoudt met een kalfsvleesgrossierderij, het rosévleesproject en met slacht. BKC Internationaal is een joint venture aangegaan met DCA International in Winterswijk. Dat betekent een verhuizing van Ochten en Elst naar Winterswijk en Olst, waar DCA een uitsnijderij heeft. Gelijkzeitig verandert BKC Internationaal de naam in BKC Vleeshandel. Wie het voor het zeggen heeft binnen die joint venture maken beide partijen niet bekend, maar alles wijst erop dat DCA aan de touwtjes trekt. BKC Exploitatie, dat de kalverhandel, roséstarters en de rosémesterij onder zijn hoede heeft, gaat samenwerken met kalverhandel Nicolaij. Bij de kalverhandel en de roséstarters gaat het bij BKC om enkele tienduizenden dieren per jaar. Met zo'n 30 rosékalverhouders heeft BKC contracten om kalveren te mesten en te leveren voor een rosévleesproject, waarmee het bedrijf 4 jaar geleden vol ambitie begon. Op jaarbasis betreft het ruim 15.000 dieren. Ze moeten aan een serie voorwaarden voldoen, zodat ze uiteindelijk top-kwaliteitsvlees opleveren. De voorwaarden liggen op het gebied van de samenstelling van het voer en op het vlak van de slachtleeftijd. Het duurdere vlees is bestemd voor het topsegment in de markt, met name de horeca. Het project blijft intact, maar in een wat gewijzigde vorm. BKC zal na afloop van het contract met een beperkt aantal kalverhouders geen nieuwe overeenkomst afsluiten. Om hoeveel kalverhouders het gaat wil het bedrijf niet bekendmaken.

Rosé zorgde voor problemen

Het rosévleesproject heeft de BKC Groep in de problemen gebracht. Het draaide met verlies. Geen miljoenen euro's, maar honderdduizenden. Dure kalveren, duurder voer en een te lage opbrengstprijzen waren de oorzaak. Bij BKC was er een voorziening voor slechtere tijden, maar de bodem van die pot kwam in zicht. Aangezien er in de huidige opzet onvoldoende zicht op winst was, werd een ingreep noodzakelijk. Dat er op het roséproject onvoldoende geld te verdienen valt, heeft ook te maken met de kleinschaligheid van het project. Omdat het om te weinig dieren gaat, kan niet geprofiteerd worden van kostenvoordelen. Die zijn er wel bij werken op grote schaal: bijvoorbeeld bij de aanvoer, bij de slacht en bij het splitsen in duurdere delen van het dier en het overige gedeelte. Het blijkt moeilijk om in Nederland op grotere schaal kwaliteitsvlees voor een hogere prijs aan de man te brengen. Bedrijven steken er veel energie in. Ze focussen op het kwaliteitsverhaal, maar ze vergeten de afzet in de markt voor een hogere prijs, stellen kenners. Aan het eind van het liedje blijkt echter dat afnemers zich niet garant willen stellen voor een permanente afname voor een hogere prijs. Daar zetten grossiers, supermarktketens, slaggers of anderen geen handtekening onder. De hogere prijs is nodig, omdat de inkoopsprijs van het vlees plus de verwerking duurder zijn. Die hogere opbrengstprijzen valt doorgaans maar op een deel van het karkas te realiseren. Voor bijvoorbeeld gehakt betaalt niemand een cent meer. Zodoende drukt de meerprijs op de luxere delen. In verhouding moeten zij per kilo dus extra opbrengen. Eisen aan de kwaliteit, het voer en de leefomstandigheden maken de productie voor de kalverhouder duurder. Daar komt in de rosékalvermesterij nog als lastig punt de stierenpremie van E210 per dier bij. Door in het project strak vast te houden aan een slachtleeftijd van 7 of 8 maanden valt die premie niet binnen te halen. Dat slachten op jonge leeftijd komt de kwaliteit ten goede. Vrije rosémesters geven op dat punt wat toe, maar halen wel premie binnen door dieren op 9 maanden of ouder af te leveren.

Directeur Jan Willem Simmelink van DCA International verwacht dat het toch mogelijk is om het rosékalfsvleesproject rendabel te maken. Hij baseert dat op schaalvoordelen die nu te behalen zijn. DCA kende al de verwerking van karkassen van blank kalfsvlees. Daar komt nu de verwerking van rosé bij. Gebruik wordt gemaakt van dezelfde productieruimten, wat kosten bespaart. „Dat moet lukken. We zullen in ieder geval geen kosten toevoegen die we later in de markt niet meer terugkrijgen“, stelt hij. Dat DCA met name in het buitenland sterk is met de afzet van vlees beschouwt hij eveneens als een pluspunt. „We krijgen er nu via BKC een sterkere binnenlandse markt bij.“

Kader bij artikel:

BKC Groep nu opgedeeld

De kalverhandel krijgt de komende tijd te maken met een aantal nieuwe namen en samenwerkingsverbanden. Een korte opsomming.

De BKC Groep in Ochten bestaat uit twee poten. De ene is BKC exploitatie, dat de handel in kalveren, roséstarters en rosémesterij voor zijn rekening neemt. Ook sluit dit deel van de groep de contracten af met kalverhouders. Het andere deel is BKC Internationaal, dat rosékalveren laat slachten en het vlees verkoopt. Het gaat om 15.000 kalveren per jaar. Dit gedeelte van het bedrijf is een joint venture aangegaan met DCA International in Winterswijk. De naam BKC Internationaal veranderd in BKC Vleeshandel. Bij dit onderdeel gaat het om acht of negen arbeidsplaatsen. BKC te Ochten, waar vier of vijf mensen werken, gaat een samenwerking aan met kalverhandel Nicolaij. Onder welke naam dat gaat gebeuren, is nog niet bekend.

Behalve in Ochten is er in Echteld ook een veehandelsbedrijf dat de afkorting BKC hanteert (staat voor Betuws Kalver Centrum). Dat is geen toeval. Er zijn banden. Twintig jaar geleden bestond de BKC-groep uit drie vennoten: de heren Speijers, Van Roekel en Van den Berg. BKC in Echteld is sinds 11 jaar afgesplitst als een afzonderlijk bedrijf, dat zich niet op kalveren, maar op vleesvee (broutards) heeft gespecialiseerd.

Er zijn daarnaast ook familiebanden tussen de vroegere vennoten. Directeur-eigenaar Henk van den Berg van BKC in Echteld is de zwager van Wim van Roekel, directeur van BKC Ochten.

Kader bij artikel:

Bekende speler

Vee- en vleeshandelsorganisatie DCA International in Winterswijk is in de kalverhouderij een bekende speler.

DCA International is opgericht in 1990 en houdt zich bezig met de invoer van kalveren uit de vroegere Oostbloklanden. Polen, Tsjechië, Hongarije en Roemenië zijn belangrijke landen, maar ook uit landen als Ierland en Duitsland haalt het bedrijf kalveren.

Daarnaast verhandelt het bedrijf vers en bevroren vlees. Het gaat dan voornamelijk om blank en rosékalfsvlees. Dat gaat naar allerlei landen in Europa, maar ook daarbuiten. Voor de levering van deze kalfsvleesproducten werkt DCA samen met een groot aantal producenten. De nieuwe joint venture met BKC Vleeshandel waarbij het vooral gaat om het rosékalfsvlees past in dat rijtje van samenwerkingsvormen.

In Olst beschikt DCA tegenwoordig over een eigen uitsnijderij en uitbeenderij. In Amsterdam laat DCA de dieren slachten. Bij dat hoofdstedelijke bedrijf werken 33 mensen. De jaaromzet van DCA International is E30 miljoen.

Bijschrift figuren:

Bij de handel in kalveren gaat BKC Exploitatie samenwerken met kalverhandel Nicolaij.