



Sociale gerechtigheid van boerderij tot bord.

EFFAT

# Weten wat voor vlees we in de kuip hebben

Een rapport over de structuur & de dynamieken van de Europese vleesindustrie.



Project uitgevoerd met financiële steun van de Europese Commissie

# Inhoudsopgave

<b>Voorwoord</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Inleiding</b> .....	<b>6</b>
<b>2. Wereldwijd Perspectief</b> .....	<b>8</b>
2.1 Wereldwijde Vleesconsumptie .....	8
2.2 De Wereldwijd Belangrijkste Slachtbedrijven van Levend Vee .....	9
<b>3. Structuur van de Europese Vleesindustrie</b> .....	<b>11</b>
3.1 Integratie in de EU Slachtindustrie .....	11
3.2 De Topbedrijven in de EU .....	12
3.21 Vion .....	14
3.3 Verderverwerkingsbedrijven in de EU .....	14
3.4 Eigendomsverhoudingen van de grootste Slachtbedrijven in de EU .	16
3.5 Internationalisering .....	17
<b>4. Slachterij in de EU per Hoofdsoort</b> .....	<b>19</b>
4.1 Structuur van de Varkensslachterij in de EU .....	19
4.2 Structuur van de Rundveeslacht in de EU .....	21
4.3 Structuur van de Pluimveeslachterij in de EU .....	23
<b>5. Vleesvoorraad en Vraag in de EU</b> .....	<b>26</b>
5.1 Consumptie .....	26
5.2 EU-Vleesbalansen .....	27
5.21 Varkensvlees .....	27
5.22 Rundvlees .....	29
5.23 Pluimveevlees .....	30
5.3 EU-Vleeshandel .....	31
5.31 Import .....	31
5.32 Export .....	32
<b>6. Krachten voor Verandering</b> .....	<b>34</b>
6.1 Kosten Veastapel: onder druk van consumentenweerstand .....	34
6.2 Druk van Retailers op de Bevoorradingketen .....	35
6.3 Overcapaciteit in de Slachtsector .....	37
6.4 Verschillen bij de Arbeidskosten .....	38
<b>7. Conclusies</b> .....	<b>41</b>



# Voorwoord

EFFAT heeft aan de GIRA de opdracht gegeven om deze studie te maken over de structuur en de dynamieken van de Europese vleesindustrie. Dit gebeurde met de bedoeling om aan vakbondsleden die zich met deze sector bezig houden, nieuwe informatie en een andere kijk te geven op de uitdagingen waarmee ze worden geconfronteerd. Sinds jaren geeft de GIRA zijn vaststellingen over de vleesindustrie aan vleesbedrijven, hun banken en hun investeerders. De GIRA geeft geen vakbondsstandpunt en het kan zijn dat EFFAT-leden het niet eens zijn met een aantal visies die de GIRA in deze studie geeft - visies die meer sympathie hebben voor de mensen die vleesbedrijven runnen en die duidelijk veel minder dan wij begrip hebben voor de mannen en de vrouwen die voor hen werken. Desondanks heeft de GIRA ons een nuttig en eerlijk overzicht gegeven van de sector zoals zij ze ziet en we vinden dan ook dat haar inzichten en deskundigheid nuttige bijdragen kunnen leveren voor onze inspanningen om de belangen van vleesarbeiders beter te verdedigen.

Natuurlijk heeft EFFAT belangstelling voor de manieren waarop Europese Ondernemingsraden de vertegenwoordiging van arbeiders in de vleessector kunnen verbeteren. Gira's verslag identificeert een aantal grote bedrijven in Europa. Sommige, zoals Danish Crown, HK Scan, Kerry, Plukon en Campofrío Foods, hebben al een EOR. Andere bedrijven zouden al een EOR moeten hebben, maar om allerlei redenen hebben ze er nog geen. In deze categorie vallen vooral de Europese bedrijven Vion, ABP en Tönnies op. We ontdekken ook twee Amerikaanse reuzen die al jaren hebben vermeden om een EOR op te richten. Cargill beschikt over Europese vleesbewerkingen in het VK en in Frankrijk, maar het heeft uiteraard meer in zijn mars dan enkel zijn vleesactiviteiten en het is aanwezig in heel Europa. Smithfield is rechtstreeks eigenaar geweest van dochtermaatschappijen in Polen en Roemenië, maar het heeft de rest van zijn Europese activiteiten ondergebracht in Campofrío Foods. Dus, hoewel Campofrío nu een EOR heeft, is het nog niet mogelijk geweest om een Smithfield EOR op te richten die werknemers van Campofrío verenigt met hun Poolse en Roemeense kameraden. Twee andere internationale bedrijven waarop we moeten letten, komen uit Brazilië: JBS en Marfrig. Tot nu toe hebben ze elk nog maar in één land Europese bedrijven gekocht; JBS in Italië en Marfrig in Noord-Ierland, met de aankoop van Moy Park. Maar het ziet ernaar uit dat deze twee ondernemingen hun Europese activiteiten zullen uitbreiden zodra ze hiervoor een interessante opportuniteit zien opduiken. Ten slotte moeten we onze blik gericht houden op de nationale kampioenen die in heel Europa qua grootte en marktpositie van betekenis zijn, en die in aanmerking zouden komen voor een EOR als ze in de toekomst in andere lidstaten beginnen te werken (ongeacht of dit komt door uitbreiding, fusie of verwerving). Bedrijven zoals Westfleisch in Duitsland, Biggard, Doux en LDC in Frankrijk, 2 Sisters in het VK en Veronesi in Italië zouden in deze categorie kunnen belanden.



Nu we enerzijds de bedrijven hebben geïdentificeerd die voor ons interessant zijn vanuit het oogpunt van een EOR-strategie, kunnen we anderzijds het GIRA-verslag ook gebruiken om te kijken naar gemeenschappelijke kwesties waarmee werknemers in vleesbedrijven worden geconfronteerd en waarop een gemeenschappelijk antwoord hun belangen ten goede zou komen.

### **Primaire verwerkingsbedrijven worden qua kosten onder druk gezet vanuit verschillende hoeken:**

- Concurrentie van buiten de EU (vooral vanuit Brazilië en Thailand)
- Overcapaciteit van de sector (gekoppeld aan externe concurrentie)
- Agressieve retailkracht (niet zo uitgesproken in Zuid-Europa)
- De kloof tussen slachten en verderverwerking (de winst pakken)
- Hoge dierenprijzen (gekoppeld aan de algemene vraag en de graanprijzen)
- De Duitse vleesindustrie (lage lonen en schaalvoordelen)

### **Werkgevers reageren hierop met strategieën die werknemers op verschillende manieren treffen:**

- Ze beginnen een niet-winstgevende activiteit om bezig te blijven – hierbij zetten ze de arbeidskosten nog meer onder druk
- Ze versnellen het bandwerk – met nadelige gevolgen voor gezondheid en veiligheid
- Ze voeren meer mechanisering in – meer productie met minder werknemers
- Ze dringen flexibele arbeidsovereenkomsten op en voeren een ploegenstelsel in
- Ze verdelen de arbeidskrachten – kern versus preciaire werknemers (vaak migrantenarbeid in onderaanneming)
- Ze verplaatsen hun productie naar goedkopere delen van Europa
- Samenvoeging van bedrijven (concurrentie verminderen en schaalvoordelen benutten)

### **Vakbonden en EOR'en moeten hun antwoorden op deze kwesties uitwerken. Dit zijn een aantal dingen die we in overweging moeten nemen:**

- Tegendruk uitoefenen om een halt toe te roepen aan de intimidaties van de grote retail betreffende prijzen;
- Initiatieven voor labelling / identificatie (in het bijzonder voor de Horeca);
- Initiatieven voor de bewustmaking van consumenten, om de waarde van lokaal geproduceerd vlees te promoten;
- Duidelijke standpunten inzake EU-handelsovereenkomsten betreffende vlees (in het bijzonder uit Thailand en Brazilië)
- Een zelfs nog groter engagement om te blijven vechten tegen precair werk en lage lonen voor vleesarbeiders in de EU;
- Solidariteit met vleesbonden in lage kostenlanden die vechten voor betere voorwaarden en condities;
- Betere manieren om informatie te delen over innovaties die leiden tot hogere risico's voor gezondheid en veiligheid van arbeidskrachten, opdat we ze doeltreffend zouden kunnen bestrijden.

We moeten ook up-to-date blijven met de vele veranderingen die er in de sector optreden, opdat we in staat zouden blijven om op de gepaste wijze te reageren. Dit is geen gemakkelijke opgave. Hoe dan ook, naast de EOR'en in de sector, geven de nieuwe "meatworkers.org" website en de nieuwe EFFAT Werkgroep aan de georganiseerde Europese vleesarbeiders en hun vakbonden de nodige ruimte en de gelegenheid om samen deze uitdagingen aan te pakken... want alleen samen zullen we kunnen zegevieren.

**Harald Wiedenhofer**

Algemeen Secretaris van EFFAT



# 1. Inleiding

Dit rapport bespreekt de structuur en de dynamieken van de primaire vleesverwerking in Europa, die wordt gedefinieerd als het slachten en het uitbenen van vlees. Sinds de mens in Europa is begonnen met het kweken van vee, is de Europese slachtindustrie langzaam geëvolueerd. Van haar oorspronkelijke voorraad van lokale dieren die als vers vlees werden verkocht aan lokale consumenten... en de verdere verwerking als een manier om vlees te bewaren, is ze uitgegroeid tot een industrie die 40 miljoen ton per jaar verwerkt, die in staat is om heel Europa met vlees te bevoorraden en die vlees kan exporteren naar tal van landen in de rest van de wereld.

Er bestaan nog altijd duidelijke tekenen van de herkomst, met plaatselijke voorkeuren en cultuurverschillen die nog steeds opvallen bij vers vlees en bij de enorme waaier aan verwerkte vleessoorten. De vleesverwerkers werken voornamelijk op regionale of nationale schaal. Hoewel er een groot vleesvolume over de nationale grenzen heen wordt verhandeld, bezitten weinig Europese vleesverwerkers verwerkingsites in verschillende landen. Zo kunnen we geen enkele vleesverwerkende onderneming pan-Europees noemen; zeker niet op de schaal of binnen het bereik waarin de grote firma's in de VS of in Brazilië opereren.

Ondanks nationale verschillen in de eetcultuur van vlees en in de structuur van de verwerkingsindustrie, heeft de vleessector een heel aparte eigen cultuur die totaal verschilt van de meeste andere industriesectoren:

- hij heeft te maken met een dure grondstof die bovendien microbiologisch levend en... gevaarlijk is voor de menselijke gezondheid wanneer deze niet correct behandeld wordt;
- hij is vatbaar voor sporadische crisissen en tegenslagen door dierenziekten of andere gebeurtenissen die moeilijk te voorspellen zijn;
- de arbeidskosten zijn het tweede hoofdbestanddeel van de kosten voor verwerkers (na hun grondstoffen);
- hij zorgt voor een grote hoeveelheid werk – vaak in nogal ruwe omstandigheden: bandwerk in de kou, dat lichamelijke kracht vereist. Het is dus geen verrassing dat er veel personeelsverloop is. Het behouden van werkkrachten is vaak een uitdaging;
- hij heeft een “productiementaliteit” die vaak nauw verwant is met de landbouwcultuur;
- qua verwerking en management heeft de sector te maken met grote “dag-vandaag” uitdagingen;
- het is een gefragmenteerde sector, met een overcapaciteit... die bijgevolg onder kostendruk wordt gezet door machtigere klanten die toegang hebben tot importproducten en die de kosten kunnen drukken. Dus de marges van de vleessector zijn laag ... en wispelturig.



De sector staat onder enorme druk om zijn kosten te verminderen en om niet alleen op Europees niveau, maar ook op wereldschaal te concurreren... terwijl hij zich blijft vastklampen aan zijn provinciale herkomst. Dit is een tijd van verandering, waarin de sector onder druk wordt gezet om te beantwoorden aan de steeds meer eisen stellende behoeften van zijn klanten, en waarin hij moet vechten tegen de internationale concurrentie die lagere kosten heeft. Met ongeveer 1 miljoen mensen tewerkgesteld in de vleesverwerkende sector van de EU (boeren niet inbegrepen) en met arbeid als sleutelbestanddeel van de kostprijs, is dit een uiterst belangrijke en gevoelige sector. De hele sector moet beseffen dat hij voor ernstige kwesties staat en dat hij moet samenwerken om deze aan te pakken.

Om deze situatie te begrijpen, moeten we rekening houden met het hele verhaal van de slachtsector; de schaal, de verschillende soorten, de integratie op nationaal en EU-niveau; en met de kostendrijvers die almaar dwingender op verandering aansturen. Het is een complex beeld, met geen simpele oplossingen voor de toekomst, en een hele reeks harde keuzes indien ondernemingen en de sector willen overleven.



## 2. Wereldwijd Perspectief

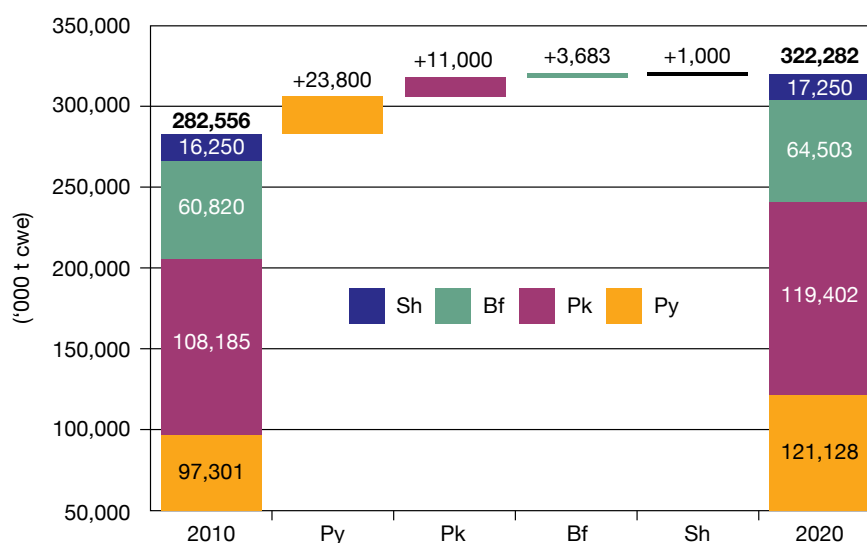
### 2.1 Wereldwijde Vleesconsumptie

De komende 10 jaar zal de vleesconsumptie fors groeien, aangezwengeld door de stijgende besteedbare inkomens en levensstandaarden overal ter wereld, en in het bijzonder in Azië en het Midden-Oosten.

Hogere besteedbare inkomens betekenen dat consumenten in Azië grotere hoeveelheden vlees ineens eten, en dat ze regelmatig vlees zullen eten als onderdeel van een hoofdmaaltijd. Ondertussen, ondanks veel negatieve persberichten<sup>1</sup> en negatieve voorstellingen, zal de vleesconsumptie in de EU eerder stagneren rond 40 miljoen ton. Dit is een enorm volume, maar het essentieel punt voor de Europese vleesindustrie is dat de consumptie voor het merendeel elders in de wereld zal groeien.

De toegenomen vraag zal vooral gericht zijn op pluimveevlees (vooral braadvlees) wegens de relatief lage productiekosten; hierna komt varkensvlees om gelijkaardige redenen.

Wereldwijde Vleesconsumptie, Groei per Soort – 2010 - 2020(f)



Source: Gira Long-Term Meat Study

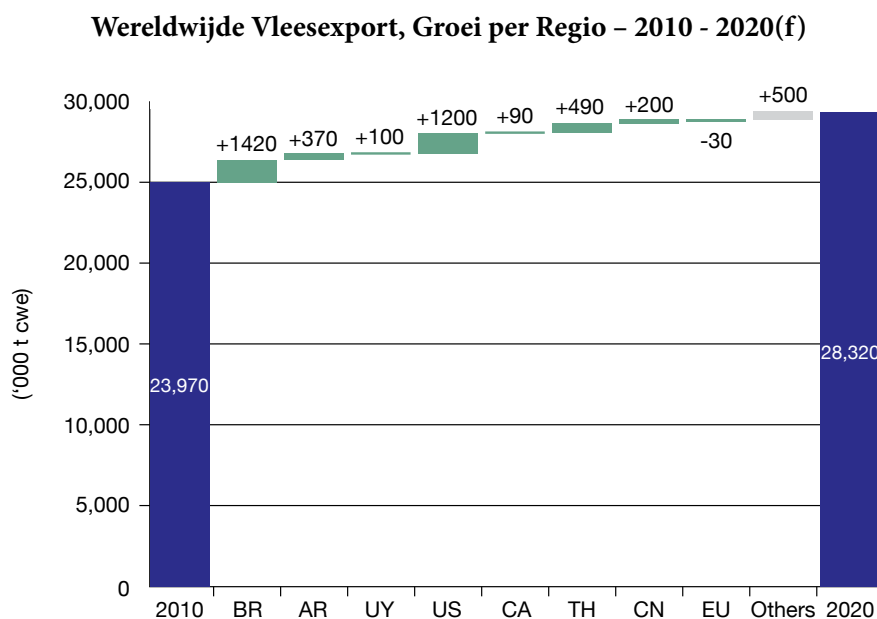
Terwijl Azië de komende 10 jaar de koploper van de toenemende vraag wordt, zal het moeten vechten om de eigen productie te ontwikkelen aan hetzelfde tempo als de groeiende vraag, met als gevolg een toename van ingevoerd vlees. Dit zal de ketens met de laagste productiekosten bevoordelen. Zij kunnen immers het meest doeltreffend concurreren in een wereldmarkt die op de prijs is gericht. Waarschijnlijk zullen Brazilië en de VS de grootste winnaars worden dankzij hun kostenvoordeel van het begin tot het einde van de hele vleesproductieketen. Hun “lage kosten” voordeel is te danken aan zowel agrarische als industriële troeven. Het agrarische voordeel wordt gecreëerd door een combinatie van troeven: klimaat, bodem, landmassa en

<sup>1</sup> Negatieve commentaren in de pers, gegeven door elementen uit de wereld van onder andere vegetariërs, leefmilieu, dierenwelzijn, medisch onderzoek en voedingsverenigingen.





structuur. Deze zijn samengesteld volgens het spectrum van hun vleesverwerkende fabrieken, de industriële concentratie en integratie, en hun lage arbeidskosten ten opzichte van Europa.



Source: Gira Long-Term Meat Study

Naar alle waarschijnlijkheid zal de EU het komende decennium vleesexportvolumes verliezen, vermits de vleesproductie vanuit de EU qua kosten minder concurrentiekracht heeft dan Brazilië (goedkoper voer) en de VS (betere schaalvoordelen en goedkoper voer).

Toch zou de EU in dezelfde periode moeten zorgen voor een groei van haar export van 5de Kwartiervolumes<sup>2</sup>, vermits verwerkers zich steeds beter aanpassen, om tegen hogere waarden dan die ze thuis kunnen halen, voor deze producten toegang te krijgen tot buitenlandse markten.

## 2.2 De Wereldwijd Belangrijkste Slachtbedrijven van Levend Vee

We moeten de Europese vleesindustrie in de context van de wereldwijde industrie bekijken. De Europese bedrijven moeten immers met 3de landen operatoren concurreren in twee belangrijke gebieden: tegen de import in de eigen Europese kernmarkt, en tegen deze bedrijven in een aantal aantrekkelijke exportmarkten in 3de landen.

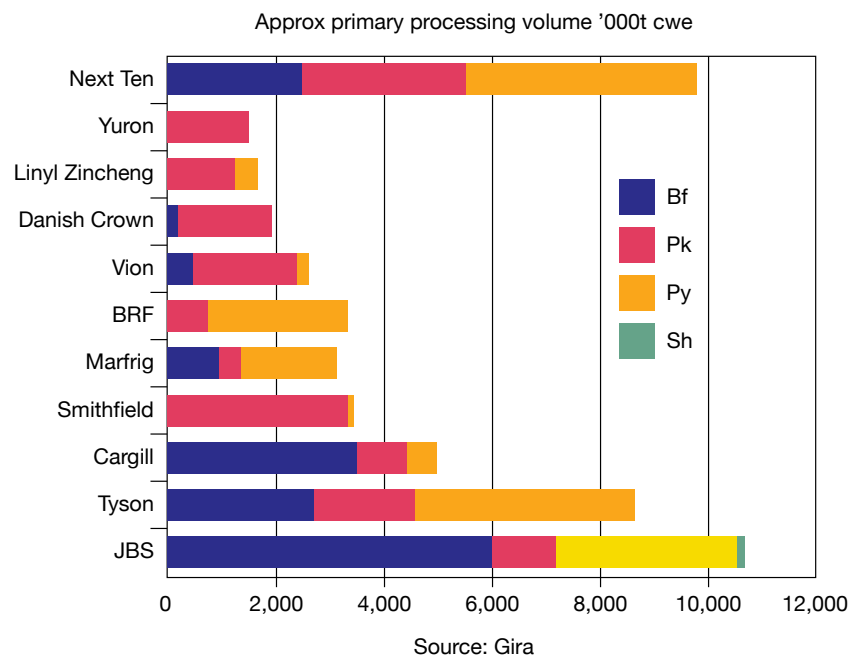
De wereld top 10 van vleesverwerkers neemt ongeveer 15 % van het wereldwijd slachten voor zijn rekening, terwijl de volgende 10 instaan voor nog eens 3 %. Dit is een gefragmenteerde industrie met enorme internationale schommelingen in de praktijk, de kwaliteit en de voorkeur. Slechts weinig bedrijven zijn erin geslaagd om met succes tot op wereldschaal door te groeien.

<sup>2</sup> Dit 5de Kwartier omvat stukken zoals de huiden, de ingewanden en de inwendige organen die niet behoren tot het karkas zoals het karkas gedefinieerd is. Dit volume is niet opgenomen in de bovenstaande grafiek die enkel het karkasgewicht weergeeft.

De belangrijkste Braziliaanse ondernemingen (JBS, Marfrig en Brasil Foods) zijn de laatste 10 jaar snel uitgegroeid tot de hoofdspelers van de wereld. Deze positie werd voornamelijk bereikt dankzij de opportunistische verwerving van bedrijven in een overvloedige overnameactiviteit. Streefdoel was de aankoop van schijnbaar goedkope installaties om kosten te besparen voor internationale marketing, om hun product portfolio uit te breiden, om marktingangen te vinden in markten waar ze vermoeden dat er belangstelling is voor Braziliaanse producten... en natuurlijk om winst te maken. Dit was mogelijk dankzij de aanmoediging van de Braziliaanse Regering.

Tot de wereld top 10 van de vlees producerende ondernemingen behoren er slechts 2 Europese (Vion en Danish Crown). Allebei zijn ze qua slachtvolume veel kleiner dan de 5 topondernemingen van de lijst. Allebei produceren ze enkel in de EU met een klein verkoopnetwerk op wereldschaal.

### Grote Vleesverwerkers op Wereldschaal – 2011



De uitdaging voor de meeste verwerkingsbedrijven in de EU is dat ze moeten zoeken naar manieren om hun kosteneffectiviteit te behouden tegenover de import, terwijl ze sterke concurrenten moeten worden voor specifieke delen van de wereldwijde exportmarkten. Volstaat het nu voor hen om relatief kleine nationale medespelers te zijn die het goed doen in hun thuismarkten?



## 3. Structuur van de Europese Vleesindustrie

### 3.1 Integratie in de EU Slachtindustrie

Er zijn 2 integratievormen die in de Europese slachtindustrie vanuit structureel oogpunt een belangrijke rol spelen;

- **Verticale integratie**, die we in 2 delen moeten bekijken;

**Achterwaarts**, (waarbij een bedrijf investeert in voeder en in het bezit van levend vee). In de Europese “rood vlees”-sector is dit zeldzaam, ondanks het gewone model bij gevogelte. Er zijn enkele opmerkelijke voorbeelden waarvan kalfsvleesverwerker Van Drie één van de beste voorbeelden zou zijn.

**Voorwaarts**, waarbij een onderneming nog verdere verwerkingsactiviteiten heeft en complexe vleesproducten produceert, normaal als een methode om waarde toe te voegen. Dit is evenmin gebruikelijk in de EU. Tulip Foods, een dochtermaatschappij van Danish Crown zou één van de beter geïntegreerde firma's zijn.

- **Horizontale integratie**, die normaal gezien in de slachtindustrie wordt gebruikt voor de omschrijving van ondernemingen die overstappen naar verwerkingen met gemengde soorten. Dit is gebruikelijker; normaal gezien gebeurt dit naar aanleiding van een fusie of een verwerving, hoewel er heel wat kleine slachthuizen zijn waar verschillende soorten worden geslacht. Hier zijn er meerdere vooraanstaande internationale operatoren actief, hoewel er maar een paar zijn die zowel rood vlees als gevogelte verwerken.

Europese slachtgroepen beperken hun activiteit grotendeels tot het slachten, het uitbenen en het versnijden van karkassen. Ze verkopen vlees als “ingrediënt” door aan verwerkers en retailers. Industrieel winkelklaar gemaakte retail verpakking wordt hoe langer hoe meer een gespecialiseerde activiteit in de handen van fabrieken bestemd voor grote moderne retailers, hoewel ze vaak ook toebehoren aan een onafhankelijke eigenaar (het beste voorbeeld hiervan is de relatie van de Hilton Food Group met Tesco<sup>3</sup>).

Het is opmerkelijk dat er voor vers vlees heel weinig merken van vleesverwerkers bestaan bij de retail. Dit omdat de moderne retail ketens liever hun eigen retail merken voor vlees ontwikkelen en daarom ook liever controle hebben over de bronnen waar ze hun vlees halen. Merken van verwerkers zijn veel talrijker aanwezig bij verderverwerkte vleesproducten.

Verderverwerking is in de EU een sector die hoofdzakelijk gescheiden is van de slachtsector. In dit geval omvat verdere verwerking de productie van gegaarde of rauwe vleesproducten waaraan nog andere ingrediënten zijn toegevoegd; dergelijke producten omvatten zowel rauwe gekruide hamburgers (rundvlees) en worsten, als het ruime gamma gegaarde, culinair voorbereide of gerookte producten en de meer ingewikkelde bereide maaltijden waarin

3 Hilton werkt ook nauw samen met onder andere Albert Heijn (NL), ICA (Se), en Coop (Dk).

vlees een kleine rol speelt in het totale productgewicht. Dergelijke slachtbedrijven die op dit niveau voorwaarts geïntegreerd zijn, hebben de neiging om hun verdere verwerkingsoperaties op een armlengte van hun primaire activiteiten uit te voeren, omdat de sectordynamieken verschillen: de voornaamste elementen hiervan zijn de lage aankoopkosten van ingrediënten, de waardetoevoeging en de merkenmarketing.

Traditioneel heeft de verderverwerkingsector altijd een hogere marge gehad dan de primaire verwerking. Niet verrassend is het feit dat er een trend naar voorwaartse integratie is geweest – ofwel organisch gegroeid, ofwel via verwerving – om deze betere marges te halen en om een afzetgebied voor ingrediëntvlees veilig te stellen.

## 3.2 De Topbedrijven in de EU

De vleesverwerkende industrie van de EU ondergaat een gestage consolidatie in elk land, maar ze is nog lang geen geconcentreerde industrie, noch op nationaal, noch op pan-Europees vlak. De tot de top 15 behorende ondernemingen hebben 28 % van de EU-vleesproductie in handen. Deze was in 2010 goed voor een productie van 12,1 miljoen ton, met een stijging van 3,2 miljoen ton in 5 jaar tijd en een gestage consolidatie in een groot deel van de sector.

Op EU-niveau en zelfs in de meeste Lidstaten, hangt er normaal gezien een lange staart van kleinere slachtbedrijven aan de top 3-5. Deze werken lokaal, traditioneel en ze zijn hardnekkig onafhankelijk.

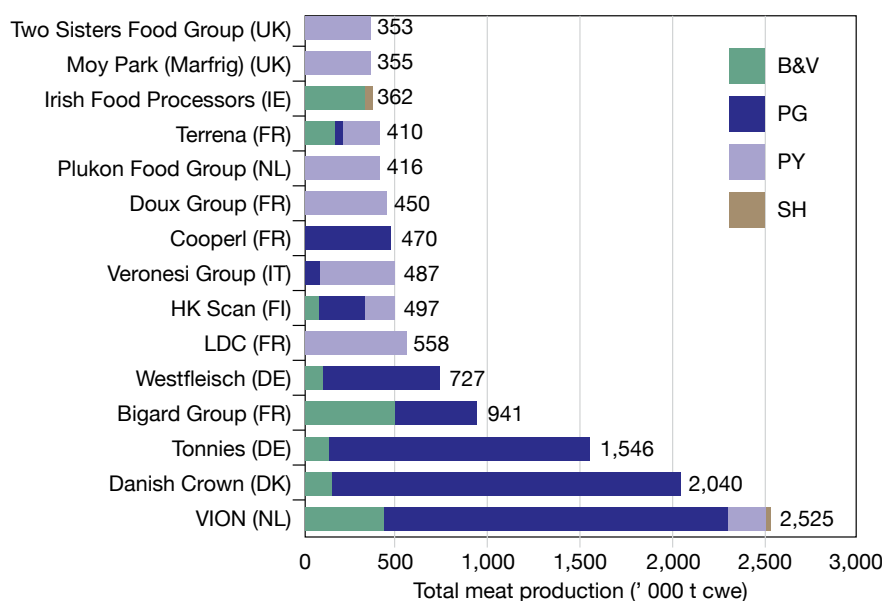
De grootste Europese vleesbedrijven zijn gericht op varkensvlees, met een beperkte rundvleesactiviteit. Slechts heel weinig firma's verwerken rood vlees en gevogelte. Bij de hoofdspelers heeft enkel Vion enige pluimveeactiviteit<sup>4</sup>, en deze is klein in vergelijking met de totale verwerking (ook al is deze nog altijd groter dan lamsvlees). Hoewel een aantal van deze bedrijven nu een slachtactiviteit (en verderverwerking) buiten het thuisland heeft, is geen enkel hiervan daadwerkelijk pan-Europees bezig met zijn slachtactiviteit: normaal is hun bereik beperkt tot 2-3 landen. Nochtans kan de verkoop van het vlees heel internationaal verlopen via traders, maar de grootste bedrijven beschikken over hun eigen verkoopoperaties.

---

<sup>4</sup> De kippenvlees- en lamsvleesactiviteiten werden verworven als een onderdeel van de aankoop van UK Grampian Country Food in 2008. Deze aankoop is problematisch gebleken en Vion is momenteel bezig met de verkoop van zijn activiteiten in het VK. Deze belangrijke ontwikkeling wordt later in dit rapport besproken.



### Top 15 EU27 Vleesbedrijven, volgens het Vleesproductievolume 2010-11



Source: Gira compilations and estimates

De koplopers onder de pluimveeverwerkers zijn meestal bedrijven die op één soort gericht zijn, normaal is dit braadkip en wordt er zelfs niet met andere pluimveesoorten gewerkt, en nog minder met rood vlees<sup>5</sup>. Kippenvlees is een veel modernere industrie die zich de laatste 50 jaar snel heeft ontwikkeld en die tegelijk haar eigen markt heeft uitgebouwd. Deze grootste kippenvleesbedrijven blijken ook nationaal gericht te zijn, met weinig primaire slachtactiviteit buiten hun thuishmarkt.

De multinationalaal geworden Europese slachtbedrijven vonden het moeilijk om de synergismes in productie en marketing te benutten. Vaak dragen ze de herstructureringskosten van een nationale industrie terwijl de andere spelers een groot deel van de winsten opstrijken.

De slacht van varkensvlees en gevogelte wordt gekenmerkt door grote kostenefficiënte en spitstechnologische fabrieken. Dit wordt mogelijk gemaakt door de standaardisering van hun inkomende dieren: deze zijn het product van een intensieve, uiterst gespecialiseerde kweek die beter geschikt is voor een geautomatiseerde slacht- en uitbeenlijn dan runderen of schapen.

In de EU worden runderen en schapen nog altijd op relatief kleine schaal geslacht, waarbij het typisch is dat kleinere aantallen levend vee door kleinere fabrieken met minder spitstechnologie worden verwerkt. Het is moeilijk deze fabrieken te mechaniseren omdat dit een kapitaal zou kosten en omdat de karkassen niet uniform zijn. Door de daling van het aantal runderen en schapen in de EU is de overcapaciteit van de verwerking nog verergerd. Eén dynamiek hiervan is dat het verkrijgen van dieren een essentiële vaardigheid is... en dit is een heel lokale en op relaties gebaseerde activiteit, gekenmerkt door kleine familie-eigendommen en het versnipperd karakter van de basisbevoorrading uit boerderijen.

5 Enkelen hebben varkensvleesactiviteiten verworven via fusies en aankopen.

### 3.21 Vion

De laatste 10 jaar is Vion uitgegroeid tot het grootste vlees verwerkende bedrijf in de EU. Dit belangrijk, leerrijk verhaal illustreert hoe moeilijk het is de vleesindustrie te consolideren en kosten te besparen.

Vion is eigendom van de ZLTO (de Zuidelijke Land- en Tuinbouworganisatie van Nederland). ZLTO had in ruime mate dankzij haar uiterst winstgevende destructieactiviteit een grote kapitaalreserve opgebouwd. Ze vond het strategisch nodig om Dumeco, een Nederlandse coöperatieve in nood, te redden. Daarnaast had ze al gauw de gelegenheid voor 3 grote verwervingen in de Duitse primaire verwerkingsector. Vervolgens greep ze in 2008 ook de kans om de Grampian Country Food Group, de grootste en tevens noodlijdende verwerker in het VK, te verwerven. Deze buitenlandse aankopen werden gedaan om een aantal goede redenen: ze waren goedkoop, ze waren groot, en ze bevonden zich in voor de Nederlanders belangrijke exportmarkten. Dus dit was een gelegenheid om aanzienlijke eigendommen in belangrijke markten aan te schaffen, erin te investeren en ze weer in orde te brengen. Het was de bedoeling dat dit zou resulteren in een schaalvoordeel op nationaal en internationaal niveau. Door deze stappen te zetten, werd de groep actief met meerdere diersoorten, en werd haar activiteit ook verticaal geïntegreerd naar verderverwerking.

De opkomst van Vion en zijn bijbehorende ontwikkeling is belangrijk voor iedereen in de sector – zowel werknemers, leveranciers, klanten als concurrenten. Maar jammer genoeg is de hele ervaring niet gemakkelijk geweest voor Vion. Hoewel het bedrijf zwaar geïnvesteerd had in de herstructurering van een aantal van zijn operaties, is de hele opdracht te groot en te duur gebleken. Vion heeft een deel van zijn slachtaandeel verloren in al zijn belangrijke markten, het is niet winstgevend geweest, en kortgeleden heeft het aangekondigd dat het zijn operaties in het VK gaat verkopen. Voor Vion is dit een grote stap achteruit. Dit illustreert ook duidelijk hoe hard de marktomstandigheden in de Europese vleesverwerkingindustrie zijn, en hoe moeilijk het is een leider te zijn in de herstructurering van deze sector.

### 3.3 Verderverwerkingsbedrijven in de EU

Hoewel dit rapport niet gericht is op verderverwerking, loont het toch de moeite te vermelden dat er maar een handvol pan-Europese verderverwerkingsbedrijven zijn. Er zijn wel veel nationaal of regionaal gefocuste firma's omdat er ver doorgedreven regionale voorkeuren betreffende verwerkte vleesproducten bestaan. De enkele internationale verwerkers hanteren twee verschillende strategieën:

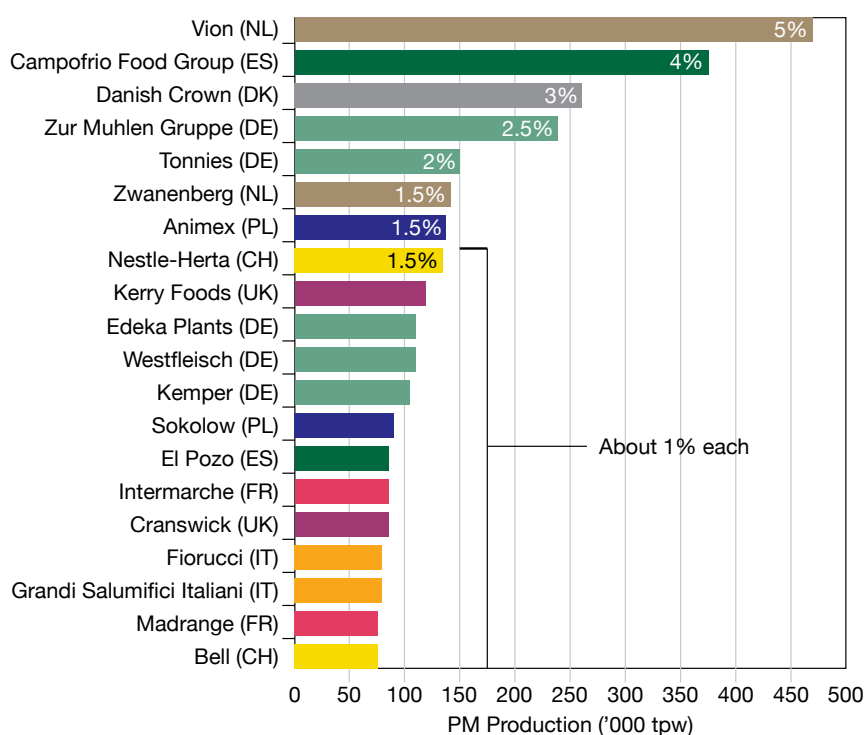
- Het produceren van generische producten in een groot volume: een weinig kostende artikelenbasis om de volumes te pakken aan de goedkopere kant van de markt. Dit wordt getypeerd door de goedkopere producten in de retail (vooral bij hard discounters), een aanzienlijk deel van foodservice, en voor ingrediëntgebruik in samengestelde moderne producten zoals bereide maaltijden, pizza's, enz... Kenmerkend voor deze firma's is dat ze opereren vanuit een klein aantal grootschalige, fabrieksvestigingen.



- Het opbouwen van een waaier aan nationaal gevestigde productiebedrijven die lokale producten voor hun thuismarkt produceren, onder gevestigde merknamen. Kenmerkend voor deze strategie is de Campofrio Food Group.

In West-Europa verschillen de bedrijven in deze verduisterverwerkingsector traditioneel van deze van de slachtindustrie; ze zijn niet achterwaarts geïntegreerd en ze hebben een andere cultuur en andere werkingdynamieken. In de Nieuwe Lidstaten (NLS) was er meer verticale integratie. Nochtans is er in de slachtindustrie recent nog een trend geweest naar voorwaartse integratie in de richting van verduisterverwerking: hetzij door natuurlijke groei, hetzij door verwerving.

**Top 15 EU27 Vleesbedrijven, volgens Vleesproductievolumen 2010-11**



Source: Gira estimates

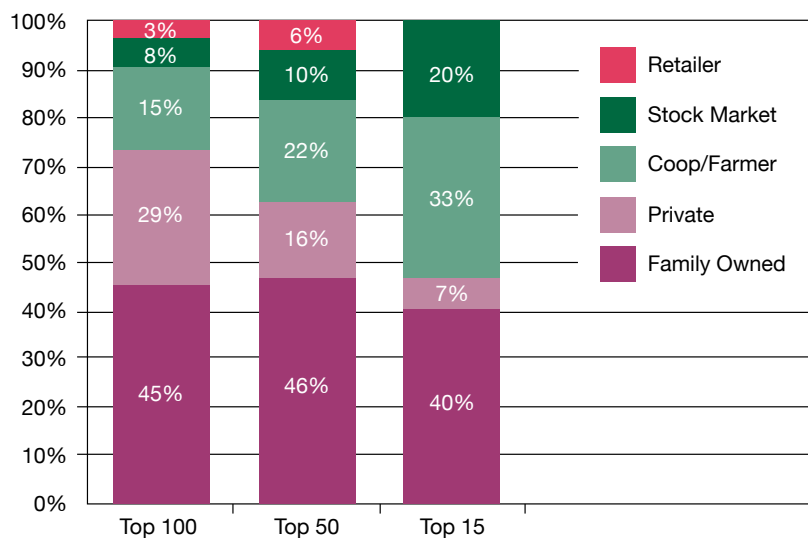
Het valt op dat de bedrijven in de lijst snel kleiner worden en zo in de sector een lange staart vormen met weinig verwerkers die achterwaarts geïntegreerd zijn naar slachten en die voornamelijk gericht zijn op traditionele verwerkte producten met regionale merknamen.



### 3.4 Eigendomsverhoudingen van de grootste Slachtbedrijven in de EU

De Europese primaire verwerkers zijn voornamelijk in het bezit van de privésector (familiebezit), waarbij 47% van de top 15 en 74 % van de top 100 bedrijven in privé-handen zijn. Coöperatieven in het bezit van boeren vormen de volgende grote eigenarengroep, goed voor een respectievelijke 33 % en 15 %, terwijl vennootschapseigendommen slechts 20 % van de top 15 omvatten, en een veel kleiner aandeel van de volgende reeks bedrijven vormen.

Eigenaars van de Top 100 EU-27 Vleesbedrijven – 2010



Source: Gira compilations

In Europa (en in bepaalde mate in de wereld) zijn de privé- en familie-eigendommen blijven overheersen in de sector. Dit is te wijten aan de uiterst operationele en vluchtige aard van de sector, het belang van persoonlijke en plaatselijke relaties voor de aankoop van vee, en aan het feit dat de winst- en groeicijfers ontoereikend zijn geweest voor beursinvesteerders. Familiebedrijven hebben in ruime mate oplossingen gevonden voor de uitdagingen van de opvolging. Ze zijn erin geslaagd om het bedrijf samen te houden, hoewel dergelijke bedrijven altijd blootgesteld zullen blijven aan voortdurende fusies en aankopen, vooral in moeilijke tijden.

Opmerkelijk is dat in de laatste decennia steeds minder gemeentebesturen eigenaar zijn gebleven van slachthuizen. Dit is het gevolg van de noodzaak om te investeren in nieuwere technologieën en grotere fabrieken, waardoor de industrie buiten het bereik van de plaatselijke overheden is beland. Dit betekent dat de ethiek en de dienstverlening van deze voormalige overheidsinstellingen veranderd is in hardere commerciële realiteiten.

Brazilië heeft niet op hetzelfde niveau als in de VS in de Europese slachtindustrie geïnvesteerd, maar deze investeringen behoren wel tot de realiteit van de wereldwijde industrie. Dit is gebeurd met gemengde resultaten voor alle partijen, maar het laat nog wel mogelijkheden voor enkele hogere investeringen in delen van de Europese industrie en voor enige stabiliteit op lange termijn. Deze investering is vertraagd na de eerste golf, om de verwervende bedrijven de kans te geven hun verwervingen op hun kernactiviteit af te stemmen. Waarschijnlijk zullen er in de toekomst nog grote verwervingen komen.



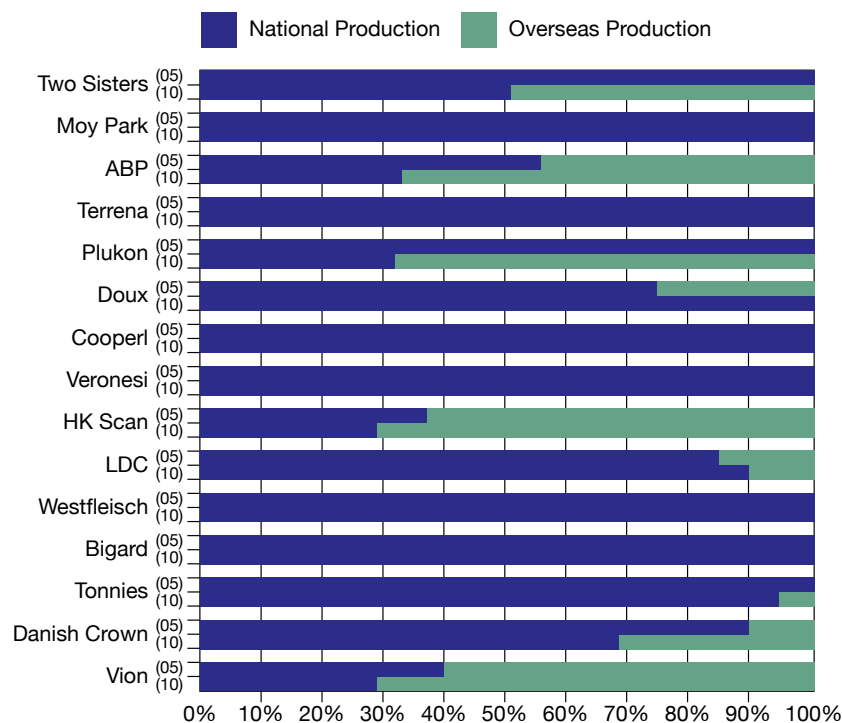


### 3.5 Internationalisering

De laatste jaren is er bij de marktleiders ook een opmerkelijke trend geweest om te internationaliseren, waarbij in tal van bedrijven uit de top 15 een aangroei is van het productieaandeel dat ze buiten hun thuismarkt produceren. Het voornaamste mechanisme van deze groei bestaat uit de grensoverschrijdende aankopen van slachtinstallaties. Deze verwervingen gebeuren gewoonlijk in naburige EU-landen, waarbij een activiteit wordt voorzien.

Gewoonlijk zijn dergelijke verwervingen opportunistisch en moet men er vervolgens kapitaal in pompen om ze te doen werken. In dit model zien we zowel successen als mislukkingen, maar we zien dat meer en meer bedrijven bedreven worden in het verhandelen van een aantal van hun versneden stukken / producten op 3de landen markten.

Het % overzeese productie van de Top 15 vleesbedrijven - 2005 V's 2010



Source: Gira compilations and estimates

Verskillende bedrijven in deze lijst zijn niet goed overgestapt naar een multinationaal niveau. Hiervoor zijn er een aantal redenen, zoals de concurrentie van kleinere, plaatselijke concurrenten, en de kosten voor het integreren van plaatselijke vestigingen in de bedrijfsstructuur (vaak omdat men een vestiging moet sluiten of moderniseren).

Geen enkel EU-slachtbedrijf heeft primaire verwerkingsactiviteiten buiten de EU. Historisch gezien waren deze belangrijk - vooral voor sommige oude Britse vleesgroepen, hoofdzakelijk als bron van vlees dat voor de import naar het VK moest dienen. Deze internationale verwerkings- en handelsfirma's zijn opgedoekt en de bezittingen in de 3de landen werden door plaatselijke firma's aangekocht. De Franse firma Doux is de meest recente die zich heeft teruggetrokken uit de buitenlandse verwerking, want ze is uit haar Braziliaanse kip- en varkensvleesactiviteit gestapt. In feite is de trend nu omgekeerd: enkele buitenlandse



slachtfirma's kopen zich in de EU-vleesverwerking in om een marktingang te creëren voor een complete portfolio van vleesopties met vers, bevroren en verderverwerkt vlees (bijv. de Braziliaanse firma Marfrig). Heel wat EU-verwerkers voeren uit naar 3de landen, maar alleen de grootste hebben hun eigen internationale verkoopteam, terwijl de overgrote meerderheid exporteert via internationale handelsfirma's.

Ten slotte heeft de Europese industrie inzake concentratie nog altijd een lange weg te gaan en ondanks de variërende strengheid tussen de soorten, zijn er toch een aantal factoren die bij iedereen dezelfde zijn;

- Overcapaciteit van het slachten, met in tal van bedrijven slachtlijnen die geen 5 volle werkdagen per week kunnen draaien, laat staan 10...
- Kleine bedrijven, die daardoor minder sterk kunnen onderhandelen in de markt, vooral wanneer ze te maken hebben met grote retail klanten.
- Kleine bedrijven die niet rendabel genoeg zijn om te investeren in de modernisering van de slachtlijnen, of waar investeringen moeilijker te realiseren zijn.

Dit plaatst Europese slachtbedrijven in een nadelige positie voor de kostprijs van het slachten en het versnijden, in vergelijking met potentiële invoerders die met grotere bedrijven werken en die in veel gevallen ook een aanzienlijk arbeidskostenvoordeel hebben.

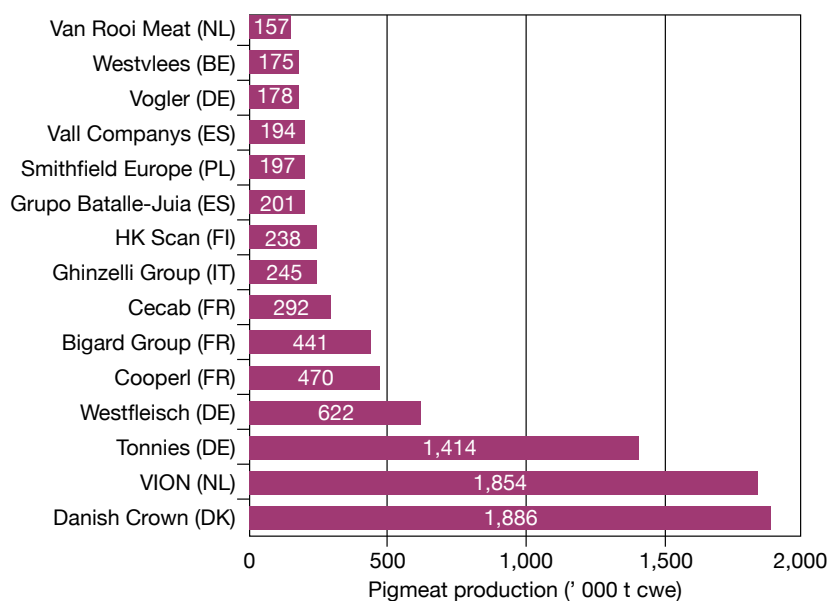


## 4. Slachterij in de EU per Hoofdsoort

### 4.1 Structuur van de Varkensslachterij in de EU

De sectoren van de varkens- en de pluimveeslachterij in de EU zijn de meest geconcentreerde van de soorten. Er zijn 3 belangrijke grote Europese slachtgroepen in de varkenssector, die internationaal meespelen en die elk goed zijn voor > 6% van de totale varkensvleesproductie in de EU.

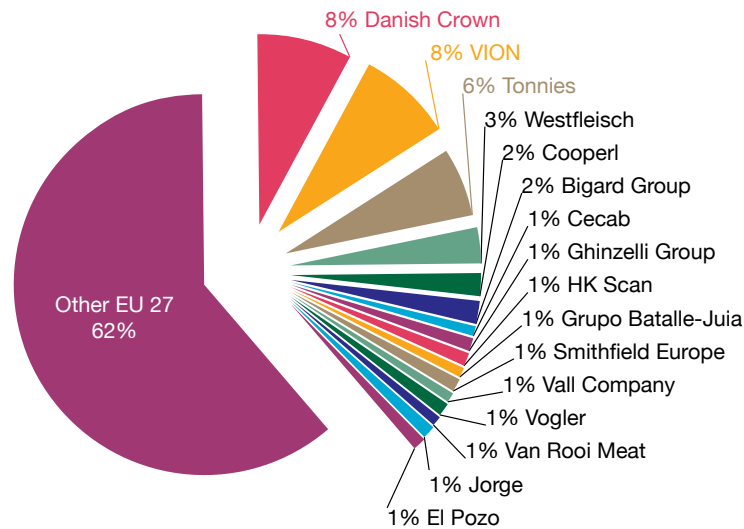
Top 15 Varkensvleesbedrijven in de EU (per volume) – 2010-11



Source: Gira compilations and estimates

De industrie blijft naar concentratie evolueren, want de 15 topbedrijven nemen nu 37 % van de varkensvleesproductie (2010) in de EU voor hun rekening: een stijging in vergelijking met 34 % in 2005. Dit is het gevolg van de sluiting van kleine vleesverwerkers die steeds meer worden vervangen door grote, moderne, geautomatiseerde bedrijven. Deze bedrijven hebben op het vlak van verwerking een kostenvoordeel tegenover de kleinere verwerkers.

### Top 15 Varkensvleesbedrijven Aandeel in EU27 productie (%) – 2010-11



Source: Gira compilations and estimates

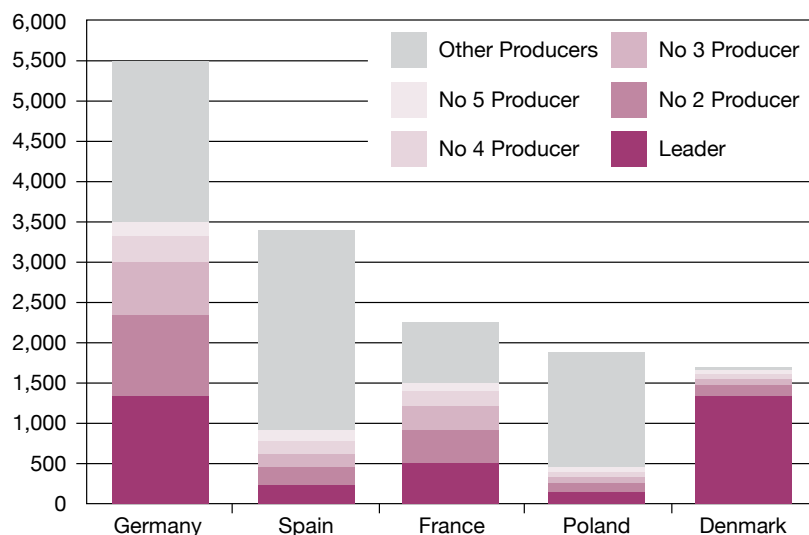
De meeste top 15 bedrijven zijn de laatste tien jaar gegroeid, voornamelijk dankzij fusies en de aankoop van kleinere bedrijven. Maar in sommige landen heeft dit nu zijn piek bereikt, zodat topbedrijven nu op zoek gaan naar opportuniteiten buiten hun thuismarkt. Interessante voorbeelden hiervan zijn:

- **Danish Crown:** is het resultaat van veel fusies tussen de exportgerichte coöperatieve bedrijven in Denemarken. Het is lichtjes gezakt naar een 80 % productieaandeel in de eigen Deense slachterij. Ondertussen is het op zoek naar opportuniteiten voor het slachten en het versnijden in de naburige Duitse markt, waar het dezelfde arbeidsvoordelen kan gebruiken als zijn grote concurrenten (Tönnies & Westfleisch) van de markt. Het heeft een aandeel van 50 % verworven van de Poolse firma Sokolow, en het heeft er verder nog geïnvesteerd in uitbeentoperaties, omdat de kosten daar lager zijn dan in Denemarken. Danish Crown speelt ook een hoofdrol in het VK, waar het lange tijd heeft geïnvesteerd in verderverwerking om een marktingang te openen voor zijn Deens vlees, en waar het in 20 jaar tijd ook slachtactiviteiten heeft verworven om vlees van lokale origine te kunnen leveren voor de bediening van zijn klanten in het VK.
- **Vion:** heeft eveneens marktaandeel verloren op de Nederlandse thuismarkt, na de aankoop van de Hendrix Meat Group en investeringen in zijn bedrijven. Het heeft bedrijven gekocht in het VK en in Duitsland, maar zoals we eerder al zeiden, kwamen de kosten van de integratie en de modernisering precies op een moment van kleine marges in de sector. De rentabiliteit was onaanvaardbaar en andere verwerkers hebben bewezen dat ze meer concurrentiekracht hadden omdat ze niet dezelfde last van investeringen en overheadkosten op hun schouders droegen.
- **Tönnies:** De snelste groeier van de 3 topbedrijven is een Duitse slachterijgroep en de grootste zeugenslachter van de EU. Het bedrijf is de laatste tien jaar in Duitsland zeer succesvol geweest. Het dankt dit succes aan een mix van grote, moderne, geautomatiseerde en efficiënte verwerkingsfabrieken die het bezit en het voordeel van lage arbeidskosten. Tönnies is een hoofdleverancier van de hard discounters Aldi en Lidl, en het is gegroeid

omdat het marktaandeel van zowel vers vlees als verwerkt vlees in de hard discounter markt is gegroeid. Het heeft ook goede inkooprelaties. Bovendien heeft de Tönnies familie ook nog de Zur Muhlen groep van verderverwerkingsbedrijven gekocht. Buiten Duitsland heeft het een slachtbedrijf in Denemarken gekocht en doen groeien. Via deze weg heeft het toegang tot een aantal 3de landen markten waarvoor Duitse bevoorrading niet mogelijk is. Het is ook bezig met investeringen in Rusland. Maar een familietwist zou kunnen leiden tot een herstructurering van de zaak.

Na de 15 topbedrijven volgt er een lange staart slachtbedrijven in de EU die voornamelijk nationaal gericht zijn, en die minder dan 100.000 t cwe (cwe = Carcass Weight Equivalent = equivalent geslacht gewicht) varkensvlees per jaar produceren. Veel van deze bedrijven hebben dringend nood aan modernisering, maar ze kunnen wel blijven doorwerken omdat de installatie al is afbetaald, zodat ze nog altijd kunnen concurreren met grotere en beter uitgeruste verwerkers. Bij de landen met de grootste varkensvleesproductie is vooral de fragmentering van de eigendommen in Spanje en in Polen frappant.

**Concentratie in de grootste varkensvleesmarkten in de EU – 2010/11**



Source: Gira estimates

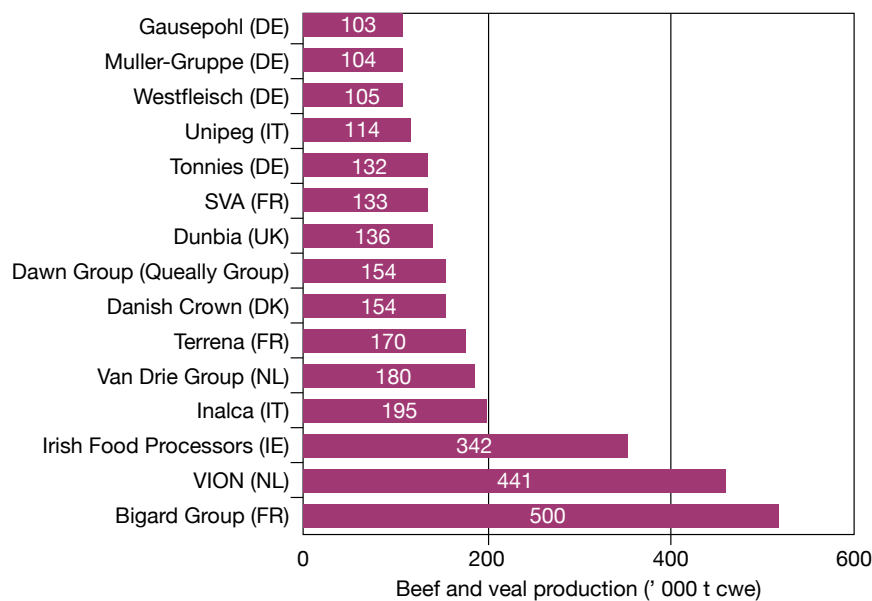
## 4.2 Structuur van de Rundveeslacht in de EU

De rundvee slachtindustrie is heel gefragmenteerd, met slechts 3 noemenswaardige grote medespelers, gevolgd door een lange reeks middelgrote bedrijven en een nog langere reeks kleinere slachtbedrijven met één fabriek (die soms meerdere soorten verwerkt)!

In 2010-11 hadden de 15 topbedrijven 36% van de totale EU-rundvleesproductie in handen; dus meer dan de 30 % in 2005. De topbedrijven zijn gegroeid dankzij fusies en verwervingen, terwijl heel wat kleine slachtbedrijven moeten sluiten omdat ze niet kunnen concurreren met de efficiënte werking van de grotere bedrijven, of omdat ze geen toegang krijgen tot het moderne retail systeem.



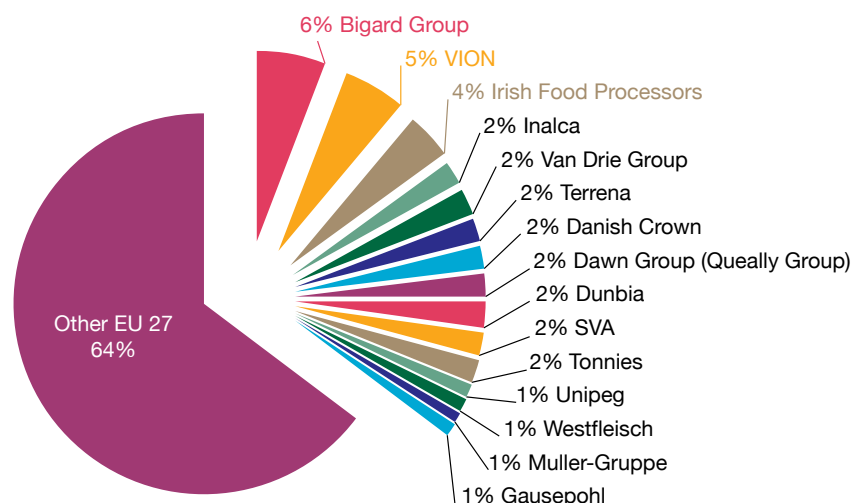
### Top 15 Rund- & Kalfsvleesbedrijven in de EU (per volume) – 2010-11



Source: Gira compilations and estimates

Slechts 3 van de 15 Rund- en Kalfsvleesbedrijven behoren ook tot de EU Top 15 van de slachtbedrijven (met hun productievolume) en zowel Bigard als Vion hebben een aanzienlijke varkensvleesactiviteit. Behalve de Ierse firma's (ABP, Dawn en Kepak), het Britse Dunbia, Vion, en de Nederlandse onderneming Van Drie, zijn de andere topbedrijven voor rundvleesproductie gericht op hun thuismarkt, met geen echte multinationale rundvleesproductie in hun werking... hoewel ze toch een beetje actief zijn in de exportverkoop.

### Top 15 Rund- & Kalfsvleesbedrijven Aandeel in de EU27productie (%) – 2010-11

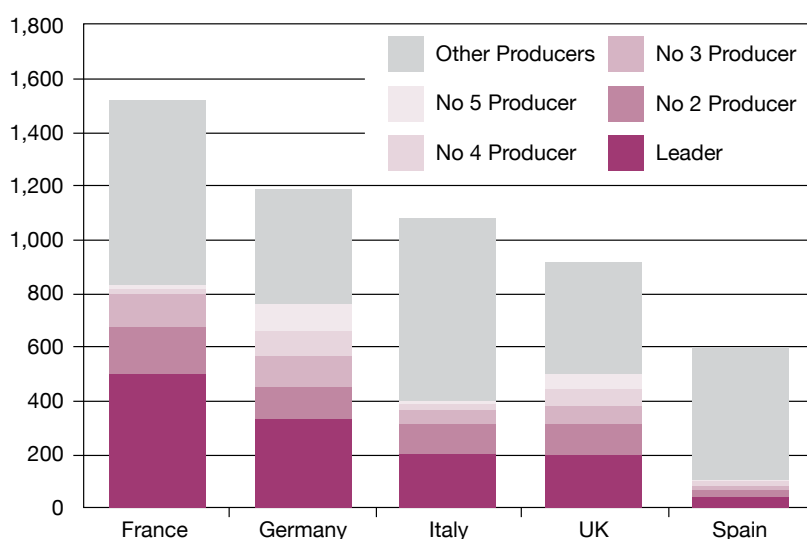


Source: Gira compilations and estimates

De toonaangevende landen met de grootste rundvleesproductie hebben een stevige binnenlandse consolidatie: in Frankrijk, Duitsland en het VK is >55% van de nationale productie in handen van de top 5 van nationale spelers.



### Concentratie in de grootste rundvleesmarkten in de EU – 2010/11



Source: Gira estimates

Door de trage maar zekere afbouw op lange termijn van de Europese rundveestapel en het melkvee is er nu een tekort aan slachtvee in vergelijking met de verwerkingscapaciteit in heel wat EU-landen. Dit heeft geleid tot een aantal ernstige structurele kwesties in de rundveeslachterij, waarbij weinig ondernemingen bereid zijn om de kosten te dragen voor bedrijfssluitingen die de overblijvende bedrijven in de sector ten goede zouden komen. Ondertussen zijn slachtbedrijven voortdurend stijgende prijzen voor slachtvee aan het betalen om de verwerking in hun bedrijven te handhaven. Desondanks slagen tal van bedrijven in Europa er zelfs niet in om 5 werkdagen per week te draaien.

## 4.3 Structuur van de Pluimveeslachterij in de EU

De opvallende kenmerken van de Europese braadkippensector zijn: de gestage groei, de verticale integratie (waarbij het merendeel van de productie door de integreerders wordt geregeld)... maar ook het bescheiden rendement in de loop der jaren. De moderne verderverwerkingssector van pluimveeproducten is in ruime mate overgestapt naar het gebruik van geïmporteerd ingrediëntvlees, hetzij rauw vanuit Brazilië, hetzij gegaard vanuit Thailand. Braadvlees van de thuismarkt vindt met moeite een afzet in de verderverwerking.

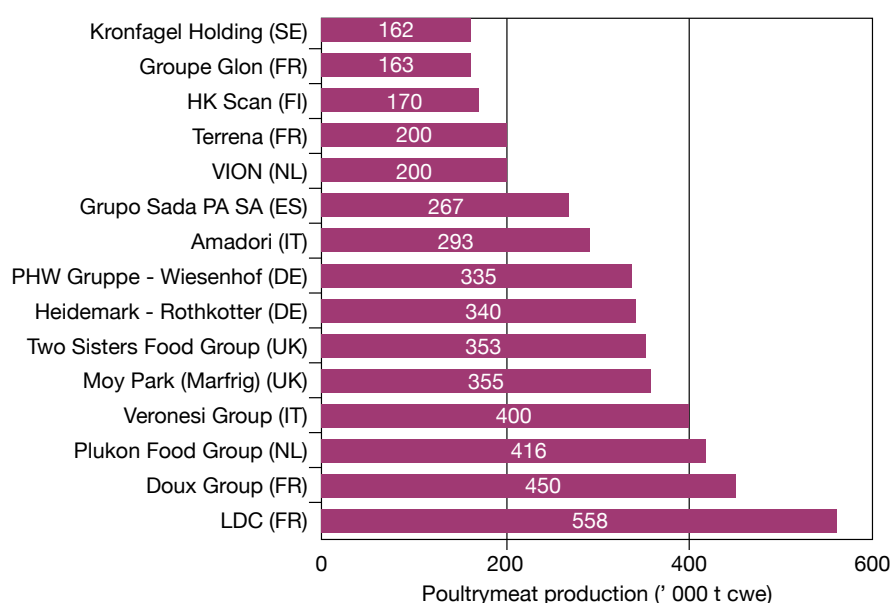
De sector van de pluimveeslachterij in de EU is meer geconcentreerd: 38 % van de slachtactiviteit wordt uitgevoerd door de 15 topondernemingen. Ooit bedroeg dit concentratieniveau zelfs 51 %! De terugval naar 38 % is te wijten aan de inkrimping van 2 van de Europese topspelers sinds 2006. Dit verschijnsel zien we in geen enkele andere slachtsector en het is het gevolg van buitengewone omstandigheden, vermits de andere hoofdspelers in de pluimveesector zijn doorgegaan met consolideren, op zoek naar synergismen tussen bedrijven, leveringscontracten en in bepaalde gevallen buiten de nationale grenzen.

De twee grote bedrijven die een inkrimping beleefden, zijn de voormalige nummers 1 en 2 in de EU: Doux & Veronesi (Aia). Beide ondernemingen waren sterk geïntegreerd en ze hebben zwaar geleden onder de impact van ziekten (vogelgriep HPAI) en hoge voederkosten, waardoor de prijzen van hun levend pluimvee hoger stegen dan wat concurrentiematig

haalbaar was. Doux had ook nog een productie- en slachtactiviteit in Brazilië, die het onlangs in het kader van zijn herstructurering heeft afgestaan. De laatste jaren heeft de Franse kernactiviteit enkele heel moeilijke jaren beleefd. De groep werd in 2012 onder gerechtelijke bewindvoering geplaatst en ze ondergaat nu een herstructurering waarbij een deel van de activiteit door de Barclays Bank wordt overgenomen.

De leider van de sector, het Franse LDC, is gegroeid dankzij een stevige kernactiviteit en opportunistische verwervingen. In de vooraanstaande EU-landen (gebaseerd op productievolumes) is het globale aandeel van de 5 toponderningen de laatste 6 jaar niet veel veranderd, maar het bezit van deze aandelen wel, met toenemende grensoverschrijdende investeringen vanuit een industrie die op de thuismarkt gericht was en nog steeds is, met de beste prijs voor verse kip, geleverd aan haar thuismarkt.

### Top 15 Pluimveebedrijven in de EU (per volume) – 2010-11



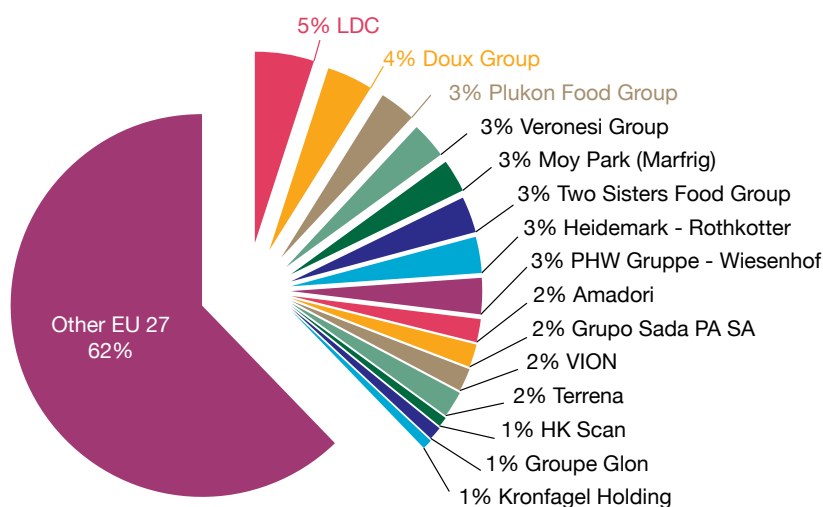
Source: Gira compilations and estimates

Bij de hoofdspelers is er een golf van fusie- en verwervingsactiviteiten geweest. De Duitse hoofdspelers hebben hun positie verstevigd, eveneens met fusies tussen de braadkip- en de kalkoensector. Plukon is fors gegroeid: met operaties in Duitsland en België en met zijn Nederlandse kernactiviteit. Moy Park was aangekocht door de Braziliaanse rundvleesverwerker, Marfrig. Two Sisters heeft Storteboom verworven. Vion kocht de Grampian braadkipactiviteit, samen met diens rood vlees activiteiten, enzovoort, enzovoort.





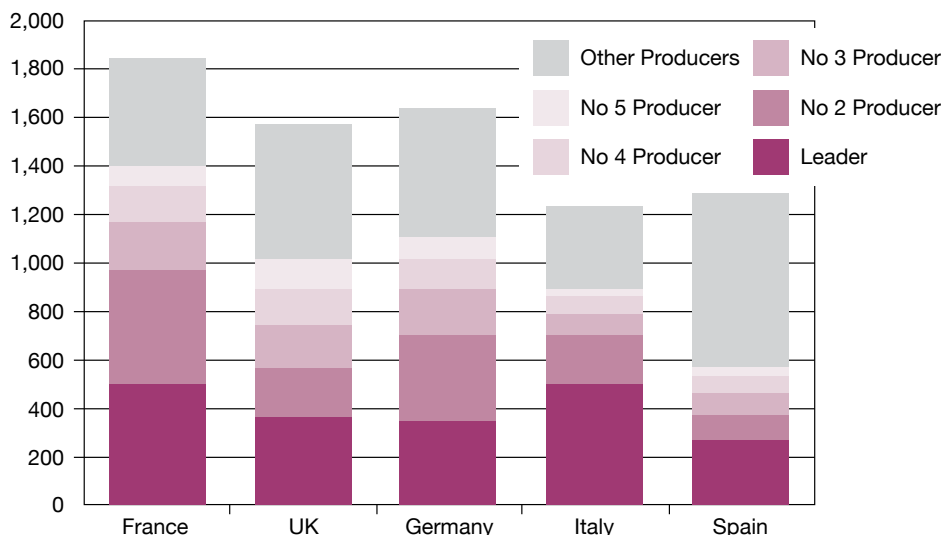
### Top 15 Pluimveebedrijven Aandeel in EU27 productie (%) – 2010-11



Source: Gira compilations and estimates

In de landen op kop van de pluimveeproductie is er meer concentratie van de industrie dan in de kleinere (vooral Oost-Europese) producerende landen. Frankrijk heeft meer dan 75 % van de productie van de top 5 in handen, maar het heeft woelige jaren gekend door de zware concurrentie voor het binnenhalen van grote contracten. In Duitsland nemen de 5 topfirma's meer dan 66 % van de markt voor hun rekening, en in het VK is dit 60 %.

### Concentratie in de toonaangevende pluimveemarkten in de EU – 2010/11



Source: Gira estimates

In de strijd om de stijgende voederkosten niet door te rekenen aan de klant, voor een product dat door velen wordt beschouwd als een basisbestanddeel van het winkelmandje, forceren sommige retailers een verandering in de bevoorradingsstructuur. Bij enkele retailers is er een duidelijke trend geweest, enkel bij vers kippenvlees van eigen oorsprong, om selectief gebruik te maken van geïmporteerd vers kippenvlees voor geselecteerde lijnen. Dit gebeurt in eendrachtige samenwerking met gevestigde kippenslachtgroepen die van strategie veranderen om internationaal te worden, en om vooral een deel van hun retail aanbod van verschillende (goedkopere) herkomsten te kunnen importeren.



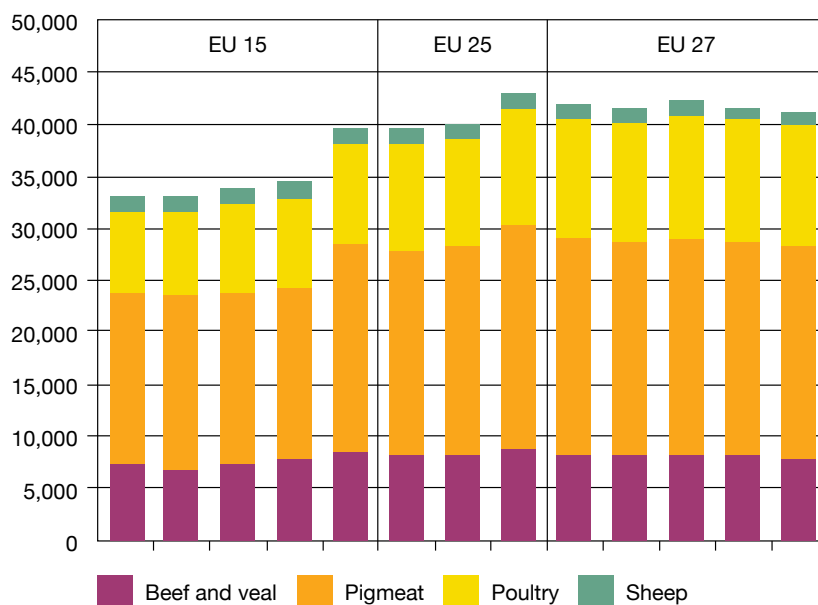
## 5. Vleesvoorraad en Vraag in de EU

### 5.1 Consumptie

Bovenaan de vleesconsumptie in de EU staat varkensvlees, gevolgd door gevogelte, met erna het krimpende rundvleesaandeel en schapenvlees dat hoofdzakelijk een nicheproduct is, maar dan wel met enige sterke specifieke regionale en etnische vereisten. Met zijn >40 miljoen ton is de totale vleesconsumptie van de EU enorm... maar het is een volgroeiende en eerder stabiele markt. Er is een voortdurende overschakeling naar kip omdat dit relatief weinig kost, om sociale redenen (toename van gemakkelijk te bereiden maaltijden) en om zijn vetarm imago. Er zijn ook korte termijn impacten van eetgrillen (bijv.: Atkins) en dierenziekten (bijv.: HPAI vogelgriep).

De laatste 4 jaar is de totale vleesconsumptie gekrompen door de stijgende kostprijs van vlees en het ongunstig economisch klimaat. De consumenten hebben gekozen voor minder uitgaven en dus voor goedkoper vlees (bijvoorbeeld burgers en gehakt in de plaats van biefstuk) en daarna zijn ze overgestapt naar nog goedkoper vlees, meer bepaald kip. Een trend die we overal in de EU zien opduiken. Deze dynamiek verdwijnt niet bij de grote moderne retail ketens, met een agressieve prijzenconcurrentie tussen ketens betreffende de voornaamste kruideniersartikelen, inclusief de voornaamste vleesartikelen. Dit gebeurt allemaal ondanks de gestegen producentenprijzen voor vee, omdat de hoge voederkosten de bevoorrading hebben beperkt en de producentenprijzen de hoogte hebben ingejaagd.

Vleesconsumptie in de EU, 2000-2012(f) Totaal '000t cwe (equivalent slachtgewicht)



Opmerkelijk genoeg resulteerde dit in de EU in een trend van stijgende vleesuitgaven (in reële termen) met dramatische stijgingen in 2007/08 en ook in 2011 met stijgingen van globale artikelprijzen. Dit heeft de importdruk op de EU (zoals uit Brazilië) enigszins verminderd omdat andere markten aantrekkelijkere prijzen hebben, en dit heeft ook de uitvoer vanuit de EU naar dezelfde markten aangemoedigd. Ondanks de enorme macht van de moderne retail

sector in de EU, zijn de prijzen van de vleesproducenten gestegen in antwoord op de stijging van de inbrengkosten van boerderijen. Maar de marges in de slacht- en verwerkingsindustrie zijn zwaar onder druk gezet om de stijging van de consumentenprijzen tot een minimum te beperken.

Niettegenstaande de voortdurende economische problemen en de gestegen vleesprijzen, is de vraag naar vlees in de EU opmerkelijk sterk, met veel innovaties die moeten helpen de consumptieniveaus op peil te houden in een markt die steeds meer gefixeerd is op tijdwinst in plaats van smaak.

Ten slotte moeten we er ook rekening mee houden dat er in de EU verschillende markttrends bestaan. De meest opmerkelijke hiervan is de kloof tussen de Nieuwe Lidstaten in Oost-Europa die een kleinere vleesconsumptie per hoofd hebben dan hun westelijke tegenhangers, maar die jaar na jaar een groei kennen, in tegenstelling tot een stagnering en zelfs een lichte terugval in het westen.

## 5.2 EU-Vleesbalansen

Vleesbalansen zijn een snelle manier om de globale industrie in de EU te beschrijven per soort, en te begrijpen wat de basisdynamieken zijn tussen productie, handel en consumptie.

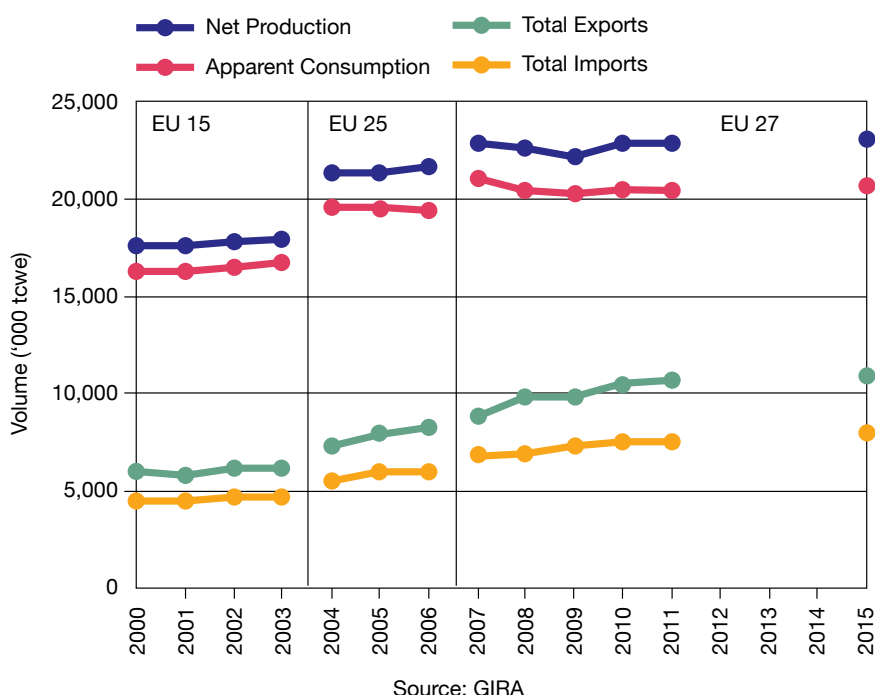
### 5.21 Varkensvlees

De Europese varkensvleesconsumptie is volgroeid, met enkele schommelingen die te wijten zijn aan de relatieve prijs (in vgl. met andere vleessoorten), en de occasionele crisissen van de ene of de andere soort. Ongeveer 65-70% van het EU-Varkensvlees wordt in verderverwerkte vorm gegeten: worsten, ham, paté, bacon, enz. - in tal van traditionele producten met vaak regionale merknamen. Europees vers varkensvlees wordt vooral uit plaatselijke productie aangevoerd, maar deze definitie gaat vaak niet op voor verwerkte producten, ondanks de heel regionale aard van alle verwerkte varkensvleesrecepten die de plaatselijke bevoorrading helpt beschermen (hoewel men deze recepten vaak zal produceren met vlees dat ingevoerd is uit andere EU-Lidstaten).

De onderstaande grafiek toont de samenvoeging van de balanstabellen van alle EU27-Lidstaten. Hij schetst een duidelijk beeld van een enorme... maar eerder stabiele productie- en consumptiesituatie. Hij toont ook een stijgende trend voor export en import. Dit is grotendeels handel tussen Lidstaten, maar met een groeiende netto exportbalans, die nu succes kent in de exportmarkten van de 3de landen. Maar het totale importcijfer impliceert dat bijna 40 % van het Europees varkensvlees een nationale grens overschrijdt alvorens het wordt geconsumeerd. Deze enorme handel van 8 miljoen ton bestaat omdat er prijsverschillen tussen de landen bestaan. De onderliggende reden is dat verwerkers en retailers extreem gevoelig zijn voor de grondstofkosten. Dit verklaart waarom de hele keten voortdurend streeft naar het drukken van de kosten: daarover gaat het als het op overleven aankomt!



### Varkensvlees Balans in de EU, 2000-2012(f) ('000t cwe, equivalent geslacht gewicht)



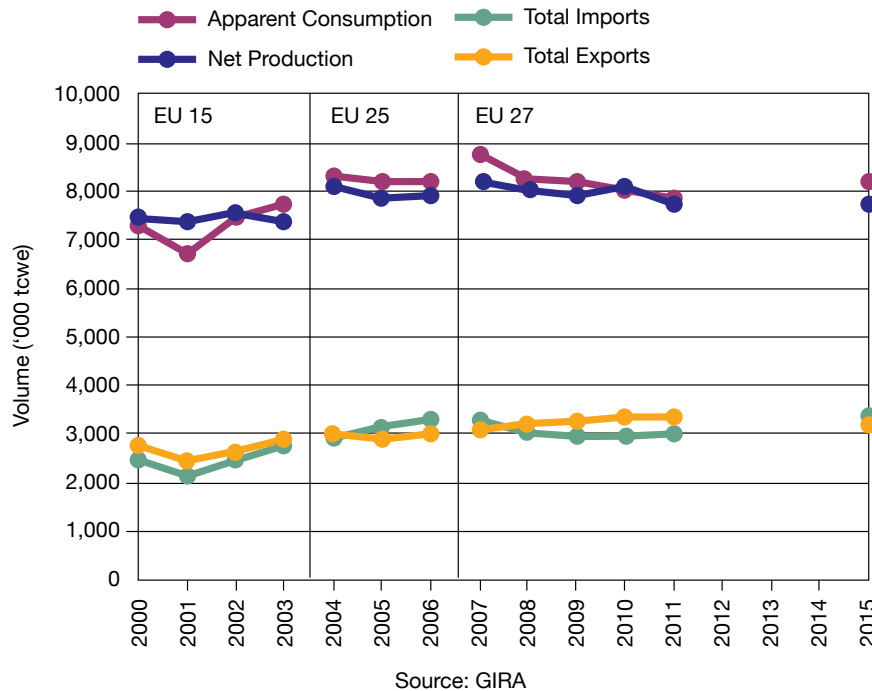
De EU is een netto uitvoerder van varkensvlees (een overvloedige hoeveelheid van ongeveer 2 miljoen ton) met een toenemende vraag naar export vanuit nieuwe markten in Azië (vooral China) en Afrika (voor stukken van mindere kwaliteit), terwijl andere ontwikkelde markten zoals Rusland moeilijker zijn geworden en de volumes schommelen.

Ondanks de hoge fokkosten in de EU hebben de schaaltoename en de doorgedreven mechanisering in slachterijen ervoor gezorgd dat bepaalde versneden stukken kunnen concurreren in selectieve exportmarkten. Dit lukt zelfs tegen de “industriële macht” van de Noord-Amerikaanse verwerkers met hun indrukwekkend fokkostenvoordeel dat enorm groot wordt gemaakt door de productie- en marketingschaalvoordelen van hun reusachtige verwerkingsbedrijven. Succes in exportmarkten van 3de landen is vitaal voor EU-verwerkers (en boeren) om voor selectieve stukken en stukken van het 5de Kwartier betere prijzen te kunnen bedingen, die de marges van de voorraadketen aanzienlijk vergroten. Nog belangrijker is het verdedigen van de EU-markt tegen de invoer van ingrediëntvlees met een lagere kostprijs. Momenteel wordt dit doel ruimschoots bereikt dankzij de tariefcontingenten (TC). Een versoepeling van importtarieven door middel van Vrijhandelsakkoorden en/of een WHO-overeenkomst, zou een grote bedreiging vormen voor de hele EU-varkensvleesketen... als we kijken naar het vleesvolume dat momenteel tussen Lidstaten wordt verhandeld.

## 5.22 Rundvlees

De Europese rundvleesproductie kende een trage achteruitgang op lange termijn door zijn relatief hoge kostprijs in vergelijking met de globale concurrentie en door het dalend aantal kalveren afkomstig van het melkvee<sup>6</sup>. Dit is een trendverandering uit de periode 2001-08, toen de vraag herstelde na de daling veroorzaakt door de reactie van de consumenten die minder kochten door de BSE-crisissen<sup>7</sup>, terwijl de invoer vanuit Zuid-Amerika sterk toenam.

Rund- & Kalfsvleesbalans in de EU, 2000-2012(f) ('000t cwe, equivalent geslacht gewicht)



De consumenten vinden dat rundvlees duur is, zodat het in de huidige omstandigheden voor stukken van hoge kwaliteit moeilijk is om afzet te vinden. Dat is ook de reden waarom de consumenten van biefstuk en braadstukken zijn overgestapt naar gehakt en in blokjes gesneden vlees. Men gaat ervan uit dat >55% van het geconsumeerde rundvlees in de EU momenteel gehakt is. Ondanks de prijsstijgingen van rundvleesgehakt, zijn de marges van verwerkers en retailers gekrompen door de hogere productieprijs en de kleinere verwerkte volumes.

<sup>6</sup> Dit is belangrijk omdat 60 % van de koeien voorbestemd is om melkkoe te worden. De Europese melkproductie wordt beperkt door melkproductiequota's. Omdat de melkproductie per koe jaar na jaar stijgt, zijn er minder koeien nodig.

<sup>7</sup> Men mag het belang van de BSE-crisis voor de rundvleesindustrie in het bijzonder en de vleesindustrie in haar geheel, niet onderschatten. Deze crisis heeft veel veranderingen geforceerd in de werkpraktijken (veel hiervan in goede zin), maar ze heeft ook de kosten verhoogd en de inkomsten verminderd (bijvoorbeeld door de vernietiging van Vlees & Botmeel).



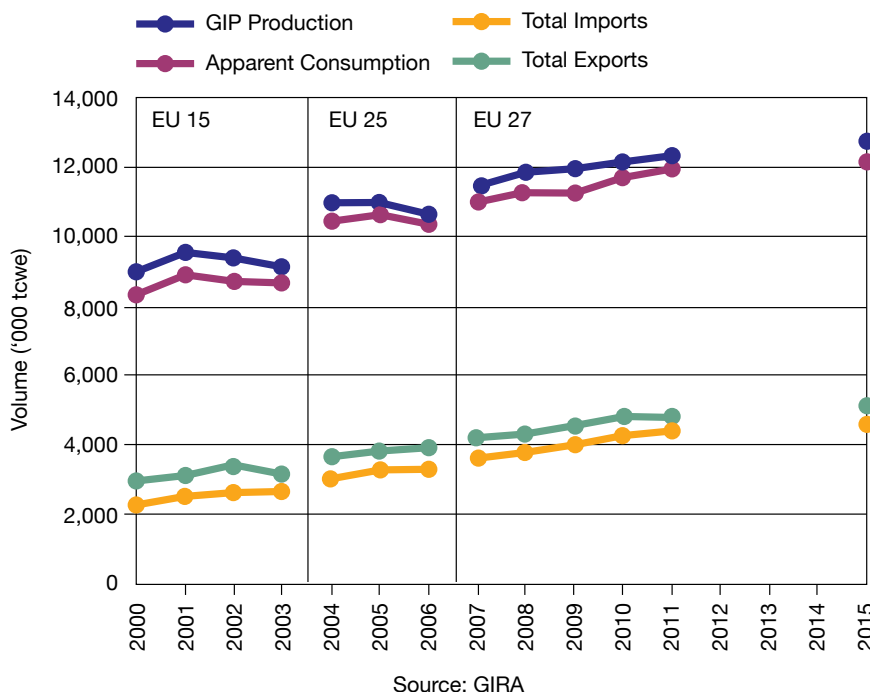
Met een grote vraag in het Midden-Oosten en in Noord-Amerika naar zowel rundvee als rundvlees, is de EU export<sup>8</sup> de laatste jaren gestegen, zodat men een deel van de consumptiedaling in de thuismarkt kan compenseren. Dit is een grote factor geweest voor het opdrijven van de productie... en dit is van essentieel belang voor de boeren, maar een probleem voor de verwerkers. Zij moeten immers vechten om de gepaste prijsverhogingen te bedingen bij hun binnenlandse consumenten.

Tegelijkertijd is de import<sup>9</sup> zwak gebleven door aanhoudende situaties in grote leverancierlanden (vooral Brazilië) en door een grote wereldwijde vraag die helpt productie uit de EU te halen, en de globale prijzen hoog te houden. Dit heeft op korte termijn enige beschutting geboden aan de Europese rundvleesindustrie... die moeilijk zou kunnen concurreren met de invoer van goedkoper rundvlees, als ze niet zou kunnen genieten van de grote bescherming van de tariefcontingenten en de niet-tariefgebonden barrières, zoals het invoerverbod van vlees van met hormonen behandelde runderen.

### 5.23 Plumveevlees

De laatste jaren heeft pluimveevlees een gestage groei van de vraag gekend, die te danken is aan de sinds lang bestaande trends gericht op handige, goedkopere vleeskeuzen. Het groeipercentage is de laatste jaren hoger geweest, rechtstreeks veroorzaakt door de aanhoudende crisis in de EU, waardoor de consumenten afstappen van duur rund- en schapenvlees.

Balans van Plumveevlees in de EU, 2000-2012(f) ('000t cwe, equivalent geslacht gewicht)



8 Slachterijen zijn ook veel bedrevenener geworden in het exporteren van 5de kwartierstukken naar Afrika en Azië, waar de prijzen veel hoger zijn. Dit is een strategie die schaalvoordelen vereist, omdat exportmarkten normaal gezien hele containers van hetzelfde product willen (niet gemakkelijk voor kleine provinciale rundveebedrijven)!

9 Het totale importcijfer in de grafiek vertegenwoordigt de som van de import door de EU-Lidstaten; het merendeel hiervan is handel binnen de EU. In feite is het importvolume van 3de landen in 2008 dramatisch gedaald door de Braziliaanse bevoorradingsproblemen en de financiële crisis.



In de retail is de vraag vooral gericht op vers gevogelte van binnenlandse origine (voornamelijk braadkippen), hoewel er een sluipende trend bestaat om kip uit andere bronnen dan de EU te halen voor gebruik in de EU-retail, zoals de prijswaarde aantoont. De import uit 3de landen omvat bevroren kip (rauw of gegaard) en de voornaamste invoer gaat naar de markten van de verduidelijking of de foodservicesector. De uitvoer heeft wat vaart verloren door de mindere vraag vanuit Rusland, maar hij heeft opportuniteiten ontwikkeld in andere markten, zoals het Midden-Oosten en Azië.

## 5.3 EU-Vleeshandel

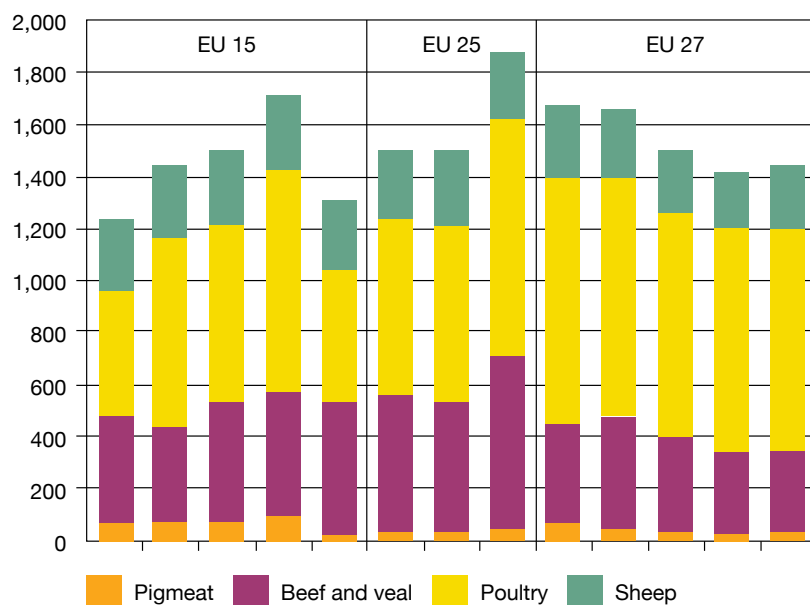
### 5.31 Import

De vleesimport blijft een hoofd dreiging vormen voor de Europese vleesindustrie in haar geheel; deze dreigingen komen normaal van landen die een voederkostenvoordeel hebben tegenover de EU en vaak ook van landen met lagere welzijnsregelingen en veel minder beperkingen rond de praktijken van veestapelbeheer. Dat alles leidt tot lagere productiekosten bij de kwekerijen. Dit geeft aan slachtbedrijven toegang tot goedkopere levende dieren dan de dieren die in de EU beschikbaar zijn, vaak met hetzelfde kwaliteitsniveau.

In deze landen hebben de verwerkers een aanzienlijk voordeel inzake arbeidskosten, omdat de arbeidsnormen er lager zijn. Omdat bedrijven moeten beantwoorden aan EU-specificaties voor voedselveiligheid als ze aan de EU willen leveren, gaan ze in hun binnenlandse markten behoren tot de beste bedrijven (in dit opzicht behoren bedrijven gericht op Japan tot de beste).

Deze twee factoren geven aan de invoer naar de EU een aanzienlijk prijsvoordeel ten aanzien van de binnenlandse productie. En terwijl de consumenten vaak bereid zijn om in de retail iets meer te betalen voor een binnenlands product, zijn ze zich hiervan totaal niet bewust bij foodservice of verduidelijkte producten.

EU-Import uit 3de Landen, 2000-2012(f) ('000t cwe, equivalent geslacht gewicht)



\* including the carcass equivalents of live animals



De importvolumes zijn beperkt door een aantal quota en tariefssystemen die zijn uitgewerkt om de EU-vleesproducenten te beschermen tegen hun kostennadeel, hoewel deze bescherming stilaan wordt uitgehold door vrijhandelsovereenkomsten en de vereisten van de WHO...

In de toekomst kunnen Europese producenten niet rekenen op een dergelijke hoge bescherming tegen goedkopere invoer uit 3de landen. In de plaats daarvan zullen ze naar meer rendement in hun productie moeten streven. Uiteraard heeft dit een weerslag op de slachtsector in de EU, vermits deze voor zijn verwerkingen afhankelijk is van de binnenlandse kwekerijenproductie. Dit oefent ook druk uit op de relatie met hun klanten, zoals de verderverwerkers, de retail en de foodservice, die toegang willen krijgen tot goedkoper importvlees.

## 5.32 Export

In het verleden hebben Europese vleesproducten problemen gehad omdat de productiekosten in de EU hoog zijn in vergelijking met andere uitvoerders in de wereld. In het geval van rundvlees heeft het handelsverbod<sup>10</sup> dat Europa meermaals opgelegd kreeg door de BSE-crisissen, eveneens een enorme schade aangericht. De laatste jaren echter is de EU-export naar 3de landen sterk gegroeid. Deze groei werd aangezwengeld door de toenemende internationale vraag, de stijgende internationale prijzen, de opportuniteiten om bijproducten uit te voeren, en de behoefte van EU-slachtbedrijven om betere alternatieve afzetmarkten te vinden, om zodoende een deel van de druk die de retail op hun marges uitoefent, weg te nemen.

Dit heeft men bereikt door stukken waarnaar weinig vraag is in de EU, uit te voeren naar markten waar er meer vraag naar is. Deze markten omvatten Afrika en het Verre Oosten, die de laatste jaren sterke, zij het opportunistische kopers van Europese bijproducten & ongewilde stukken zijn geworden.

Deze nieuwe markten staan niet open voor iedereen. Zo is de grootste hindernis het samenvoegen van uitvoerbare hoeveelheden (gewoonlijk minimum 20 ton in transportcontainers) en de aandacht die men moet besteden aan details. Dit vergt extra arbeid om de stukken te snijden en voor te bereiden voor de export, volgens de specifieke vereisten van de koper.

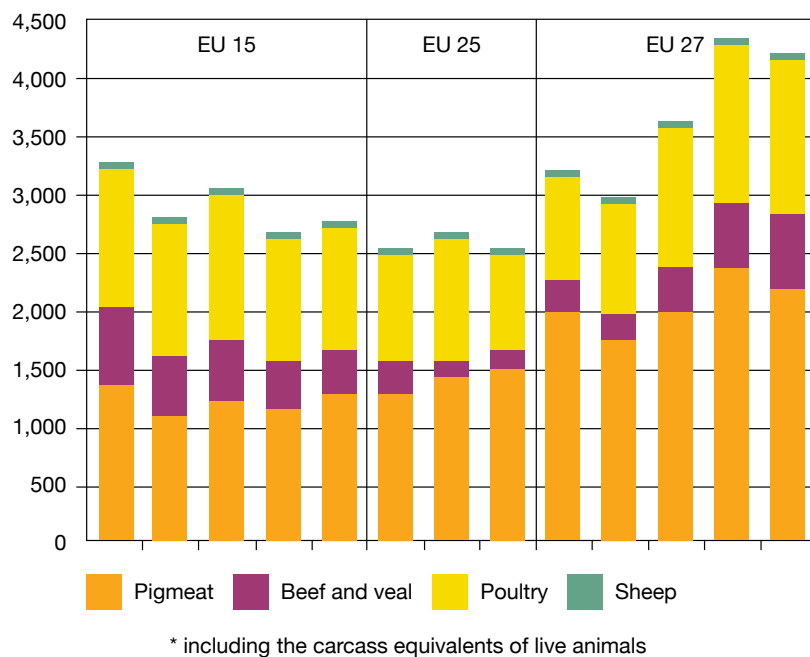
---

*10 Nu BSE veel minder opduikt en de praktijken van het BSE-risicobeheer zeer geloofwaardig worden geacht, gaat de exportmarkt voor EU-rundvlees stilaan open.*





EU-Export naar 3de Landen, 2000-2012(f) ('000t cwe, equivalent geslacht gewicht)



De Europese export zal in de toekomst moeilijk blijven door de productiekosten die hoger zijn dan deze van de voornaamste concurrenten. Toch hebben de slachtgroepen de vaste wil om op verkenning te gaan in deze afzetmarkten die toch enkele volumes zullen compenseren die ze zijn kwijtgeraakt aan meer traditionele markten zoals Rusland.



## 6. Krachten voor Verandering

De onderstaande illustratie geeft een samenvatting van de voornaamste krachten voor verandering die op de Europese vleesindustrie inwerken, met de strategische implicaties uitgedrukt in de groene “buitencirkel”. Enkele hoofdthema’s worden aangekaart op de volgende bladzijden. De algemene boodschap is overduidelijk: deze industrie is een sector met een relatief lage marge, die onder een enorme druk staat. De industrie beschikt niet over kapitaal, noch winst, noch cash flow om hierop gepast te reageren. Dus de veranderingen zullen tijd vergen ... en slachtoffers zijn er en zullen er nog vallen.

### Beknopte illustratie van de krachten voor verandering in de Europese vleessector

Sterke krachten voor verandering die ontwikkelingen stimuleren...Voorzichtig optimisme... maar sterk concurrentievermogen



### 6.1 Kosten Veestapel: onder druk van consumentenweerstand

De Europese slachtbedrijven hebben de laatste jaren onder zware druk gestaan om in hun kosten te snoeien en efficiënter te werken. In het huidige klimaat wordt dit nog verergerd door de dubbele druk van:

- Stijgende prijzen van de veestapel door beperkte bevoorrading, stijgende fokkerijkosten<sup>11</sup> en stijgende internationale productprijzen.
- Consumentenweerstand tegen hogere prijzen, omdat retail ketens zich ertegen verzetten om prijsstijgingen door te rekenen aan de consumenten die nu al de groeiende pijn voelen van de in zowat heel Europa heersende recessie.

<sup>11</sup> De kostprijs van de kweekproductie is gestegen en de boeren hebben hogere prijzen nodig om enigszins te renderen en om de voederkosten en andere ruwe inbrengkosten te betalen die voortdurend stijgen.

Dit dwingt slachtbedrijven ertoe om almaar driester om te gaan met hun kostencontroleproces; ook al omdat de retailers gebruik maken van de altijd aanwezige dreiging om naar een andere leverancier te gaan (ze zijn verplicht hun prijzen te drukken om het contract te winnen), of ze dreigen zelfs naar een invoerder te stappen, om meer macht over de slachtgroep te krijgen.

De HoReCa (Hotel Restaurant Catering) sector is al importbronnen aan het gebruiken (zowel uit EU-landen als uit landen buiten de EU) voor zijn bevoorrading van vers / bevroren vlees, vermits de consumenten toch niet kunnen zien waar het vlees vandaan komt, en de meesten toch vooral naar de prijs kijken.

Verwerkers zijn actief aan het zoeken naar export afzetmarkten om hun klantenbasis te diversifiëren. Dit omvat 3de landen – vooral voor een toenemend scala en volume 5de kwartierstukken. Om de opportuniteit en de rentabiliteit van marges te maximaliseren, streven de slachtgroepen ook naar een waardetoevoeging, door voorwaarts te integreren in:

- Secundair versnijden (helpt fabrieken te gebruiken die onder hun capaciteit werken),
- Retail verpakking (is vaak een manier om een grote meervoudige retail klant te behouden),
- Verderverwerking, waardetoevoeging, maar ten koste van het investeren in nieuwe marktgebieden.

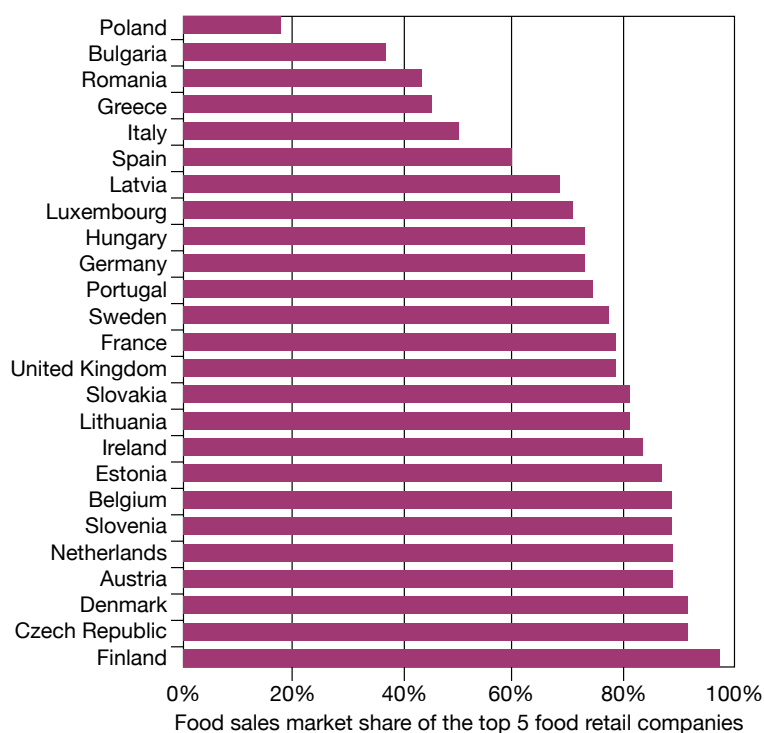
Deze opties zijn niet mogelijk voor alle bedrijven en ze zijn ook kapitaalintensief, met domeinen zoals retail verpakking die steeds meer geconcentreerd in handen zijn van enkele grote spelers in elke nationale markt.

## 6.2 Druk van Retailers op de Bevoorradingketen

De volgende afbeelding illustreert hoe de moderne retail handel in elk Europees land geconcentreerd in handen is gekomen van enkele firma's. Dit wordt nog verergerd door het feit dat de voornaamste retailers hun operaties aanzienlijk internationaal hebben gemaakt en aankoopcentrales hebben voor hun internationale operaties, zodat ze over veel meer koopkracht beschikken.



### Voeding: marktaandeel van de Top Vijf Voedingsdistributeurs in Europa – 2010



Source: Gira compilation

De moderne retailers hebben een aantal vitale stappen gezet om deze fenomenale macht over hun vleesbevoorradingsketen te krijgen:

- Het moderne retailer aandeel van de retail vleesmarkt is gegroeid door het snel verloren gaan van traditionele, onafhankelijke slagerijafzetgebieden;
- Tal van succesvolle supermarkt retailers van vlees zijn overgestapt naar de industriële winkelklare verpakking van hun vers vlees. In sommige gevallen is dit contractueel uitbesteed aan gespecialiseerde verpakkingsfirma's voor de retail... Het beste voorbeeld hiervan is de Hilton Food Group, die niet achterwaarts geïntegreerd is in de slachterij... en die belangrijke retail overeenkomsten heeft gesloten in het VK, Ierland, NL, Zweden, Polen en nu ook in Denemarken;
- Het merken van vers vlees wordt ruimschoots overgenomen door hun huismerken: deze worden subtiel genoeg aangeduid om in te spelen op verschillende prijsfactoren: premium, bio, gezond eten, voornaamste trend, ... en besparing;
- De hard discountketens Aldi en Lidl hebben hun afzet in heel Europa uitgebreid. Ook zij zijn overgestapt naar vers vlees in een industrieel winkelklaar geleverde verpakking in het kader van een uitrolstrategie die zowat 10 jaar geleden is begonnen. In bepaalde markten (vooral Duitsland) hebben ze al een groot aandeel van de retail van verwerkt vlees. Hun agressief prijzenbeleid dwingt alle andere retailers om te reageren;



- Er is bij de retailers een voortdurende strategie geweest om hun vleesbevoorradingketens te rationaliseren. Ze concentreren het volume op een klein aantal leveranciers en ze delen mee in de winst van de schaalvoordelen van de productie. Ze gaan ook ver terug in de keten om onnodige schakels, zoals groothandelaars of veilingen in de keten te elimineren. Hoe korter de keten, des te gemakkelijker het is om druk uit te oefenen, en om te profiteren van de druk op de marge;
- Retailers zoeken naar import; buiten hun binnenlands gebied zoeken ze naar bronnen van vers vlees om een selectieve margedruk uit te oefenen op bestaande leveranciers, en ze zoeken ook naar extra volumes om over te onderhandelen met promotiepieken;

Al deze drijfkrachten hebben een enorme impact op de vleesverwerkers, die zich meer verticaal moeten aanpassen aan hun klanten, namelijk retailers en voedingverwerkers, die bovendien het hoofd koel moeten houden voor hun kernactiviteit. Een voorbeeld: waar er een retail verpakkingcentrale bestaat, moet de leverende slachtfirma stoppen in de primaire verwerkingsfase.

Het is duidelijk dat deze moderne retailers ook een grote impact hebben op de arbeid die bij de vleesketen hoort. Zo is bijvoorbeeld het aantal slaggers in de toonbankbediening drastisch verminderd omdat de banen zijn overgeheveld naar het industrieel winkelklaar verpakken van vlees. Hierbij zijn verschillende werkgevers, op verschillende plaatsen, met verschillende werkpraktijken en vaardigheden, enz. betrokken.

### 6.3 Overcapaciteit in de Slachtsector

Voor de slachthandel is geneigd om te streven naar grotere volumes wegens de hoge vaste kosten van slachthuizen, en omdat de industrie gefragmenteerd is. Er is lange tijd teveel verwerkingscapaciteit geweest omdat:

- Firma's willen groeien, en gewoonlijk in de verleiding worden gebracht door marginaal volume;
- De meeste firma's werken met één ploeg, maar steeds meer grote bedrijven stappen over naar twee ploegen per dag;
- De productiviteit in de sector: aangespoord door de ambities van snel bandwerk, volumes en volle haken;
- Automatiseringen en verbeteringen van de efficiëntie. De meeste bedrijven hebben een hele reeks investeringsprojecten met 1-2 jaar terugbetaling;
- Het slachtaantal van runderen en schapen is gedaald;

In enkele landen zien we de bouw van grootschalige, moderne, uiterst geautomatiseerde slachtbedrijven. Deze voegen capaciteit toe aan een sneller tempo dan het wegvallen van de capaciteit van kleinere bedrijven.



Deze situatie betekent dat de meeste bedrijven onder hun capaciteit aan het draaien zijn, zodat bedrijven tegen elkaar moeten opbieden voor de aanschaf van beschikbaar vee, hetgeen de aanvoerkosten de hoogte injaagt.

Bij de runderen en de schapen is de situatie erger dan bij de varkens en het pluimvee, maar toch is het fenomeen nog altijd wijd verspreid in de EU. De vereiste vermindering van de slachtcapaciteit zal leiden tot een stevigere industrie, maar dit zal veel kosten, zowel financieel als voor de tewerkstelling. Tot nu toe zijn enkele bedrijven bereid gevonden om deze stap te zetten, en ten koste van hun inspanningen zullen de andere spelers van de markt hiervan in werkelijkheid de vruchten plukken!

Het waarschijnlijke eindresultaat zal zijn dat de kleinere slachtgroepen (normaal onafhankelijke operaties in één vestiging) niet meer in staat zullen zijn om te concurreren met de schaalvoordelen van hun grotere concurrenten, zodat ze uiteindelijk... hun activiteit zullen moeten stopzetten. Dit zal aan een laag tempo gebeuren, met als gevolg een langdurige ongemakkelijke periode in de sector, omdat slachthuizen voor levend vee teveel betalen in een poging om hun verwerkte hoeveelheid te behouden.

## 6.4 Verschillen bij de Arbeidskosten

Iedereen weet dat het een “feit” is dat de arbeidskosten in de EU sterk variëren, ondanks een wetgeving inzake minimumlonen en het vrij verkeer van arbeid. Maar het is moeilijk gebleken om op de “feiten” te wijzen en het gevaar is reëel dat men geen vergelijking kan maken tussen soortgelijke situaties in termen van geleverd werk, het opleidings- en vaardigheidsniveau, sociale lasten, arbeidsvoorwaarden en –omstandigheden, enz. De volgende typische uurlonen zijn informeel verzameld uit gesprekken tijdens de conferentie in Berlijn. Ze worden enkel gebruikt om de verschillen in Europa te illustreren.

<b>Polen</b>	€3 – 6 <sup>12</sup>
<b>Duitsland</b>	€7 -7,50 per uur (sommige veel lager) uitzendkrachten <sup>13</sup> , basisloon €12-14/u voor vaste werknemers <sup>14</sup>
<b>VK</b>	€7,60 – 9,20
<b>Ierland</b>	€8,65 – €10 voor bandwerkers
<b>Frankrijk</b>	€9,2 – 11,2 <sup>15</sup>
<b>Zweden</b>	€13 – 25

12 Arbeiders onderaan de ladder verdienen € 120 tot 150 per week (in totaal met alle extra's). De meest ervaren arbeiders ontvangen €170 to 240 /week.

13 Meestal rond € 7-7,50 per uur (sommige veel lager) en onzekerheid over vakantiedagen, ziektevergoeding, enz.

14 Basisloon bedraagt € 1850 - 2200 per kalendermaand voor vaste werknemers in grote bedrijven.

15 Het minimum basisloon van bandwerkers varieert van € 1431 tot 1746 per kalendermaand volgens de graad.



**Finland** €17 – 22<sup>16</sup>

---

**Denemarken** €25

### Het is duidelijk dat:

- De arbeidskosten per eenheid product (AEP) veel lager zijn in Polen dan in de naburige noordelijke EU15-landen. Men gaat ervan uit dat de arbeidskosten in Roemenië en in Bulgarije zelfs nog lager zijn, en men stelt vast dat er een trend bestaat om uit deze landen arbeidskrachten te gebruiken in plaats van uit Polen;
- De Duitse vleesverwerkingsindustrie heeft, dankzij het wijd verspreid gebruik van dienstencontracten, toegang tot deze heel goedkope arbeidskrachten uit deze nieuwe Lidstaten.
- In sommige buurlanden zoals in Scandinavië, zijn de kosten aanzienlijk hoger.

Dankzij haar veel lagere arbeidskosten profiteert de Duitse slachtindustrie van een groot productiekostenvoordeel in vergelijking met haar rivalen in Noord-Europa. Dit was de laatste 10 jaar voor de Duitse slachtindustrie een grote stimulans voor een snelle groei: vooral bij de verwerking van varkens, pluimvee en in mindere mate van rundvlees. Bij het varkensvlees is ze gegroeid door de toegenomen binnenlandse productie van kwekerijen, en door de invoer van varkens. De invoer van levende dieren verhoogt de concurrentiekracht omdat dit het gebruik van de Duitse capaciteit bevordert en dit de concurrentiekracht van de concurrerende bedrijven ondermijnt die kampen met een verminderde beschikbaarheid van slachtdieren.

### Het kostenvoordeel in Duitsland stelt hen in staat te concurreren op twee schakels van de keten:

- Dankzij de lagere arbeidskosten kunnen Duitse bedrijven meer betalen voor levende dieren, hetgeen aantrekkelijk is voor de binnenlandse basisleveranciers en voor de invoer van levende dieren. Het voordeel in Duitsland is zo groot dat de verwerkers slachtdieren aankopen van bedrijven uit buurlanden, in het bijzonder uit Nederland en Denemarken, maar ook uit verder gelegen landen.
- De lage verwerkingskosten stellen Duitse bedrijven ook in staat om te concurreren voor retail en foodservice klanten, door aan deze klanten lagere prijzen te bieden.

Dit is één van de drijfkrachten<sup>17</sup> die aan Duitse bedrijven een enorme concurrentiekracht geeft ten aanzien van hun burens, en de impact heeft sommige concurrenten verplicht om enkele activiteiten naar Duitsland te verhuizen, om zodoende ook een deel van deze voordelen te pakken.

---

<sup>16</sup> Het gemiddelde voor de hele sector bedraagt ongeveer € 17 per uur. Voor vleessnijders en slachtarbeiders in grote bedrijven is dit ongeveer € 22 per uur.

<sup>17</sup> Er zijn nog andere factoren, zoals een grote investering in veel fabrieken, het feit dat sommige grote bedrijven met twee ploegen per dag werken, de voorkeur van de Duitse consument voor vlees van Duitse herkomst, enz.



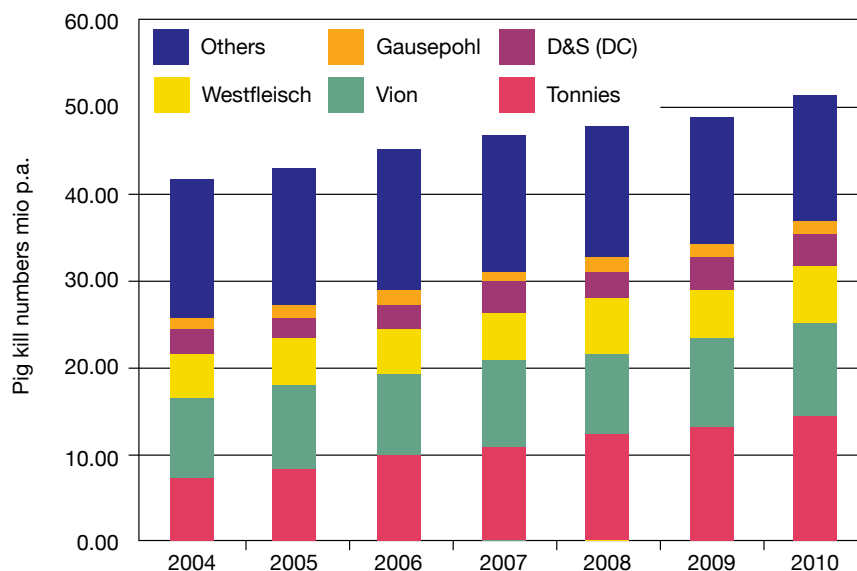
### Dit is in 2 stappen gebeurd:

- Aanvankelijk werden er een aantal karkassen naar Duitsland verscheept voor het uitbenen, het versnijden en de verderverwerking. Bedrijven moesten enkel investeren in snijlijnen, of ze konden een onderaannemer inschakelen om bepaalde activiteiten uit te voeren.
- Slachtdieren worden naar Duitsland gebracht voor het slachten, het uitbenen, het versnijden en de verderverwerking. Hiervoor moest men meer investeren in de eigen installaties; dit is een strategie op lange termijn.

Dankzij deze stap kunnen bedrijven een deel van het Duitse arbeidsvoordeel compenseren, terwijl ze nog altijd hun eigen binnenlandse productie behouden, maar dit wordt wel beperkt door de vervoerkosten. Uiteindelijk beperken de vervoerkosten de beschikbaarheid van grondstoffen voor verwerking in Duitsland, maar het product dat uit dit systeem komt, is een grote prijsstimulus voor de hele industrie.

In een volgroeide Europese varkenssector zijn de groei van de Duitse vleesproductie en de exportvolumes frappant. Dit is een grote stimulans geweest voor de hele industrie in Noordwest-Europa.

Duitse varkensslacht per bedrijf – 2004-2010



Source: Gira based on ISN





## 7. Conclusies

Door de lage marges staat de Europese slachtsector onder zware druk. Daardoor is hij niet zo goed als vele andere sectoren geplaatst om nieuwe strategieën in te voeren. De sector is nog altijd bijzonder gefragmenteerd, hoewel er toch wat consolidatie is op nationaal niveau. Het ziet ernaar uit dat er de komende 5-10 jaar een verdere concentratie op nationaal en zelfs internationaal niveau in Europa zal zijn. Dit is een heel moeilijk te beheren proces dat bovendien niet altijd resulteert in de gewenste stijging van de rentabiliteit. Het stroomlijnen van de capaciteit en herinvesteringen zijn kapitaalintensief en tijdrovend. De stimulans voor verdere consolidatie is de noodzaak om de kosten te drukken en om het teveel aan slachtcapaciteit in de EU weg te werken. Deze zal men verminderen door middel van fusies en sluitingen van bedrijven... een traag maar onvermijdelijk proces dat ook noodzakelijk is als de industrie de komende 20 jaar in staat wil zijn om te beantwoorden aan de vleesvereisten van de Europese consument.

De Europese vleesindustrie zal ook moeten concurreren met een vrijere internationale handel die leidt tot een grotere import van vlees in de EU vanuit landen met lagere kosten. Producten van Europese herkomst kunnen in de vleesindustrie concurreren dankzij hun EU-herkomst, zo lang het prijsverschil niet te groot is, en zo lang de consument niet onder teveel economische druk staat (hetgeen momenteel wel het geval is). De retail sector zal de industrie onder druk blijven zetten om te werken aan steeds kleinere marges. Dit zal leiden tot meer gebruik van mechanisatie die de hoge arbeidskosten moet verminderen, terwijl ook de arbeiders onder druk zullen worden gezet om flexibeler te zijn.

Dit is een moeilijke periode voor de slachtsector van de EU, maar de sector is zich nu al aan het aanpassen. De komende tien jaar zullen hogere voedselprijzen de voedingsuitgaven van de besteedbare inkomens doen stijgen. Terwijl dit neerkomt op meer geld in de voedselketen, zal dit grote klanten (vooral uit de retail sector) ook verplichten om hun kosten veel kritischer te bekijken. Het stroomlijnen van de bevoorradingsketen zal een meedogenloos proces blijven.

Toch zal er een grote veestapelsector in Europa blijven bestaan. Voor de slacht- en de verderverwerkingsector zullen er dan ook veel arbeidskrachten nodig zijn, om ervoor te zorgen dat men producten kan leveren met een kwaliteit die de EU-consumenten verwachten.

De vleesindustrie van de EU vormt een enorme bron van werkgelegenheid, maar historisch gezien zit ze opgescheept met een slecht imago. De industrie stelt heel veel migranten tewerk. Het werk is fysiek hard, en het is bandwerk. Het percentage werkkrachten dat lang in dienst blijft, is laag. Desondanks vereisen de vele taken in de industrie gespecialiseerde vaardigheden, en een relatief hoog opleidingsniveau. Omdat de totale arbeidskosten een grote uitgavenpost zijn voor verwerkers, wil men streven naar automatisering. Dit is geen negatieve factor. De werkkwaliteit zal verbeteren, terwijl de industrie een grote bron van werkgelegenheid zal blijven en een betere mix zal vormen van vakkundige arbeid en meer basisarbeid.

