

Vanaf 2014 worden vleesproducenten prijszetter in plaats van prijsnemer

Markt- en kwaliteitsgericht

Als tussenschakel tussen de vleesproducenten en de retail is het voor de Federatie Belgisch Vlees (Febev) niet gemakkelijk om rekening te houden met alle verzuchtingen van zowel de ene als de andere partij. Thierry Smagghe van Febev geeft zijn markt- en kwaliteitsgerichte visie over ontwikkelingen in de Belgische markt: het verdwijnen van het Meritus-label, de gewijzigde aanbiedingsvormen voor het runderkarkas en de omrekening van warmgeslachtgewicht naar koudgeslachtgewicht.

tekst **Guy Nantier**



De Federatie Belgisch Vlees (Febev) is de Belgische beroepsorganisatie van slachthuizen en uitsnijderijen. Zij zit geprangd tussen enerzijds de veehouders stroomopwaarts en anderzijds de verwerkende industrie en de grootdistributie of retail stroomafwaarts. Febev verenigt de runder- en varkenskolom van de vleessector. De federatie vertegenwoordigt 92 procent van de omzet of 80 procent van de bedrijven.

Thierry Smagghe is afgevaardigd bestuurder en vertegenwoordigt de organisatie via 42 mandaten in diverse andere organisaties. Zo is hij ook onder voorzitter van BelBeef, de interprofessionele organisatie die het generieke lastenboek rundvlees (voorheen Meritus) beheert en die de kwaliteitsbewaking coördineert. Daarnaast – eerder als hob-

by – opereert hij nog als onafhankelijk voedingsadviseur voor vleesveebedrijven en als verzekeringsexpert. Smagghe: ‘Aldus behoud ik een brede kijk op het hele speelveld.’

De boerenorganisaties omarmen het verdwijnen van het kwaliteitslabel Meritus, beheerd door Belbeef, en de overstap naar één generiek lastenboek rund vanwege meer markttoegang voor de vleesveehouders.

Welke houding neemt Febev aan in dit verhaal?

‘Onze federatie staat vierkant achter deze besluitvorming. Ik ben altijd al een pleitbezorger geweest van een kosteneffectieve en kostenefficiënte aanpak. Als gewezen voorzitter van Belbeef was ik reeds “de lead” voor deze stap, deze

“synchronisatie” tussen de drie grote distributeurs Carrefour, Delhaize en Colruyt. Tot voor kort stelden deze winkelketens elk hun eigen eisen aan het rundvlees dat ze afnemen. Elk met een apart kwaliteitssysteem en bijhorende controles. Uit onderzoek blijkt nu dat er slechts minimale verschillen zijn tussen de verschillende kwaliteitssystemen én dat er al veel wettelijke eisen afgedekt zijn via certificatie voor de autocontrolelegids. Maar het gegeven jaagde iedereen wel op kosten vanwege de verschillende audits. Met het generieke lastenboek dat de basisvoorwaarden voor de veevoederproducent, de veehouder, de transporteur, het slachthuis, de uitsnijderij en de groothandel groepeerst, is daar nu een einde aan gekomen. Er is nu één uniform controlebezoek per schakel

in de vleesketen. Minder controles, dus ook minder kosten voor iedereen.’ ‘Ander punt is dat voorheen zowel het kwaliteitsgebeuren als de promotie in Vlaanderen allebei bij VLAM, het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing, ondergebracht waren. Door de hertekende structuur rond BelBeef met vertegenwoordigers nú uit de ganse runderkolom zowel vanuit Vlaanderen als vanuit Wallonië, zit voor de toekomst alles op de juiste plaats. VLAM en haar Waalse tegenhanger APAQ-W voeren de promotie, Belbeef staat in voor het kwaliteitsgebeuren.’

Maar een sterk merk voor Belgisch witblauw, Meritus, verdwijnt wel uit het landschap?

Dat moet als muziek in jullie oren klinken, niet? Meer concurrentie leidt immers altijd tot lagere prijzen, inkoopprijzen in dit geval?

‘Dat is een puur theoretische overweging. In de praktijk zal dit niet zo’n vaart lopen. Van de ongeveer drieduizend veehouders die onder het Meritus-label werkten, waren er slechts 380 die exclusief aan Carrefour leverden of zo’n 10 procent van de veehouders. Negentig procent van de Vlaamse vleesproducenten leverde reeds aan verschillende winkelketens. Waar voorheen 20.000-27.000 karkassen onder het Meritus-label werden geborgd, gaan we nu naar een verdrievoudiging onder een en hetzelfde generieke lastenboek, zo’n 60.000-70.000 karkassen, en dit zowel in Wallo-

een onderhandelde vergoeding moet staan. Ik geef altijd als voorbeeld: wie vlees wil van stieren met een roze hoed, moet de kosten daarvoor vergoeden.’

Neem nu een verbod op onthoornen als extra commerciële eis?

‘Dat is totaal hypothetisch. Dierenwelzijn is nu al goed ingevuld met weidegang voor koeien, stalruimte, stro geen roosters et cetera. Alvorens de retail extra eisen op tafel legt, moeten er nog veehouders zijn. Veehouders die vlees kunnen produceren aan een aanvaardbare prijs. Zo niet, dan is de retail overgeleverd aan import en aan de willekeur van een wereldmarktprijs. Neem nu de prijs voor stieren: er wordt momenteel 5,25



‘Wie vlees wil van stieren met roze hoed, moet de kosten daarvoor vergoeden’

‘Ja, dat vinden we wel bijzonder jammer, dit had niet noodzakelijk gemoeten. Sinds zijn lancering in 1997 heeft het Meritus-label bijgedragen tot het herstel van het consumentenvertrouwen in het Belgische rundvlees. Maar als de grootste stakeholder (red. Delhaize) beslist om er na zestien jaar mee te stoppen, ja dan is het over.’

‘Anderzijds was de promotie van Meritus een zuiver Vlaams verhaal. Een grotere markttoegang voor de producenten betekent anderzijds ook meer keuzevrijheid voor de afnemers.’

nië als Vlaanderen. Effectiviteit en efficiëntie, daar draait het hele verhaal om.’

Blijft die kostenverlaging wel in de toekomst?

‘De grootdistributie is druk bezig met het promoten van haar huismerken. Het valt te verwachten dat er in dat kader andere eisen gesteld gaan worden, zoals maatschappelijke eisen voor dierenwelzijn, duurzaamheid. Dan is iedereen terug naar af.’

‘In het akkoord is met de distributiesector expliciet overeengekomen dat tegenover bovenwettelijke, commerciële eisen

tot 5,35 euro per kilogram karkas betaald in België, in Frankrijk is dat 5,60 euro door een tekort aan vlees. België is gelukkig wat dat betreft zelfvoorzienend. Dat is een groot voordeel. De hoofdbekommernis van de distributiesector hier ligt in het veiligstellen van een lokale verankering.’

De macht van de retail in een aanbodmarkt valt niet te onderschatten: vleesproducenten en de tussenschakels zijn prijsnemers?

‘We zitten momenteel op een scharnierpunt als prijsnemer. Ik voorspel u dat we tegen 2014 prijszetter zullen zijn vanwege de afbouw van de veestapel, hier in eigen land maar ook elders. Aan de aanbodzijde is er dus een structureel tekort op komst, terwijl aan consumentenzijde wereldwijd de vraag vrij stabiel blijft.’

De verwachting is dat de komende jaren het aanbod van kruisingen in België zal toenemen. Met meer kilo's is het tekort opgelost toch?

'Kruisingen zijn qua rentabiliteit interessant voor de veehouder op de korte termijn. Er is veel vraag vanuit de keten stroomafwaarts naar vlees uit de voor- kwartieren voor de bereiding van kant-en-klaarmaaltijden. De achterkwartieren zijn moeilijker te verkopen. Er is evenwel een maar: de kwaliteit van het vlees mag er niet op achteruitgaan. Anders kun je het vlees evengoed inkopen op de wereldmarkt.'

En daarom is een Beschermde Geografische Aanduiding of BGA voor Belgisch witblauw dan ook zo belangrijk?

'Een BGA-erkenning is voor de produ-

ken met wat er na de slacht gebeurt met het karkas. Eén aanbiedingsvorm kon niet langer vanwege de specificiteit van het Belgisch-witblauwras in combinatie met specifieke vragen van de afnemers. De klant is koning. Tien aanbiedingsvormen bleek nadien dan weer te weinig transparant. Bovendien werden er in de praktijk slechts een vijftal gebruikt. Dus vijf nu.'

'Maar eigenlijk is deze probleemstelling een non-issue. Er is naar transparantie toe een perfecte omrekening mogelijk gemaakt van de verschillende aanbiedingsvormen naar één standaardvorm.'

Febev bestrijdt de BVR-omzetting van warm- geslachtsgewicht minus twee procent naar

zake slachtgewichten, niet meer niet minder.'

'Bovendien speelt er ook de specificiteit van het Belgisch-witblauwras. Karkassen kunnen bij koeling soms tot vijf procent gewichtsverlies ondergaan. De btw-administratie laat sinds meer dan 20 tot 25 jaar toe om met minus drie procent karkasverlies te werken. Dat hebben we ook nodig, die kilo's zijn er gewoonweg niet. Aan de haak is het verlies misschien iets minder voor bepaalde dieren (voeding speelt hierin ook een zeer grote rol), maar de kwartieren worden nu ook meer en meer snel in technische stukken versneden en verpakt in vacuümzakken. Als je die zakken openmaakt, zie je meteen dat er een serieus vocht- en bloedverlies is.



centen inderdaad belangrijk om de kwaliteit te kunnen bewaken. De kosten voor de productie van BGA-vlees zullen wel hoger liggen, maar het is een haalbare kaart zeggen de boerenorganisaties, vooral de Waalse organisatie. Haar leden hebben immers de meeste geboorten in het Belgisch-witblauwras. Voor de werking van de slachthuizen en uitsnijderijen verandert een BGA op zich niets.' 'In België is men indertijd van één aanbiedingsvorm, voor het warm wegen van het karkas, overgestapt naar tien verschillende aanbiedingsvormen. Recent heeft men dit aantal aanbiedingsvormen gereduceerd tot vijf.'

Waarom kan één aanbiedingsvorm niet, zoals in Frankrijk en Nederland?

'De aanbiedingsvorm heeft alles te ma-

koudgeslachtsgewicht als uitbetalingsbasis voor de vleesproducenten?

'Het Besluit van de Vlaamse regering of BVR met betrekking tot de toepassing van de karkasclassificatie en aanbiedingsvormen houdt geen enkele verplichting in om op die basis uit te betalen. Het bepalen van commerciële voorwaarden van een deal kan niet door een wet geregeld worden, dat is een zaak tussen koper en verkoper. De uitbetalingsbasis, de prijs, de uitbetalingstermijn, de kosten van het transport, de kosten van verzekering et cetera: het zijn allemaal elementen in een deal die een wet niet kan en bovendien niet mag regelen.'

'De omzetting is er enkel om statistische redenen op vraag van Europa. Het maakt een Europese vergelijking mogelijk in-

Riskeert u niet dat veehouders opnieuw hun stieren 'op voet' of levend gewicht gaan verkopen, zoals vroeger en zoals voor de koeien. Wat jullie met het karkas nadien doen, is dan jullie zaak?

'Iedereen bepaalt volgens een eigen methodiek zijn verkoop- of zijn inkoopvoorwaarden. Boeren mogen dan wel drogen van een extra procentje of 25 eurocent meer, maar het is niet omdat die wettelijke, statistische omrekening er is dat de marktwaarde van het dier wijzigt. Dat zou pas absurd zijn.'

'Nu steken wij als tussensegment al 200 tot 250 euro per karkas toe uit onze historische winstmarges. Alleen al in de hoop dat de toekomst beterschap zal brengen.'