

# Belgisch witblauw past perfect bij Renmans

Het aandeel rundvlees in de omzet van slagerijketen Renmans daalde de voorbije jaren sterk. Nagenoeg 100% van dat rundvlees is bewust Belgisch witblauw. Dat vertelde Renmans-aankoper Jan Van Rompaey tijdens de CRV-bijeenkomsten.

TEKST WIM VEULEMANS

**D**oor de nieuwe coöperatieve structuur van CRV kregen de ledenbijeenkomsten een nieuwe opzet. Op vijf locaties verspreid over Vlaanderen waren de leden welkom. Naast de toelichting op de jaarcijfers, enkele actualiteiten en een bestuursverkiezing, was er dit jaar bijzonder veel aandacht voor de afzet van rundvlees en de rendabiliteit van de bedrijven. Aan elke vergadering was een bedrijfsbezoek gekoppeld.

## Inzicht in de afzet

Via de districtsbijeenkomsten wilde coöperatie CRV vleesveehouders meer inzicht in de markt geven. Vaak is die voor hen onbekend en vooral ondoorzichtig. Dat bleek ook duidelijk bij aanvang van de bijeenkomst. Jan Van Rompaey, aankoper van rundvlees bij Renmans in België, was bereid gevonden om dit inzicht te verschaffen. Aan de hand een vraaggesprek met een CRV-medewerker gaf Van Rompaey inzicht in de werking van Renmans en de vleesveemarkt in België. Renmans is een keten van beenhouwerijen, altijd in de buurt van Aldi-winkels. In België heeft het bedrijf 297 winkels, in 2019 komen er daar nog eens 5 bij. Het bedrijf telt ongeveer 2600 medewerkers. Ook in Frankrijk en Luxemburg heeft Renmans winkels. Alle vlees wordt rechtstreeks bij de grossier aangekocht. Voor rundvlees heeft Renmans een duidelijk profiel van de dieren die ze zoeken. 'We kiezen voor stieren jonger dan 24 maanden met een karkasgewicht van 390 tot 460 kg', verduidelijkte Van Rompaey. 'Daaruit selecteren onze aankopers de stieren met een fijn beendergestel en de geschikte malsheid en gevormdheid.' Volgens Van Rompaey is dit vooral een visuele controle.

Malsheid wordt gevoeld – naar de draad in het vlees – ter hoogte van de borst en de platte rib. Voor karkassen tot 480 kg hanteert Renmans dezelfde prijs. Bij een hoger gewicht betalen ze minder, omdat zwaardere karkassen minder bij Renmans passen en er in deze zwaardere karkassen vaak een 'grovere draad' voorkomt.

De keuze voor Belgisch witblauw is bewust en nagenoeg honderd procent van het aanbod van rundvlees in de Belgische winkels is ook Belgisch witblauw. 'De uitstekende kwaliteit en het regionale karakter zijn belangrijke redenen voor deze keuze', geeft de aankoper van Renmans aan. 'Witblauw past perfect bij de wensen van onze klanten.' In Frankrijk worden de winkels bevoorrad met blonde d'Aquitainevlees.

## Krimp in de markt

In het vraaggesprek met Jan Van Rompaey werd ook gepeild naar de evolutie van de vleesconsumptie binnen de winkels. Daarbij werd meteen en weinig verbazingwekkend duidelijk dat het verbruik van rundvlees sterk daalde. Van 1994 tot 2018 daalde het aandeel rundvlees in de verkoop van 18 à 19 procent tot 8 procent in 2018. Dat komt deels door de negatieve aandacht in de media, maar ook door de toename van bereide gerechten (traiteur). Ook het aandeel gehakt is in de omzet sterk toegenomen. Zo gaf Van Rompaey aan dat Renmans momenteel vijf verschillende hamburgers in het aanbod heeft. Opvallend daarbij is de regionale spreiding van de omzet van rundvlees. In winkels in Henegouwen of Namen wordt een veelvoud verkocht van de hoeveelheid in de winkels in meer stedelijke gebieden als Antwerpen. Tendensen zijn volgens de aankoper niet altijd makkelijk

Jan Van Rompaey, Renmans:



**'De uitstekende kwaliteit en het regionale karakter zijn belangrijke redenen voor de keuze voor witblauw. En het past perfect bij de wensen van onze klanten'**



in te schatten. 'Een van de belangrijkste vaststellingen is dat de consument die rundvlees aankoopt, vaker op zoek gaat naar de betere kwaliteit', gaf Van Rompaey wel aan. Onderzoek bij Renmans heeft deze trend al aangetoond voor kalfsvlees, waarbij het aandeel tweedekeuskalfsvlees daalde ten gunste van het eerstekeusvlees. Eenzelfde trend verwacht Renmans nu ook bij rundvlees. Momenteel bieden hun slagerijwinkels nog vijf verschillende soorten biefstuk aan, dat aantal wordt weldra – allereerst in een beperkter project – teruggebracht naar drie soorten. Alleen de beste kwaliteit zal zo nog in het aanbod zitten.

Volgens Van Rompaey zijn tendensen ook sterk afhankelijk van media-aandacht. Als tv-kok Jeroen Meeus een steak bakt op tv, vertaalt zich dat onmiddellijk in een meerverkoop van het gebruikte product.

Om in te spelen op de vraag van een aantal klanten heeft Renmans sinds kort ook black angus in het aanbod. De omzet met dit rundveeras blijft echter beperkt tot nog geen 400 kg op een week tijd en dat verspreid over bijna 300 Renmans-winkels.

Voor Renmans zijn tot slot de huidige karkassen van de Belgisch-witblauwdieren nog goed in verhouding tot de markt en het gewenste productaanbod. In de gewichtsklasse van jonge stieren vinden ze meer dan voldoende dieren met de juiste fijnheid van vlees.

Over de prijs die Renmans betaalt voor de aangekochte karkassen, was de aankoper snel duidelijk, al gaf hij geen inzicht in de betaalde karkasprijs. Renmans volgt de markt en hanteert daarbij een concurrerende prijs.

### **Rendabiliteit onder druk**

Op basis van de landbouwmonitoringseenheid (LME) van het departement Landbouw en Visserij van de Vlaamse overheid bracht Laurence Hubrecht een overzicht van de belangrijkste rendementscijfers in de Vlaamse vleesveehouderij. De cijfers voor het jaar 2017 waren nog niet geheel verwerkt, maar toch kon Hubrecht reeds een aantal actuele cijfers uit 2017 tonen. Zij verwees onder meer naar het hoge aandeel van de variabele kosten in de kostenstructuur van een vleesveebedrijf in Vlaande-

ren. Ongeveer 45 procent van de kosten is variabel, 28 procent is vast, eigen arbeid is goed voor 27 procent. Krachtvoer is een van de grootste kostenposten, met een aandeel van 17 procent. De totale ruwvoerkosten zijn goed voor een aandeel van 26 procent. Aan de inkomstzijde zorgt de zoogkoeienpremie voor 8 procent van de omzet, 43 procent is afkomstig van de afzet van stieren, 40 procent van de verkoop van vrouwelijke dieren. Opvallend is de negatieve (-4%) waardering van de veestapel.

De eerste cijfers van 2017 tonen opnieuw een negatieve rendabiliteit voor de Vlaamse rundveehouderij. Gemiddeld was de opbrengst goed voor 1862 euro per zoogkoe. De variabele kosten bedroegen 1349 euro en brachten het brutosaldo op 513 euro per zoogkoe. De vaste kosten bedroegen 778 euro, resulterend in een negatief familiaal arbeidsinkomen van -265 euro per zoogkoe.

Opvallend in de presentatie was het hoge aandeel van de variabele kosten. In het beste jaar (2009) bedroegen deze nog 982 euro per zoogkoe om dan door te stijgen naar 1472 euro in 2013. Niet toevallig was dat het jaar met de hoogste omzet per zoogkoe, 2226 euro. Sindsdien is de opbrengst elk jaar gedaald, de variabele kosten bleven echter steeds hoger dan 1300 euro. Daarbij zijn het vooral de hogere voerkosten die opvallen (+34%). Het verschil tussen de betere en de mindere bedrijven is echter groot, aldus de cijfers uit de LME. Zo is er verschil in brutosaldo vast te stellen tussen deze twee groepen van maar liefst 932 euro per zoogkoe en een verschil in familiaal arbeidsinkomen van 957 euro.

Tot slot gaf Hubrecht ook een aantal technische kengtallen mee die het financiële resultaat onderbouwen. Zo is de leeftijd eerste kalving op de beste bedrijven uit het netwerk gemiddeld 27,9 maanden, terwijl deze op de minste bedrijven 31,5 maanden is. Nagenoeg even groot is het verschil in tussenkalftijd. De betere bedrijven uit het netwerk winnen 35 dagen tussenkalftijd tegenover de mindere. Eenzelfde effect is aldus Hubrecht waar te nemen voor de kalvingsindex, het vervangingspercentage en de groeicijfers van de dieren. |