



HERBST 2009

MEAT NEWS

Belgian
Meat
Office



Round-Table-Gespräch:

Spezialisten oder Generalisten? Die Fachmannschaft hat noch eine Zukunft

Auf Einladung vom Belgian Meat Office trafen sich am 27. August 2009 Fachjournalisten aus Deutschland, Frankreich, Italien und den Niederlanden mit belgischen Fleischexporteuren zu einem Rundtischgespräch in Brüssel. Das Thema dieser vierten Edition lautete „Spezialisten oder Generalisten? Die Fachmannschaft hat noch eine Zukunft“. Im Verlauf des Gesprächs wurden diverse aktuelle gesellschaftliche und wirtschaftliche Trends tiefer beleuchtet. Den Auftakt der Veranstaltung bildeten die Besuche des Rindviehbetriebes der „Groep Verbist“ und des Schweinebetriebes „Bart Vanschoubroek“ am Nachmittag des 26. August.

Wie gelingt es der belgischen Fleischbranche, sich gegen die großen Spieler am europäischen Markt zu behaupten?

Belgien unterscheidet sich mit seinen zahlreichen mittelgroßen Betrieben - vornehmlich Familienbetriebe - ganz deutlich von Ländern wie Deutschland,

Frankreich und Italien, wo einige große Unternehmen die Fleischbranche dominieren. Für den Erfolg der belgischen Fleischbranche stehen unter anderem das Fachwissen, die Maßarbeit der Fleischlieferanten, der persönliche Service und die lückenlose Rückverfolgbarkeit.

Der europäische Fleischkonsum stagniert insgesamt, das Handelsvolumen von belgischem Fleisch hingegen steigt unentwegt. Belgien ist eines der kleinsten europäischen Länder, aber auf dem Gebiet des Exportvolumens der viertgrößte Netto-Fleischexporteur in der

Europäischen Union. Und das macht die belgische Situation gerade so spannend. Spezialisierung und Know How haben dazu beigetragen, dass die Belgier ihre Position in Europa behaupten konnten. Dieses Fazit bildete zugleich das Kernthema des Round-Table-Gesprächs 2009.

Die teilnehmenden Betriebe im Überblick



- Schweineschlachthof und -zerlegebetrieb in Familienhand.
- 65 Prozent des Umsatzes werden im Export erzielt.



Sofie Goossens

„Für uns ist der Kunde das Wichtigste im Betrieb.“



- Holding in Familienhand. Spezialisiert auf Zerlegung, Verbraucherverpackung sowie Herstellung von Convenience-Produkten auf Schweinefleischbasis.
- Westveles liefert über die Hälfte seiner Produktion ins Ausland.



Jos Claeys

„Motivation, Arbeitswillen, Leidenschaft und Flexibilität charakterisieren gutes Personal.“



- Der Familienbetrieb hat sich auf das Zerlegen und Entbeinen von Schweinefleisch spezialisiert.
- Schwerpunktmäßig exportorientiert: 69 Prozent gehen ins Ausland.



Guy Vandenberghe

„Der Erfolg von Delavi ruht auf zwei Pfeilern: Flexibilität und Geschwindigkeit.“



- Familienbetrieb aus der Rindfleischbranche. Umfasst Verbist (Izegem), Veviba (Bastogne) und 18 Rindviehbetriebe (hauptsächlich die Rasse „Weißblaue Belgier“ für die Fleischindustrie).
- Tätigkeitsbereiche: Schlachtung, Zerlegung, Verpackung sowie Herstellung von Convenience- und Wildprodukten. 30 Prozent des Umsatzes wird im Exportgeschäft erzielt. In Belgien konzentriert sich Verbist hauptsächlich auf den LEH.



Vincent Duponselle

„Ausländische Arbeitnehmer verdienen bei uns genauso viel wie die Mitarbeiter aus der Region.“



Gesprächsthemen beim Round Table

Neben dem Motto „Spezialisten oder Generalisten? Die Fachmannschaft hat noch eine Zukunft“ wurden folgende aktuelle gesellschaftliche und wirtschaftliche Themen hinterfragt:

Artgerechte Tierhaltung - Ferkelkastration

Das in der Fleischbranche aktuelle Thema „Ferkelkastration“ spielt derzeit auch in den Niederlanden eine große Rolle. Die Äußerungen der belgischen Exporteure:

Sofie Goossens denkt, dass der Ferkelkastration unter Betäubung entsprochen werden kann, unter der Bedingung, dass die damit verbundenen Kosten gedeckt sind. Am Beispiel der Niederlande fügt sie hinzu: „Die niederländischen Abnehmer stehen unter dem Druck der Tierschutzorganisationen sowie der öffentlichen Meinung und kaufen deshalb bevorzugt Fleisch von weiblichen Tieren. Das hat allerdings seinen Preis, den derzeit aber niemand bezahlen möchte.“

Jos Claeys findet, dass es sich hierbei um ein sehr emotionales Thema handelt: „Es wurde ein Stein ins Rollen gebracht, der nicht mehr aufzuhalten ist. Der LEH hätte im Vorfeld besser erst das Gespräch mit den Erzeugern gesucht. Den niederländischen Verbrauchern wurde eine Geschichte erzählt, die diese glauben. Frage ist: Werden sich diese Bewegungen auf die Niederlande beschränken oder auch auf Südeuropa überschwappen?“

„Wir müssen flexibel auf Kundenwünsche eingehen.“

Unter Federführung von QS haben in Deutschland die Erzeuger und der LEH, im Einvernehmen mit den Tierschutzorganisationen, in der „Düsseldorfer Erklärung“ beschlossen, ab dem 1. April 2009 bei Ferkelkastrationen schmerzstillende Mittel zu verabreichen. Diese Maßnahme gilt bis zu einer endgültigen Lösung.

Belgisches Fleisch auf dem italienischen Markt

„In Italien ist man mit unserer Qualität und unserem Service zufrieden“, versichert Sofie Goossens. „Bei den Preisen sieht es anders aus!“

Vincent Duponselle: „Verbist exportiert kaum Rindfleisch nach Italien. Unsere Produktion ist aufgrund ihrer spezifischen Qualität hauptsächlich für den Inlandsmarkt bestimmt.“

Schlachtlohnkosten

Die Lohnkosten der Fleischbranche zeigen im internationalen Vergleich ein unterschiedliches Gefälle auf. In Belgien liegen die Kosten beispielsweise 40 bis 60 Prozent über dem deutschen Niveau.

„Das beeinträchtigt unsere Wettbewerbsfähigkeit“, betont Sofie Goossens. „In Belgien haben wir hohe Personalkosten und hohe Sozialabgaben. Zudem dürfen wir in unserer Branche weder am Wochenende noch nachts arbeiten. Um überleben zu können, müssen wir deshalb sehr flexibel auf Kundenwünsche eingehen.“

Versiertes Personal ist Mangelware

Neben den Lohnkosten stellt auch die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern eine permanente Herausforderung für die Unternehmen dar.

Vincent Duponselle: „Unsere ausländischen Arbeitskräfte erhalten den gleichen Lohn wie die Mitarbeiter aus der Region. In Belgien gelten hohe Mindestlöhne und allgemein verbindliche Arbeitsvereinbarungen in allen Branchen.“

Dem pflichtet auch Jos Claeys bei. „Die Herkunft des Arbeitnehmers spielt keine Rolle. Entscheidend sind neben Motivation und Arbeitswillen, Leidenschaft und Flexibilität. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, lohnt es sich, in die Schulung zu investieren.“

Gute Zusammenarbeit und Kommunikation in der belgischen Fleischbranche

Auch wenn der brancheninterne Dialog eine große Rolle für die anwesenden Fleischexporteure spielt, verfolgt jeder seinen eigenen Kurs.

Guy Vandenberghe: „Belgien ist ein kleines Land mit vielen Familienbetrieben, die alle bemüht sind, ihren Weg zu finden. Zusammenarbeit ist bis zu einem gewissen Grad nötig und kommt der gesamten Branche zugute. Aber,“ so stellt er fest: „Je größer der Elefant, desto einfacher kann die Maus überleben.“

„Zusammenarbeit kommt der Branche zugute.“

Vincent Duponselle bestätigt diese Aussage: „In der Rindfleischbranche wird viel kommuniziert, sogar grenzüberschreitend. Die Anlieferung verläuft nach eingefahrenen Strukturen. Um nicht in Kaufzwang zu geraten und stets flexibel liefern zu können, verfügt Verbist über ein eigenes großes Tierkontingent, was für Belgien eine Ausnahme darstellt.“





Forschung und Entwicklung in der belgischen Fleischbranche

Die Multinationals verfügen durchweg über ansehnliche Mittel für Forschung und Produktentwicklung. Die typisch mittelgroßen belgischen Betriebe haben ihren eigenen Weg gefunden:

„In der Forschung arbeiten wir eng zusammen mit den belgischen Forschungsinstituten und Universitäten“, erläutert Jos Claeys. Westvlees verfügt über ein eigenes Produktentwicklungs- und Marktbeobachtungsteam und ist in puncto Innovation stets am Ball. „Wenn wir die Feasibility in Funktion von Zeit betrachten, stellen wir fest, dass wir in der Regel sehr schnell ein überdurchschnittliches Niveau erreichen und dann zurückkehren zu dem Niveau, das andere langsamer erreichen“, so Claeys weiter.



Erste Reihe v.l.n.r. Jürgen Flamad 'VLAM Brüssel', Martina Nober 'VLAM Köln', Heike Balzer 'Lebensmittel Zeitung', Alexander Stark 'Fleischerei Technik / Fleischnet', Lorenzo Fiorentin 'Eurocarni', Caroline Van der Plas 'Meat & Meal', Monika Mathes 'Allgemeine Fleischer Zeitung', Michael Jakobi 'Blick', Rainer Heck 'Die Fleischerei', Thomas Pröller 'Meat-n-more', Lucio Vermillo 'Convivium', Freddy Dutoit 'VLAM Paris', Giuseppe Righi 'FoodMeat', Anne-Catherine Dessenius 'VLAM Paris' Dahinter: Christina Steinheuer 'Lebensmittel Praxis', Guy Vandenberghe 'Delavi', Sofie Goossens 'Goossens', Jos Claeys 'Westvlees', Vincent Duponselle 'Verbist', Thierry Becquériaux 'Les Marchés / Viande Magazine', Frédéric Carlier-Lossuarn 'Linéaires', René Maillard 'VLAM - Belgian Meat Office'.

Für kleinere Anbieter ist ein dezentraler LEH-Markt vorteilhafter

Die Konzentration der Fleischbranche in Deutschland ist eine Reaktion auf die zentrale Einkaufspolitik der starken Discounter, die große Mengen bei wenigen Anbietern kaufen.

In Belgien und Frankreich sieht es anders aus: Bei einem dezentralen Einkauf schneiden kleinere oder mittelgroße Anbieter deutlich besser ab.

Umweltanliegen und CO₂-Footprint

Themen wie Klimaveränderung und CO₂-Footprint spielen eine stets wichtigere Rolle in der Fleischbranche. Dazu **Jos Claeys**: „Das ist eine sehr emotionale Angelegenheit, nicht nur bei jüngeren Menschen, sondern auch bei unseren Kunden. Bei Investitionen steht die 'grüne Energie' hoch im Kurs.“

Für **Sofie Goossens** stellen bisher nur die belgischen Kunden solche Fragen. In Flandern sind die gesetzlichen Umweltauflagen für Betriebe heute schon sehr hoch angesetzt.

Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise

In Belgien werden die Löhne inflationsbezogen automatisch indiziert. Dem belgischen Verbraucher steht seit Jahresbeginn mehr Geld zur Verfügung; dennoch werden verstärkt preiswertere Fleischsorten gekauft.

Der deutsche Verbraucher wählt ebenfalls die preisgünstigeren Segmente oder aber reduziert die Häufigkeit seiner Einkäufe zugunsten hochwertiger Fleischstücke.

Sofie Goossens bestätigt diesen Trend für den Export: „Unsere Kunden aus den neuen EU-Staaten kaufen sehr vorsichtig ein, und zwar hauptsächlich Fleisch aus den preiswerteren Segmenten. Die Kreditvergabekrise erschwert unseren Abnehmern den Zugang zu Bankbürgschaften.“

Dieses Szenario kennt auch Guy Vandenberghe: „Es empfiehlt sich, nur dann zu verkaufen, wenn die erforderlichen Kreditversicherungen vorliegen und die Wechselkurse günstig sind.“

Spitzenqualität als Aushängeschild?

Nach Meinung der belgischen Fleischexporteure zahlt es sich auch in Krisenzeiten aus, auf Spitzenqualität zu setzen.

Sofie Goossens sagt dazu: „Profilieren über gute Qualität lohnt sich immer!“

Dies unterstreicht auch **Guy Vandenberghe**: „Unser Know How und unsere gute Qualität sind und bleiben unser Aushängeschild. Auf eine Einheitswurst dürfen wir uns nicht einlassen.“

Ferkel in der Abferkelbucht des geschlossenen Betriebes **Bart Vanschoubroek**, Glabbeek

Belgisches Fleisch auf Kundenwunsch maßgeschneidert... von Anfang an!

Spezialisierung, fachliches Können und Maßarbeit beginnen auf dem Bauernhof und in der Futtermittelproduktion und ziehen sich als roter Faden durch die gesamte Kette.

Passend zum Thema des Round Table wurden die Betriebe Verbist und Vanschoubroek besucht. Beide illustrieren perfekt, wofür belgische fleischproduzierende Betriebe stehen und welches Ziel sie verfolgen.

Die Verbist-Gruppe kann auf mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Fleischbranche zurückblicken. Sie züchtet in erster Linie Rinder der Rasse „Weißblaue Belgier“ und ist führender Lieferant des Prüfsiegelfleisches „Meritus“. Um maximale Qualität zu erzielen, genießen artgerechte Haltung und Futtermittel oberste Priorität in der Zucht. Zudem werden die Tiere sehr genau beobachtet. Darüber hinaus spielen die Rückverfolgbarkeit des Fleisches und der Ausbau eines professionellen und spezialisierten Mitarbeiterpools eine herausragende Rolle. Verbist garantiert Qualitätsrindfleisch

mit lückenloser Kontrolle – vom Bauernhof bis zum Teller.

Als kundenorientierter und schnell wachsender Familienbetrieb passt der Schweinezuchtbetrieb Vanschoubroek ebenfalls wunderbar in das Konzept. Auch hier werden zahlreiche Initiativen auf dem Gebiet von artgerechter Haltung und Tiergesundheit ergriffen. Besonders hervorzuheben sind die permanenten Investitionen in Datenerfassung, adäquates, maßgefertigtes Tierfutter und genetische Entwicklung. Hier wird im wahrsten Sinne des Wortes sehr spezialisiert gearbeitet. Die Tiere entsprechen denn auch voll und ganz dem Lastenheft des Certus-Prüfsiegels und liefern hochwertiges Schweinefleisch.



Bruno Lambert von Verbist, Haacht, informiert die Presse.



Reife Weißblaue Jungbullen (24 Monate, 750 kg)



Belgian Meat Office startet neue Werbeampagne

„Laufsteg für unsere Fleischkollektion“

Die aufmerksamkeitsstarken Schneiderpuppen in Form von Rind und Schwein transportieren die zentrale Botschaft, dass belgisches Fleisch auf Kundenwunsch **maßgeschneidert** wird. Für diese **hochwertige** Maßkollektion wird eigens der rote Teppich auf dem LKW-Laufsteg ausgerollt und gleichzeitig die **räumliche Nähe** zu Belgien unterstrichen.