



KRIS PEETERS

Een verrassende kijk op de landbouw en de voedingsindustrie in Vlaanderen

DE BOER OP





Geen gewone kippen

'Eigenlijk ben ik ontzettend fier op dit bedrijf', benadrukt Flor Joosen, gedelegeerd bestuurder van Belki, een moderne pluimveeslachterij in Aalst. Al snel merk ik dat z'n fierheid terecht is. In meer dan één opzicht is dit een uniek bedrijf, met unieke kippen.

Flor vertegenwoordigt de vierde generatie van een molenaarsfamilie. Hij is al bijna 35 jaar actief in de voedingssector. Vanzelfsprekend in bloemmolens, maar ook in veevoeder, visvoeder en zelfs kaviaarkweek! En daarnaast nam hij in 1992 ook nog een kippenslachterij over om die helemaal te vernieuwen. Flor is sinds 2007 voorzitter van de ondernemersorganisatie Unizo. Ik kende hem dus al goed, maar was nog nooit in zijn slachterij in Aalst op bezoek geweest. Dit boek was er dus de ideale gelegenheid voor!

Terwijl we ons – met de nodige hilariteit – in witte beschermkledij (inclusief hoofdnetje) en speciale laarzen hijsen – vertelt Flor over zijn 'mission statement'. 'Dat is doen wat een ander niet doet: een nichemarkt zoeken en langzaam groeien', luidt het beslist. Flor en z'n rechterhand Steven Jespers hebben zich toegelegd op het slachten van kwaliteitskippen: biologische hoevekippen, de Mechelse koekoek, maïs- en graankippen, 'omega3'-kippen enzovoort.

'Het is niet makkelijk, zo'n uitgebreid assortiment. Maar het maakt ons wel behoorlijk uniek. Dit is bijvoorbeeld het enige slachthuis in België voor biokippen. Europees staan we hiervoor trouwens in de top-3', vertelt Flor niet zonder trots.

We stappen door de koelkamers waar honderden geslachte kippen boven onze hoofden hangen te bengelen. De kippen maken langs een automatische slacht- en sorteerlijn een rit doorheen het bedrijf richting verpakkingshal. Wekelijks worden



GEDELEGEERD BESTUURDER FLOR JOOSEN (RECHTS) EN DIRECTEUR STEVEN JESPERS LEIDEN ME ROND IN HUN KIPPENSLACHTERIJ WAAR DAGELIJKS ZO'N 50.000 KIPPEN WORDEN GESLACHT.

hier 250.000 stuks pluimvee geslacht of ongeveer 50.000 per dag. Er werken intussen zo'n 130 medewerkers, van heel verschillende nationaliteiten, die samen ongeveer 42 miljoen euro aan omzet realiseren.

Alles zelf in de hand

Flor hecht veel belang aan het principe van de integrale ketenbewaking. 'We staan zelf in voor de productie van het grootste deel van ons veevoeder en voor het slachten van de dieren. Voor de kweek werken zo'n 150 pluimveekwekers met ons samen', legt hij uit. 'Vroeger hadden bijna alle slachterijen zo'n sterke binding met de kwekers, maar nu zijn we een uitzondering.'

Ter info: Vlaanderen telt circa 2.600 pluimveebedrijven, waar 10 miljoen leghennen en 16,6 miljoen vleeskippen gehuisvest zijn. Maar de kippen die bij Belki in Aalst geslacht worden, komen ook van buiten Vlaanderen.

Een typisch segment binnen het aanbod van Belki vormen de biokippen en bio-producten. 'Een 75-tal bioplumveebedrijven leveren de kippen. Die bedrijven zijn

bijna allemaal in Wallonië gevestigd omdat daar meer ruimte is dan in Vlaanderen. Ook in het groot-hertogdom Luxemburg hebben we twee pluimvee-bedrijven voor biologische kippen. De biokippen scharrelen er rond op grote weiden met een mini-male loopruimte van 4 m² per kip.' Voor de kweek

**IN 2001 SLACHTTEN WE 2.000
BIOKIPPEN PER WEEK, VANDAAG
AL 26.000.**

van de biokippen wordt speciaal voeder aangekocht. 'Biologisch veevoeder wordt immers best apart geproduceerd om contaminatie te voorkomen', zegt Flor.

De biologische markt trekt aan, merken Flor en Steven op. 'Toen we in 2001 met biokippen begonnen, slachtten we er 2.000 stuks per week, vandaag al 26.000. Ons biosegment is goed voor een zakencijfer van 9 miljoen euro.'

De voornaamste afzetmarkten van de biologische kippen en kipproducten zijn in België de supermarkten, vooral Delhaize De Leeuw en Bioplanet, en een rits kleinere biogrossisten. De helft van de geslachte biokippen is bestemd voor de export. 'Via collega's verdelen we onze bioproducten tot in Nederland toe.'

Voor de kweek van de Mechelse koekoek werd zelfs een eigen fokstation opgericht. Een erkenning als streekproduct betekende al een mooie opsteker voor alle inspanningen om de faam hoog te houden van dit kippenras, dat al eind 19de eeuw een gegeerde 'luxekip' was in onze contreien, bekend om zijn mals en sappig vlees.



À la tête du client

We zwaaien de deuren open van de afdeling waar koude kippenbereidingen worden gemaakt. 'Dit doen we sinds 2006. We maken zo'n 25 verschillende kipproducten: worsten, hamburgers, cordon blue, chipolata's, kippenfilets... Alles kan. We werken 'à la tête du client'. Gemarineerd? Gekruid?... U vraagt, wij draaien. De orderverwerking voor de diverse klanten gebeurt helemaal computer-gestuurd. Per week gaan hier zo'n 400 ton kipproducten de deur uit.' Op termijn is het de bedoeling dat geen enkel product meer het bedrijf verlaat dat elders nog afgewerkt moet worden. Behalve het afval natuurlijk.

'Kijk hier, halal-vlees', zegt Flor, terwijl hij een grote witte doos met een tekening van een moskee en Arabische opschriften toont. 'Dat is nog zoiets bijzonders in deze slachterij'. Voor het halal-vlees wordt – via de Moslim-Executieve – een



SINDE 2006 WORDEN OOK KOUDE KIPBEREIDINGEN GEMAAKT ZOALS GEHAKT, WORSTEN EN HAMBURGERS.



HET AANBIEDEN VAN HALAL-VLEES OPENDE EEN NIEUWE MARKT VOOR KIPPENSLACHTERIJ BELKI.

beroep gedaan op een erkende slachter die werkt volgens de moslimtraditie. ‘Het halal-vlees opent een nieuwe markt voor ons’, erkent Flor. Dit initiatief wordt ook heel erg geapprecieerd door de allochtone werknemers van het bedrijf.

Terwijl we langs stapels kratten met voorverpakte en gelabelde kipproducten lopen – klaar voor verkoop – maakt Steven me attent op biologisch afbreekbaar verpakkingsmateriaal. ‘We waren de eerste in de Benelux die hiermee gestart zijn. We vinden het milieu-aspect immers ook belangrijk in ons bedrijf.’

Meer koopkracht aub!

‘Waar denken jullie in 2020 te staan?’, vraag ik Flor en Steven. ‘Een toekomstvoorspelling maken is zeker niet evident in de vleesindustrie. Wellicht komt er een verdere consolidatie in de sector.’ Vandaag telt België nog 100 slachthuizen, waarvan

ten voor pluimvee. 'Wij willen ons alvast verder specialiseren in nichemarkten. Alleen zo kunnen we ons onderscheiden van de massa', luidt het beslist.

Flor en Steven vrezen wel 'overspoeld' te worden door goedkoop kippenvlees uit Brazilië. 'Het is jammer dat er geen 'level playing field' is. Ginds wordt onder totaal andere voorwaarden geproduceerd dan hier', klinkt het bezorgd.

De twee bedrijfsleiders hopen ook dat de koopkracht in onze regio's opnieuw stijgt. 'Want je kan er niet onder uit: onze speciale kippen zijn duurder dan de andere. Weet je dat we dit in de vakantiemaanden sterk in de verkoop merken? Dan ligt de koopkrachtige consument ergens aan één of ander strand en zijn z'n gedachten hoegenaamd niet meer bij z'n Mechelse koekoek thuis!'



FLOR JOOSEN HOOPT ZICH VERDER TE KUNNEN SPECIALISEREN IN NICHEMARKTEN.

Kris Peeters (°18 mei 1962) bouwde zijn loopbaan op bij de ondernemersorganisatie Unizo waar hij achtereenvolgens directeur van de studiedienst, secretaris-generaal en gedelegeerd bestuurder was. Toen al had hij regelmatig contact met bedrijven uit de agro- en voedingsindustrie.

In 2004 werd hij aangesteld als Vlaams minister van Openbare Werken, Energie, Leefmilieu en Natuur. De link met landbouw was nooit ver weg. Hij tracht steeds economie en ecologie te verzoenen, een beleid van "verstandig groen".

Sinds 2007 is hij de minister-president van Vlaanderen. In die functie is hij o.a. bevoegd voor Landbouw en Plattelandsbeleid. Zijn beleid is erop gericht volop kansen te creëren voor landbouwbedrijven om zich professioneel, kwalitatief en innovatief verder te ontwikkelen, gericht op de Europese en mondiale markt.