

Veehouders met Belgisch-witblauwvee hebben nood aan nieuwe nichemarkten in het buitenland om hun positie op de thuishmarkt veilig te stellen

## Uitweg zoeken in export

Luc Battel is van alle markten thuis. Op hoofdlijnen geeft deze internationale vleestrader de vlees-tendensen in de groeielanden weer en analyseert hij de positie van het stukje Belgisch-witblauwvee. Luc Battel: 'Producenten van witblauw rundvlees wanen zich veilig vanwege hun positie op de thuishmarkt, maar dat is een vals veiligheidsgevoel.'

tekst **Guy Nantier**



Het Vlaamse Koksijde aan het Noordzeestrand. Vier hoog een flatje met zicht op de zee. Het is het zenuwcentrum van EquCibus, een Belgische holding actief in de internationale vleeshandel. Het bedrijf koopt en verkoopt een ruim assortiment van gekoelde, diepgevroren en gekookte rundvleesproducten, van en naar verschillende continenten.

Al geeft hij het zelf aan, eigenaar en veehandelaarszoon Luc Battel (56) is bijna een Vlaams unicum. Hij mag dan wel een aantal Vlaamse 'concollega's' hebben op de Europese markten, als wereldwijde operator in varkensvlees- en rundvlees is hij uniek. Met vestigingen en/of satellietkantoren in verschillende, strategisch belangrijke landen zoals België, Nederland, het Verenigd Koninkrijk, Rusland, Uruguay en Argentinië staat Battel heel dicht bij de productie- en afzetmarkten.

*Wat zijn uw vooruitzichten voor de vleesmarkt in groeielanden zoals China of Rusland?*

'De vleesconsumptie is er momenteel nog maar een fractie van die bij ons, minder dan 5 kilogram per hoofd per jaar tegen ongeveer 100 kilogram in de "oude" economieën. Let wel: ik heb het hier over het ruime begrip vlees. Rundvlees heeft daar slechts een aandeel van 15 procent in. Door de inkomensontwikkeling en/of de groei van de bevolking gaat de vraag naar vlees er explosief stijgen. En dus ook de productie, want de politieke leiders willen de zelfvoorzieningsgraad opkrikken.'

'China is vooral op varkensvlees en varkensslachtafval gericht. Wat het rundvlees betreft: China verviervoudigde zijn productie in tien jaar tijd van 2 miljoen ton naar zo'n 8 miljoen ton. Dat is evenveel als de totale EU-productie. De Chi-

nese productie houdt wel gelijke tred met de consumptie. De zelfvoorzieningsgraad bedraagt dus 100 procent.'

'Rusland is nu de grootste importeur ter wereld van alle vleessoorten. Na het ineenklappen van het communistisch systeem wint de productie van vooral gevogelte en varkensvlees er de laatste vijf jaar opnieuw aan belang. Dit lukt voorlopig vrij goed, Rusland is immers de grootste producent ter wereld van veevoergranen. Met betrekking tot het rundvlees zijn er plannen, maar het duurt zeker nog minimaal een decennium vooraleer er van een noemenswaardige groei sprake kan zijn.'

*Welke ontwikkelingen verwacht u in de gevestigde markten, zoals Europa?*

'Het ziet ernaar uit dat Europa qua consumptie op een verzadigingspunt zit

voor alle vleessoorten. Voor rundvlees is de verwachting dat de consumptie zelfs iets zal afnemen. De zelfvoorzieningsgraad voor rundvlees in Europa is gedaald van 110 procent naar 97 procent. De tijd van de "beef mountains", de Europese vleesbergen, is ver weg. Toen dumpte Europa via een systeem van interventie en subsidies jaarlijks een miljoen ton rundvlees op de wereldmarkt om de interne vleesprijzen kunstmatig hoog te houden. Nu importeert Europa jaarlijks 400 à 500.000 ton vlees, voornamelijk uit Zuid-Amerika. Hiervan is slechts 75.000 ton Hiltonvlees of vers vlees van heel hoge kwaliteit. De rest is bevroren vlees en verwerkingsvlees.'

'Belangrijk hierbij is de algemene ver-

gaat nauwelijks de grenzen over. Dit vlees vindt zijn afzet voornamelijk op de thuishmarkt, voor 70 procent via de grootdistributie en voor 30 procent via de ambachtelijke slager.'

*De Belgische rundvleesproducent zit dus veilig genesteld in de thuishmarkt. Moet hij niet aansturen op het ontwikkelen van exportmarkten?*

'Prijstechnisch bekeken is het Belgisch-witblauwvee minimaal tien procent duurder dan het "commodity" vlees, vlees van bijna gelijkwaardige kwaliteit. Die meerprijs hebben de producenten weten te behalen door in te spelen op de vraag naar mager en mals vlees vanuit de Belgische distributiesector. Ze hebben als het ware hand in hand samen het ras

massa van het commodity vlees in het buitenland. Als daar een goed antwoord op gevonden kan worden en als blijkt dat er een rentabiliteit uit te halen is die zo goed is als deze die men in België haalt of overstijgt, dan heeft men een gezonde basis om te exporteren.'

*Wat verstaat u onder identificeren?*

'In de buitenlandse retail bijvoorbeeld is de consument gewend om steaks aan te kopen volgens herkenbare, anatomische vleesdelen. De manier waarop wij in België de karkassen versnijden in 60 à 70 procent steaks van eerste en tweede kwaliteit, beantwoordt daar niet aan. Bij ons is het anatomische deel van het rund van ondergeschikt belang, dat is niet zo in het buitenland, waar ze slechts 25 à 30 procent steaks halen uit de herkenbare anatomische stukken.'

'Naast de retail behoort ook de horeca tot de mogelijkheden. Hier stelt zich het probleem dat de horeca de hoeveelheid intramusculair vet beschouwt als een kwaliteitskenmerk van vlees. Dat vet geeft smaak aan het vlees. En aangezien dit vet bij het bakken wegsmeelt, maakt de buitenlandse consument zich daar geen zorgen over. Ze vinden allemaal dat je voor de betere steak in een restaurant moet zijn, niet in de supermarkt. Die smaak missen we bij witblauw.'

*De weg op van het wagyu vlees dus?*

'Het Belgisch-witblauwvee is alles wat wagyu niet is: mager, mals, zeer efficiënt geproduceerd, duurzaam, goedkoper dan wagyu. Het Belgisch-witblauwvee bezit daardoor meer mogelijkheden.'

'We moeten zoeken naar het juiste verhaal om aan de bak te kunnen komen in het buitenland. Ook op het vlak van dierenwelzijn. Het project "natuurlijke kalvingen" van Dirk Lips vind ik daarom zeer waardevol.'

*Is halal rundvlees een mogelijke nichemarkt?*

'Ik denk het, voorlopig, niet. De moslimwereld heeft een eetcultuur van schapen- en lamsvlees. Dat importeren ze massaal uit Australië en Nieuw-Zeeland. Die landen hebben daardoor een handelsvoorsprong.'

'We hebben nood aan een sterk, gestructureerd marketingplan voor niches in het buitenland. Maar dit exportpotentieel opzoeken en er een goede strategie voor ontwikkelen is een werk van lange adem. Het vergt bovendien de juiste leiding. Een dak vernieuwt men bij zonneschijn, niet bij regen- of stormweer.'

**'De verwachting is dat de EU-vleesprijs niet stijgt, maar de wereldmarktprijs wel'**

wachting dat het prijsverschil tussen de gemiddelde, hoge EU-prijs en de wereldmarktprijs kleiner zal worden door groei van de wereldconsumptie. Maar opgepast: de verwachting is dat de rundvleesprijs in de EU niet zal stijgen, maar wel de prijs op de wereldmarkt.'

*En de Belgische situatie in het Europese geheel?*

'België heeft een zelfvoorzieningsgraad voor rundvlees én kalfsvlees van 140 procent. De export van rundvlees betreft voornamelijk kalfsvlees en verwerkingsvlees van afgemolken melkkoeien. Het edele vlees van een Belgische witblauwe

ontwikkeld. De veehouders met Belgisch witblauw wanen zich vanwege deze situatie veilig. Maar dat is een vals veiligheidsgevoel. De grote afhankelijkheid van de machtiger wordende distributiesector zou hen eigenlijk zorgen moeten baren.'

*Wat voor alternatief is er? Toch exporteren?*

'Eerst moet men een juiste strategie vinden om het Belgisch-witblauwvee als nicheproduct op de buitenlandse markten te zetten. Het is van belang dat het Belgisch-witblauwvee voldoende geïdentificeerd kan worden in de grijze