



VOEDINGSINDUSTRIE ZET VERDER IN OP GROEI

De voedingssector is in ons land sinds kort de grootste industriële sector geworden, zowel wat omzet als tewerkstelling betreft. De voedingssector is onmiskenbaar nauw gelinkt aan de Belgische land- en tuinbouw. En omgekeerd. Beiden behoren tot dezelfde productieketen. Strategie van de ene blijft niet zonder gevolgen voor de andere. – Jacques Van Outryve

De Belgische voedingssector kende ook in 2012 – een economisch crisisjaar – een weliswaar bescheiden groei. Dat is uitzonderlijk. Zelfs de tewerkstelling groeide, terwijl zowel omzet als tewerkstelling in het geheel van de Belgische industrie gevoelig daalde. De motor achter de Belgische voedingsindustrie blijft de export. Ongeveer de helft van de Belgische voedingsproducten wordt geëxporteerd. Voor verdere groei van de voedingsindustrie is dus export noodzakelijk want de binnenlandse markt geraakt verzadigd. De maagjes zijn gevuld en de competitie is groot. Bovendien is ons land een open economie. Iedereen kan er met zijn producten binnen en buiten. Het is bovendien een zeer aantrekkelijke markt, want de vraag naar zogenaamde 'premium'-producten

of specifieke kwaliteitsproducten is groot. Dat zijn ook producten waar men het meest op kan verdienen, producten waarvan de rentabiliteit het grootst is. En juist met die 'premium'-kwaliteit wil de Belgische voedingsindustrie ons land op de wereldkaart zetten. Belgen zijn gekend om hun bourgondische levensstijl, zij houden van lekkere producten. Dat imago, die Belgische levenswijze, wil Fevia (www.fevia.be), de federatie van de voedingsindustrie, wereldwijd uitdragen onder het motto 'Food.be – Small coun-

.....
De motor achter de Belgische voedingsindustrie blijft de export.
.....

try.Great food'. België is niet alleen met een dergelijk initiatief. *Regional branding* is in. Ook andere landen willen aan hun producten een levensstijl of regio koppelen. Ons land wil niet onderdoen, onder meer omdat het Belgische bier en de Belgische chocolade, zonder specifieke bedoeling, die weg reeds zijn opgegaan. Met succes! De sector heeft zich doelstellingen gesteld. Tegen 2015 moet de export met 5 miljard euro toenemen. Op de binnenlandse markt wil de sector nog met 1 miljard euro groeien. Samengevat wil de voedingsindustrie tegen 2015 een totale omzet van meer dan 50 miljard euro optekenen. Dat kan hij niet alleen! Dat is niet zonder gevolgen voor de investeringen, de vraag naar grondstoffen en personeel. Vandaar dat de ontwikkelingen en ambitie van de voedings-

industrie de land- en tuinbouwsector niet onberoerd laat.

Rentabiliteit op peil houden

Zowat 79% van de omzet van de Belgische industrie komt uit Vlaanderen, 15% uit Wallonië en 2% uit Brussel. Dat is niet verwonderlijk. Ook de meeste en belangrijkste landbouwgrondstoffen worden in Vlaanderen geproduceerd. Ondanks het onzekere economische klimaat blijft de voedingssector investeren. Investerings hebben niet enkel te maken met groei, maar ook met het drukken van kosten of het beantwoorden aan strenge reglementeringen inzake milieu, hygiëne en voedselveiligheid. In 2012 stegen de investeringen opnieuw met 12,4% nadat ze in 2011, eveneens een crisisjaar, al met 16,3% waren toegenomen. Met deze investeringen hoopt de sector ook in de

toekomst het rendement op peil te houden. Dat is nodig want loon- en energiekosten wegen zwaar door. En dan zijn er nog de grondstoffenprijzen. De prijzen van alle inputfactoren zijn gestegen. Voedingsproducenten zijn genoodzaakt om deze prijsstijgingen door te rekenen in hun afzetprijzen. De index van de 3 belangrijkste inputfactoren (grondstoffen, lonen, energie) is de voorbije jaren echter sterker gestegen dan deze van de afzetprijzen. De kloof werd het tweede halfjaar van 2012 weliswaar iets kleiner. Toch blijft de concurrentiepositie van de Belgische voedingsindustrie zowel op de binnenlandse als op de buitenlandse markt onder druk staan.

Regionale spreiding van export

Het belangrijkste exportproduct van onze voedingsindustrie is vlees dat voornamelijk

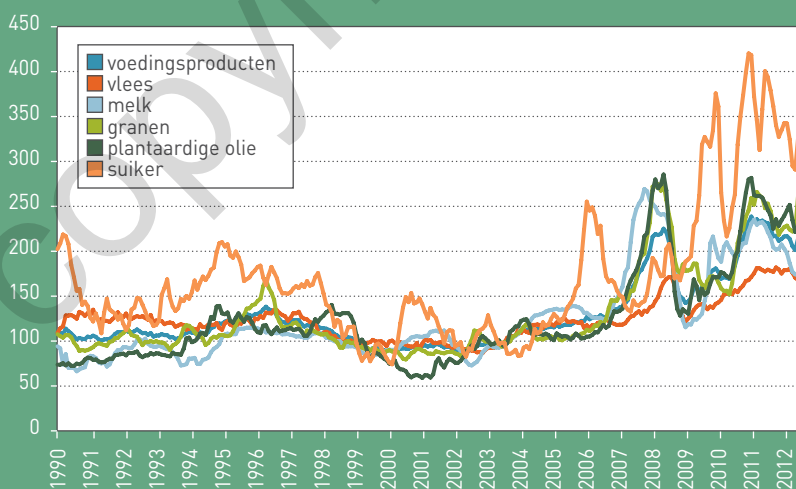
naar Duitsland en Polen gaat. Ook zuivelproducten, cacao-producten (chocolade en pralines), bereidingen van graan (voornamelijk koekjes) en bereidingen van groenten (voornamelijk diepvriesgroenten) staan bovenaan de lijst. De uitvoer naar Nederland en Frankrijk is vrij gelijkmatig verdeeld over de verschillende productgroepen, terwijl de andere landen uit de top 5 meer geïnteresseerd zijn voor de ene of de andere productgroep. Naar Duitsland (ook Italië) gaat het voornamelijk om vlees omdat in die landen ook veel vlees wordt verwerkt. Hierdoor laat ons land wel wat toegevoegde waarde liggen. Dat is een gevolg van lage loonkosten in Duitsland, een oud zeer dat al herhaaldelijk werd aangeklaagd. Naar het Verenigd Koninkrijk gaan vooral bereidingen van groenten en fruit. Uitvoer naar nieuwe EU-lidstaten is

VOEDINGSINDUSTRIE OOK EUROPEES BELANGRIJKSTE

Met een omzet van 1.017 miljard euro (in 2011) is de voedingsindustrie ook in de Europese Unie de belangrijkste industriële sector. De voedingssector stelt Europees 4,25 miljoen personen tewerk in 287.000 bedrijven. Ongeveer 50% van de omzet en 64% van de tewerkstelling worden gerealiseerd door zogenaamde midden- en kleinbedrijven. Dus ook Europees wordt voeding in belangrijke mate geproduceerd door familiale bedrijven dicht bij huis en verspreid over het gehele grondgebied.

De Europese handelsbalans voor voedingsproducten is positief. Er wordt voor 76,2 miljard euro uitgevoerd en voor 63,0 miljard euro ingevoerd. Sinds de globalisering is Europa een open economie geworden. Nieuwe handelsakkoorden, al dan niet in het kader van de WTO, laten steeds meer invoer van voedingsproducten toe maar bieden Europese producten ook meer kansen op de wereldmarkt. Ook Europees kent de voedingssector een gestage groei. Al moet gezegd dat

de Belgische sector sterker groeit dan deze in andere lidstaten, zelfs dan die van Nederland. Dat was ooit anders. Lange tijd spande Nederland de kroon. Blijkbaar is een inhaalbeweging aan de gang. FoodDrinkEuropa (www.fooddrink-europe.eu), de Europese koepel van de Europese voedingsindustrie, wijst op een aantal uitdagingen. Naast export buiten Europa moet de sector het ook hebben van de Europese eengemaakte markt. En die is nog steeds niet volmaakt! Jaarlijks wordt voor 213 miljard euro voedingsproducten verhandeld tussen de Europese lidstaten onderling. Maar ook voor haar grondstoffen is de voedingsindustrie sterk afhankelijk van die eenheidsmarkt. De koepel maakt zich zorgen over de competitie die er is ontstaan voor haar grondstoffen en de volatiliteit van de prijzen die daarvan mede een gevolg is (figuur 1). De voedingsindustrie verzet zich tegen de steun aan biobrandstoffen. Zeker wanneer het gaat om biobrandstoffen van de eerste generatie. Dat zijn grondstoffen waarvoor de 'motor' een rechtstreekse concurrentie is van de 'maag'. Denk aan granen en oliehoudende zaden. Voor de voedingsindustrie zijn immers geen alternatieve grondstoffen beschikbaar. Voor biobrandstoffen wel.



Figuur 1 Grondstoffenprijzen voor de voedingsindustrie in de periode 1990-2012 (maandelijkse voedselprijzenindex 2002-2004 = 100) - Bron: FAO

Tabel 1 Kenmerken van de Belgische voedingsindustrie - Bron: ADSEI, NBB & RSZ

	2011	Evolutie 2010-2011	2012 ³	Evolutie 2011-2012
Omzet (miljoen euro)	45.744	+14,7%	46.589	+1,8%
Omzet in België (miljoen euro)	22.683	+12,7%	22.330	-1,6%
Omzet buiten België (miljoen euro) ¹	23.091	+16,8%	24.259	+5,1%
Exportratio	50,4%	+0,0%pt	52,0%	+1,7%pt
Toegevoegde waarde (voeding, drank en tabak) in lopende prijzen (miljoen euro)	6.710	+1,4%	-	-
Investerings (miljoen euro)	1.138	+16,3%	1.280	+12,4%
Uitvoer van voedingsproducten en dranken (miljoen euro) ²	20.976	+10,0%	21.736	+6,6%
Import van voedingsproducten en dranken (miljoen euro)	89.003	+16,2%	18.657	+2,3%
Handelsbalans voeding en dranken	2.741	-19,1%	3.079	+12,3%
Werkgelegenheid	89.003	+0,4%	89.372	+0,4%
Aantal werkgevers	4.912	-2,4%	4.768	-2,9%
Afzetprijnsindex voeding (2007 = 100)	110,0	+6,8%	114,7	+4,3%
Gewogen inputprijzen (2007 = 100)	141,5	+19,8%	137,8	-2,7%

¹ Uitvoer op basis van btw-aangiftes van bedrijven die als (hoofd)activiteit Nace2008 10+11 hebben. De totale uitvoer van deze bedrijven (dus ook van niet-voedingsproducten) wordt aan de voedingsindustrie toegewezen.

² Uitvoer op basis van productcodes (gecombineerde nomenclatuur), waardoor ook uitvoer van bedrijven die niet tot de voedingsindustrie (Nace2008 10+11) behoren, maar wel voeding of drank produceren, wordt meegenomen

³ Schattingen voor 2012, gebaseerd op voorlopige cijfers

ook sterk beïnvloed door het vlees. Op de verre markten zijn het dan vooral chocoladeproducten en drank (lees: bier), al volgen er ook steeds meer andere producten in hun kielzog zoals meel/mout en zuivelproducten.

De Belgische voedingsindustrie wel met de campagne Food.be werk maken van dat kielzog en nieuwe, en vooral ook verre, markten opzoeken waar de welvaart stijgt, maagjes nog niet gevuld zijn en ook vele nieuwe maagjes bijkomen. Vooral in landen met een groeiende middenklasse denkt ons land Belgische producten te kunnen slijten. Dat zijn de zogenaamde groeielanden. Tot nog toe beperkt de export zich voornamelijk tot de landen van de Europese Unie, vooral de oude lidstaten, meer zelfs vooral onze buurlanden. Noteer dat vandaag 59% van alle uitvoer naar onze directe buurlanden gaat. Nederland werd in 2012 voor het eerst

grootste afnemer. Het stak Frankrijk voorbij. Binnen de Europese Unie steeg de export in 2012 naar Polen het meest. Polen is hiermee onze achtste belangrijkste exportmarkt. Nieuwe en verre markten zijn de VS en Japan en de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China).

Van onze verste exportmarkten is de export naar Brazilië het sterkst gestegen, gevolgd door de VS en Algerije. De uitvoer naar China groeide in 2012 met 53% maar bedraagt nog steeds slechts 0,3% van de totale Belgische voedseluitvoer. ■

HOE WERDEN DE CIJFERS BEPAALD?

In dit verhaal wordt enkel rekening gehouden met producten van de voedsel- en drankenindustrie (geen sterke dranken) volgens de welbepaalde codes van de FOD Economie. Dus er wordt geen rekening gehouden met verse groenten en fruit of andere land- en tuinbouwproducten die geen welbepaalde verwerking hebben ondergaan. Voor de land- en tuinbouwsector zou het interessant zijn te beschikken over het gehele plaatje van omzet en export van voedingsproducten.