

Food.be

Small country. Great food.

FEVIA

Federatie Voedingsindustrie
Fédération de l'Industrie Alimentaire

ECONOMISCHE ONTWIKKELING VAN DE BELGISCHE VOEDINGSINDUSTRIE IN 2013

Basisdocumentatie



ECONOMISCHE ONTWIKKELING VAN DE BELGISCHE VOEDINGSINDUSTRIE IN 2013

Basisdocumentatie

INHOUDSOPGAVE

Executive summary	3
1. Omzet	7
2. Toegevoegde waarde	10
3. Investerings	12
4. Werkgelegenheid	14
5. Werkgevers	17
6. Buitenlandse handel	20
7. Distributiekkanalen voedingsproducten	28
8. Rendement en financiële ratio's	29
9. Evolutie prijzen	32
10. Fiscale en parafiscale bijdragen	35
11. Conjunctuurprognose	36
12. Vormingsinspanningen	38
13. Innovatie	40

EXECUTIVE SUMMARY

Dit economische jaarverslag met indicatoren over de economische ontwikkeling van de voedingsindustrie biedt in de eerste plaats een terugblik op het jaar 2013 en waar mogelijk al een vooruitblik op het jaar 2014.

De voedingsindustrie was ook in 2013 dé sterkhouder van de Belgische industrie.

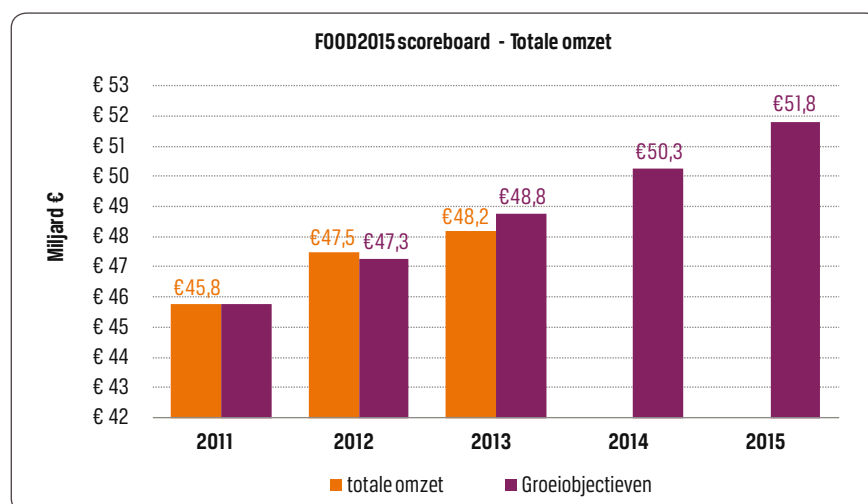
2013 was voor de Belgische voedingsindustrie een jaar van voorzichtige groei, die iets lager lag dan in 2012. Toch blijft de sector een onbetwiste sterkhouder binnen het Belgische industriële weefsel. Gevolg is dan ook dat de voedingssector een steeds groter aandeel van de omzet, uitvoer en tewerkstelling voor zijn rekening neemt. Als sector die relatief ongevoelig is voor cyclische bewegingen, doorstond de sector in 2013 de blijvend moeilijke economische situatie relatief goed.

De omzet van de voedingsindustrie kende in 2013 een voorzichtige groei van 1,5%. De omzet van de totale industrie ging met 3,3% achteruit.

De omzet kende een voorzichtige groei van 1,5% tot 48,2 miljard euro, waarbij vooral het drankensegment de beste prestaties neerzette (+3,8 % ten opzichte van +1,2% voor voeding). De sterkste omzetgroei was er in de zuivelindustrie, een sector die de voorbije jaren aan belang heeft gewonnen.

De uitvoer van voeding en dranken draagt in ruime mate positief bij tot de handelsbalans van ons land. In 2013 is de export van voeding en dranken met een goeie 2% toegenomen, waardoor de sector wel enigszins achterblijft op haar ambitieuze exportdoelstellingen.

De sector moet bijkomende inspanningen leveren om de ambitieuze FEVIA-groeidoelstellingen te bereiken.



Bron: ADSEI BTW-aangiftes

De uitvoer blijft vooral gericht op onze directe buurlanden, al worden nieuwe lidstaten en verre exportmarkten belangrijker.

De export bleef voornamelijk gericht op de Europese Unie met als zwaartepunt onze directe buurlanden Nederland, Frankrijk en Duitsland. Net als in 2012 is Nederland onze belangrijkste uitvoermarkt. Ook de export naar de nieuwe lidstaten en verre exportmarkten zoals de Verenigde Staten, Japan en Rusland zit in de lift, net als de export naar de andere BRIC-landen. Naar verwachting liggen vooral op deze verre markten de belangrijkste groeikansen voor onze export en minder op de meer mature directe buurlanden.

Deze goede prestaties op de exportmarkten zijn te danken aan de zeer goede kwaliteit en productveiligheid van de voedingsmiddelen die in België worden geproduceerd, in combinatie met de vakbekwaamheid van de vele mensen die in de voedingsindustrie werken.

De Belgische voedingsindustrie scoort ook sterker dan haar buurlanden op het vlak van proces- en productinnovatie. De Belgische voedingsindustrie kan dit verzilveren in een groter commercieel succes van deze innovaties.

De voedingsindustrie slaagt erin om haar tewerkstelling in voltijdsequivalenten licht te laten toenemen en gaat hiermee lijnrecht in tegen de evoluties in de rest van de industrie.

De voedingsindustrie kende in 2013 een daling van het aantal arbeidsplaatsen met 0,7% tot 88.747, maar het aantal voltijdsequivalenten kende wel een groei met 0,5% wat erop wijst dat er meer voltijdse werknemers in de voedingsindustrie aan de slag waren in 2013. Hiermee blijft de voedingsindustrie dé sterkhouder van de industriële tewerkstelling. In vergelijking met 2005 kon de voedingsindustrie het arbeidsvolume, uitgedrukt in VTE op peil houden. Indirect stelt de voedingsindustrie nog eens bijna 138.000 mensen tewerk, wat maakt dat er in totaal meer dan 226.000 jobs gelieerd zijn aan de voedingsindustrie. Dit staat in schril contrast met de verwerkende industrie waar er in 2013 opnieuw een afname van de tewerkstelling plaatsvond. Ten opzichte van 2005 is het arbeidsvolume in de totale industrie zelfs met 17,2% afgenomen. Hierdoor is het aandeel van de voedingsindustrie in de totale industriële tewerkstelling (in arbeidsvolume) opgelopen tot 17,3%, terwijl dit in 2005 nog maar terug 14,3% was.

De schaalvergroting in de voedingssector blijft voortduren.

Het aantal werkgevers in de voedingsindustrie is de voorbije jaren wel stelselmatig afgenomen, zo ook in 2013 met een daling van 2,7%. In combinatie met een tewerkstelling die op peil blijft heeft dit geleid tot een voortschrijdende schaalvergroting. Een daling van het aantal artisanale bakkerijen is hierin een verklarende factor, maar eveneens een noodzaak om door schaalvergroting en de noodzakelijke investeringen overeind te blijven in een uiterst competitieve en internationale omgeving.

De investeringen in de voedingssector kenden een terugval in 2013.

Na een top investeringsjaar 2012 daalden in 2013 de investeringen aanzienlijk met meer dan 10%. Toch investeert de voedingsindustrie nog steeds meer dan de gemiddelde industriële onderneming, al is de kloof in 2013 aanzienlijk kleiner geworden door een combinatie van een gedaalde investeringsratio in de voedingsindustrie en een gestegen investeringsratio in de verwerkende industrie. Omdat een hoog investeringstempo in het verleden een duidelijke wissel op de toekomst is gebleken voor de voedingsindustrie, valt af te wachten welke evolutie de investeringen in 2014 zullen kennen.

In 2012 is de sector erin geslaagd om de rendabiliteit van het eigen vermogen na belastingen licht te verbeteren (6,4% in 2012 ten opzichte van 6,2% in 2011) nadat deze er 2 jaar op achteruit is gegaan. De netto operationele marge echter is verder gedaald van 3,0% in 2011 naar 2,7% in 2012.

De kloof tussen stijging van inputprijzen en afzetprijzen blijft aanwezig in 2013, maar is wel verkleind.

Een andere uitdaging voor de Belgische voedingsbedrijven is om een antwoord te kunnen bieden aan de steeds meer volatiele prijsbewegingen van de belangrijkste inputfactoren. Wat de inputfactoren wel allen gemeen hebben is de stijgende tendens, waardoor voedingsproducenten zich genoodzaakt zien om deze prijsstijgingen door te rekenen in hun afzetprijzen, zoniet komt het rendement opnieuw onder druk te staan. De index van 3 belangrijke inputfactoren (grondstoffen, energie en lonen) is de voorbije jaren sneller gestegen dan de afzetprijzen die de voedingsproducenten kunnen doorrekenen aan de distributeurs. In de tweede helft van 2013 zijn de inputprijzen wel gedaald, al blijft het prijsniveau van de inputprijzen wel nog steeds 9% hoger dan dat van de afzetprijzen.

Conjunctuurindicatoren voor 2014 wijzen in verschillende richtingen.

Voor de meeste indicatoren zette het herstel van 2012 zich door in 2013 al valt de groei voor de meeste indicatoren wel lager uit. Bovendien situeerde de groei van de omzet en de export zich vooral in de eerste jaarhelft van 2013. Enige bezorgdheid over de evolutie van deze indicatoren voor 2014 is dus gepast. Toch zijn er ook enkele hoopgevendende elementen. Zo is het consumentenvertrouwen er de laatste maanden op vooruit gegaan, net als het producentenvertrouwen.

Indicator	2012	Δ2011	2013**	Δ2012	Aandeel industrie
Omzet***	47.493 mio €	+3,8%	48.190 mio €	+1,5%	17,1%
Toegevoegde waarde*	6.773 mio €	+1,7%	nb	nb	15,8%
Investerings	1.295 mio €	+13,8%	1.163 mio €	-10,2%	17,9%
Uitvoer van voedingsproducten en dranken	21.645 mio €	+4,4%	22.131 mio €	+2,2%	9,5%
Import van voedingsproducten en dranken ¹	18.620 mio €	+3,0%	19.058 mio €	+2,3%	
Handelsbalans voeding en dranken	3.025 mio €	+13,5%	3.073 mio €	+1,6%	
Werkgelegenheid					
arbeidsplaatsen	89.372	+0,4%	88.747	-0,7%	18,3%
voltijdsequivalenten	72.803	+1,2%	73.157	+0,5%	17,3%
Indirecte tewerkstelling			137.558		
Aantal werkgevers	4.768	-2,9%	4.638	-2,7%	27,8%
Afzetprijsindex voeding (2005=100)	117,9	+2,8%	122,0	+3,4%	
Gewogen inputprijzen (2005=100)	145,1	+3,4%	141,5	-2,5%	
Consumentprijs voeding (2005=100)	121,3	+3,0%	125,7	+3,6%	

* voeding, dranken en tabak, in lopende prijzen (zonder prijscorrectie)

** schattingen voor 2013 gebaseerd op voorlopige cijfers

*** schattingen voor 2012 en 2013 gebaseerd op voorlopige cijfers

Bron: ADSEI (BTW aangiften), NBB (buitenlandse handel), RSZ (gecentraliseerde statistieken)

Positie van de Belgische voedingsindustrie in Europese voedingsindustrie (EU-28)

Hoewel België maar 2,2% van de inwoners in de EU-28 telt, neemt de Belgische voedingsindustrie voor de meeste indicatoren een belangrijker aandeel in de Europese voedingsindustrie in.

Indicator 2011	Aandeel in Europese voedingsindustrie
Omzet	4,2 %
Toegevoegde waarde	3,3%
Werkgelegenheid	2,1%
Werkgevers	2,7%

Bron: Eurostat. SBS

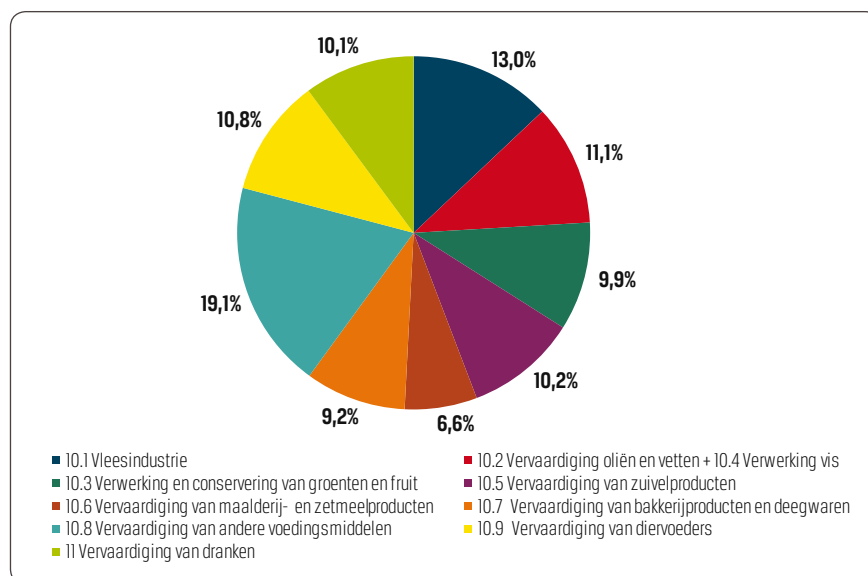
¹ Uitvoer op basis van productcodes (gecombineerde nomenclatuur), waardoor ook uitvoer van bedrijven die niet tot de voedingsindustrie (Nace₂₀₀₈ 10+11) behoren, maar wel voeding of drank produceren, wordt meegenomen.

1. OMZET

In 2013 bedroeg de omzet van de voedingsindustrie 48,2 miljard euro.

De omzet van de voedingsindustrie bedroeg in 2013 naar schatting 48,2 miljard euro². Hiervan werd er ongeveer 24,0 miljard euro in België verkocht en werd er 24,2 miljard € geëxporteerd. De 3 belangrijkste subsectoren zijn de vervaardiging van andere voedingsmiddelen (o.a. chocolade, suiker, koffie, bereide maaltijden, ...), de vleesindustrie en de vervaardiging van oliën en vetten. Samen zijn ze goed voor 43% van de totale omzet.

Fig. 1: Omzet per subsector (2013)

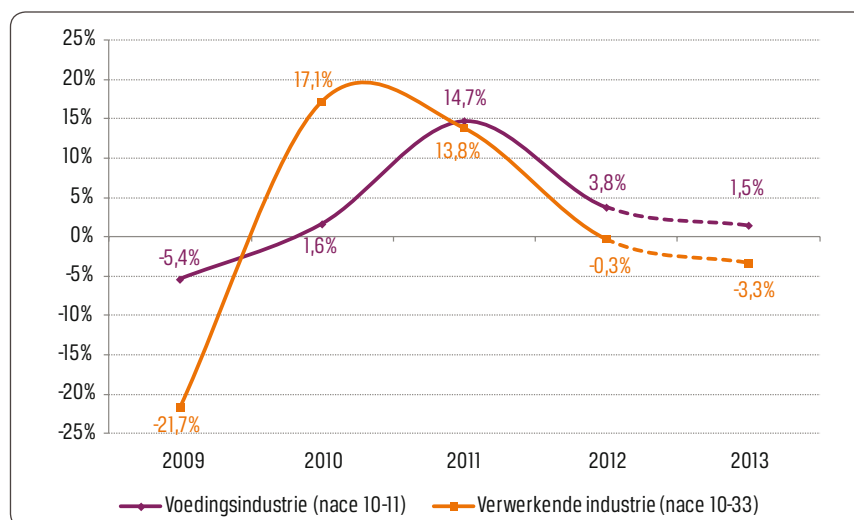


Bron: ADSEI (trimestriële BTW-aangiftes). Omwille van confidentialiteitsregels, zijn omzetcijfers niet meer apart beschikbaar voor NACE 10.2 en NACE 10.4 - deze categorieën worden dan ook samen in één categorie genomen.

Evolutie van de omzet

Fig. 2: Jaarlijkse groei van de omzet (2009-2013)

In 2013 doorstaat de omzet van de voedingsindustrie de crisis beter dan in de verwerkende industrie.



Bron: ADSEI (BTW-aangiftes), voorlopige cijfers voor 2012 en 2013

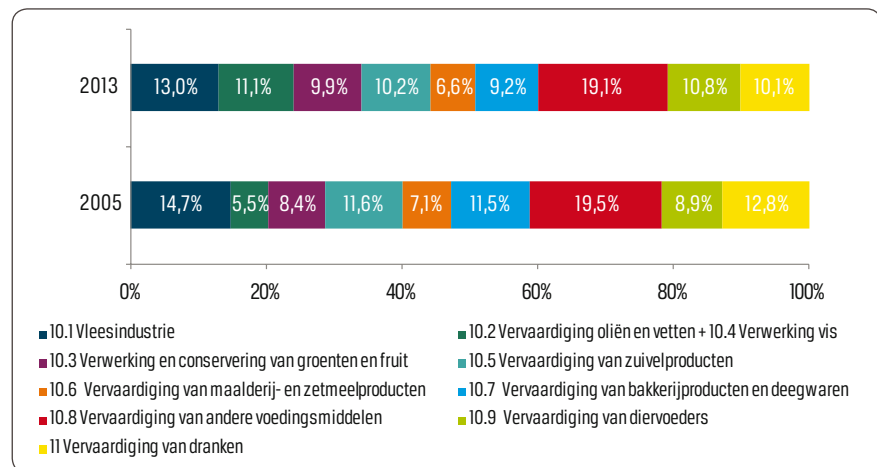
² de omzetcijfers voor 2012 en 2013 worden nog steeds gerevisieerd waardoor er ook in de toekomst nog verschuivingen tussen (sub)sectoren kunnen plaatsvinden. Daarom moeten deze gegevens als voorlopig beschouwd worden.

Na een periode van omzetzakkingen als gevolg van de wereldwijde financiële en economische crisis herstelde de omzet in de Belgische voedingsindustrie fors in 2011. Het groeiritme zwakte in 2012 en 2013 echter af. De omzettoename in 2011 en 2012 kwam er vooral door een forse toename van de export van de Belgische voedingsindustrie (met respectievelijk +16,8% en +5,6%), terwijl de binnenlandse omzet minder sterk steeg (met respectievelijk +12,7% en +1,9%).

Ook de verwerkende industrie kende dezelfde maar meer uitgesproken evolutie. Zo herstelt de omzet van de verwerkende industrie al aanzienlijk in 2010 en blijft dit sterke groeipercentage aanhouden in 2011. Maar in tegenstelling tot de voedingsindustrie kende de verwerkende industrie in 2012 en 2013 een negatieve omzetgroei.

Fig. 3: Verdeling omzet volgens subsector (2005-2013)

De verdeling van de omzet over de subsectoren blijft op lange termijn redelijk constant.



Bron: ADSEI (BTW-aangiftes), slechts beschikbaar vanaf 2005 in NACE2008.

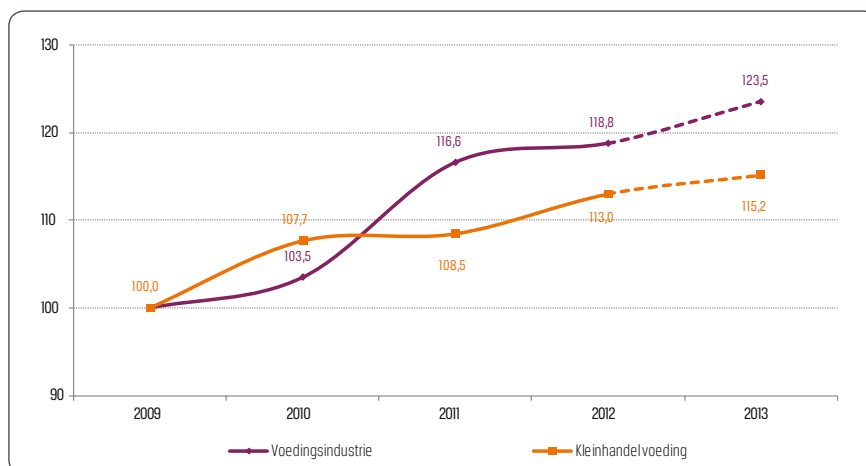
* Omwille van confidentialiteitsregels, zijn omzetcijfers niet meer apart beschikbaar voor NACE 10.2 en NACE 10.4 - deze categorieën worden dan ook samen in één categorie genomen.

De verdeling van de omzet volgens de verschillende subsectoren blijft doorheen de laatste jaren relatief constant. Ten opzichte van 2005 is de grootste omzetzijging waar te nemen bij de subsector van oliën en vetten, vervaardiging van diervoeders en de verwerking van groenten en fruit. Het aandeel in de omzet van de vervaardiging van dranken, de vervaardiging van bakkerijproducten en deegwaren en de vleesindustrie is er ten opzichte van 2005 met respectievelijk 2,6 %-punt, 2,3 %-punt en 1,7%-punt op achteruit gegaan.



Het marktaandeel van de Belgische voedingsindustrie in onze consumptie neemt opnieuw toe.

Fig. 4: Evolutie binnenlandse omzet voedingsindustrie en omzet kleinhandel voeding (2009=100, 2009-2013)



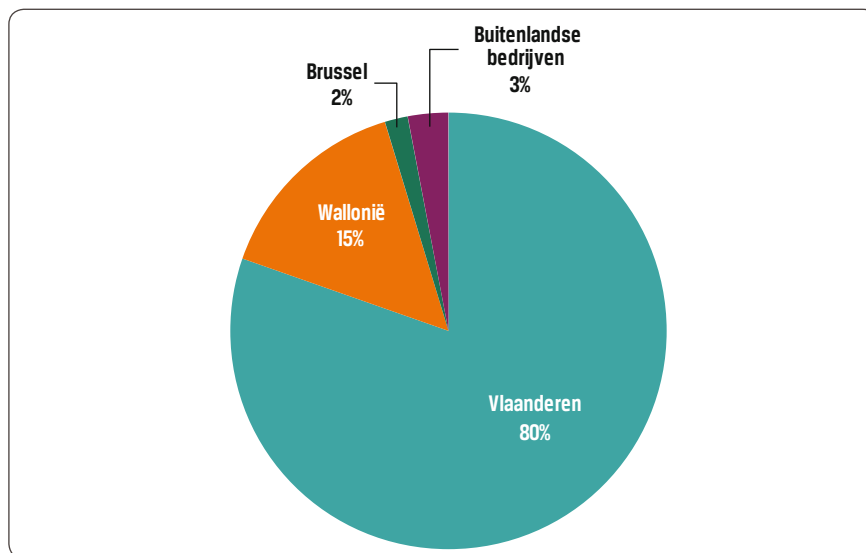
Bron: ADSEI (BTW-aangiftes), 2009=100

Na een periode waarin de omzet van de voedingskleinhandel sneller is gestegen dan de omzet in de binnenlandse voedingsindustrie, stijgt vanaf 2011 de binnenlandse omzet van de Belgische voedingsproducten sneller. Dit wijst erop dat het marktaandeel van de eigen voedingsindustrie in de consumptie opnieuw gestegen is en dat we dus in verhouding meer Belgische voedingsproducten consumeren.

Het gros van de omzet in de voedingsindustrie wordt in Vlaanderen geproduceerd.

Regionale verdeling van de omzet

Fig. 5: Verdeling omzet voedingsproducten per gewest (2013)



Bron: ADSEI, omzet van voedingsproducten (exclusief dranken)

Viervijfde van de omzet van voedingsproducten (excl. dranken) werd in 2013 gerealiseerd door ondernemingen in Vlaanderen, Wallonië levert 15% van de omzet, het Brussels Hoofdstedelijk Gewest 2%. Buitenlandse ondernemingen³ (zonder een Belgisch adres) zijn goed voor naar schatting 3% van de omzet.

³ Ondernemingen worden als buitenlands beschouwd indien hun BTW-eenheid geen apart adres in België heeft. In de oude Nacebel₂₀₀₃-indeling werden deze automatisch aan het Brussels Hoofdstedelijk Gewest toegewezen, maar in de nieuwe Nacebel₂₀₀₈-indeling worden deze als een aparte categorie beschouwd naast de 3 Belgische gewesten.

2. TOEGEVOEGDE WAARDE

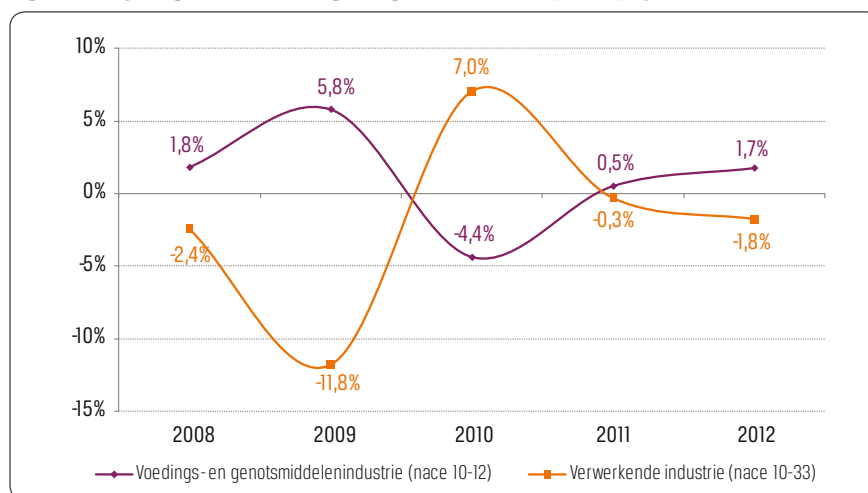
In 2012 genereerde de voedingsindustrie een toegevoegde waarde van 6,8 miljard euro.

De toegevoegde waarde van de voedings- en genotmiddelenindustrie⁴ bedroeg in 2012 ongeveer 6,8 miljard euro, een stijging met 1,7% ten opzichte van 2011 waardoor het bescheiden herstel in 2011 werd voortgezet. Die voedingsindustrie was in 2012 goed voor 15,8% van de totale toegevoegde waarde van de verwerkende industrie, terwijl dit in 2008 14,1% was. Vlaanderen genereert 71,2% van de toegevoegde waarde, Wallonië 22,0% en Brussel 6,8%.

Evolutie van de toegevoegde waarde

In 2012 zette de toegevoegde waarde in de voedings- en genotmiddelenindustrie het bescheiden herstel van 2011 voort.

Fig. 6: Jaarlijkse groei van de toegevoegde waarde in lopende prijzen (2008-2012)



Bron: NBB, bruto toegevoegde waarde in lopende prijzen, NUTS31

In de periode 2008-2009 presteerde de voedings- en genotmiddelenindustrie op het vlak van groei van de toegevoegde waarde beter dan de verwerkende industrie. Dit was vooral te wijten aan de slechte prestatie van de verwerkende industrie in 2008 en vooral 2009. Met uitzondering van 2010 toen de toegevoegde waarde in de verwerkende industrie een forse opstoot kende, presteert de voedingsindustrie ook in de latere jaren sterker dan de verwerkende industrie. In de periode 2008-2012 bedroeg de gemiddelde jaarlijkse toegevoegde waardegroei in de voedingsindustrie 1,1% terwijl de verwerkende industrie een daling van de toegevoegde waarde van 1,8% kende.

Uitgedrukt in kettingeuro's⁵ (waarmee we het prijseffect elimineren en dus de volumegroei aangeven) slaagde de voedingsindustrie er in 2012, in tegenstelling met 2011, niet in om

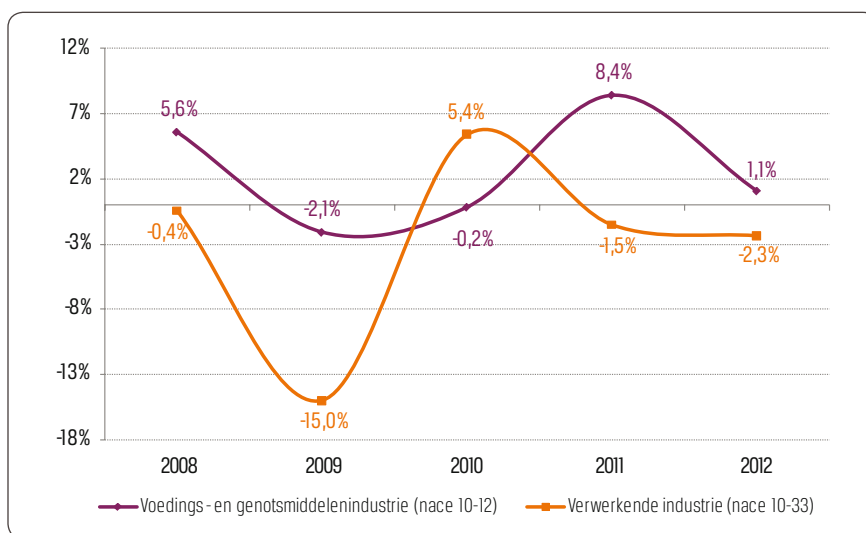
⁴ Bruto toegevoegde waarde is sinds 2009 niet langer gekend voor de voedingssector alleen, enkel voor de sector 'vervaardiging van voedings- en genotmiddelen' waarbij we op basis van eerdere jaren weten dat de genotmiddelen slechts een klein deel (<5%) uitmaken van de totale sector.

⁵ Bij toepassing van kettingeuro's wordt de volumegroei tussen twee opeenvolgende periodes, t en t+1, berekend door de prijzen van het jaar t te gebruiken. Tot voor kort werd de volumegroei gemeten door de prijzen te gebruiken van een vast basisjaar (constante prijzen), maar omwille van hogere accuraatheid werd onlangs besloten in de EU over te schakelen naar het gebruik van kettingeuro's. Referentiejaar is 2011.

haar toegevoegde waarde in volumetermen meer te laten toenemen dan haar toegevoegde waarde in lopende prijzen. De verwerkende industrie verloor in 2012 meer toegevoegde waarde in volumetermen dan in lopende prijzen. In de periode 2008-2012 bedroeg de gemiddelde jaarlijkse toegevoegde waardegroei in de voedingsindustrie in volumetermen 2,5% terwijl de verwerkende industrie een daling van de toegevoegde waarde van 2,8% kende.

*Uitgedrukt in volume,
presteerde de
voedingsindustrie eveneens
sterker dan de verwerkende
industrie.*

Fig. 7: Jaarlijkse groei van de toegevoegde waarde in kettingeuro's (2008-2012)



Bron: NBB, bruto toegevoegde waarde in kettingeuro's met 2011 als basisjaar



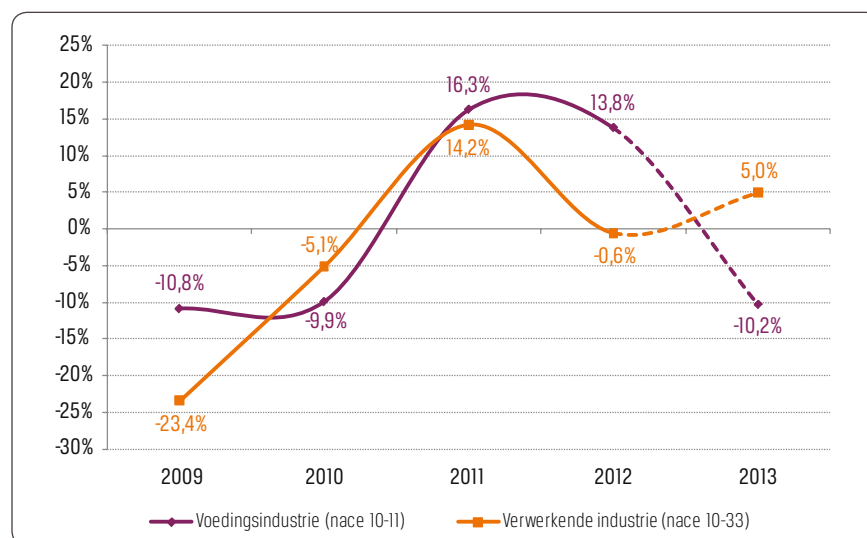
3. INVESTERINGEN

De voedingsindustrie investeerde in 2013 voor ongeveer 1,16 miljard euro in materiële vaste activa, goed voor 17,9% van de investeringen in de verwerkende industrie (op basis van BTW statistieken). Na enkele jaren van forse groei van de investeringen in de voedingsindustrie, ontsnapte de sector ook niet aan de gevolgen van de financiële en economische crisis in 2009 en 2010, met fors lagere investeringen tot gevolg. In 2011 kenden de voedingsindustrie en de verwerkende industrie een vrij gelijkaardige sterke groei van de investeringen. Enkel de voedingsindustrie kon dit uitzonderlijke groeiritme ook in 2012 aanhouden, terwijl de investeringen in de verwerkende industrie afnamen met 0,6% ten opzichte van 2011. In 2013 vielen de investeringen in de voedingsindustrie terug met 10,2%, maar liggen ze wel nog 2,2% boven het niveau van 2011. De verwerkende industrie slaagde er wel in om haar investeringspeil met 5% op te trekken ten opzichte van 2012.

Evolutie van de investeringen

De investeringen in de voedingsindustrie vielen in 2013 fors terug na het recordjaar 2012.

Fig. 8: Jaarlijkse groei van de investeringen (2009-2013)

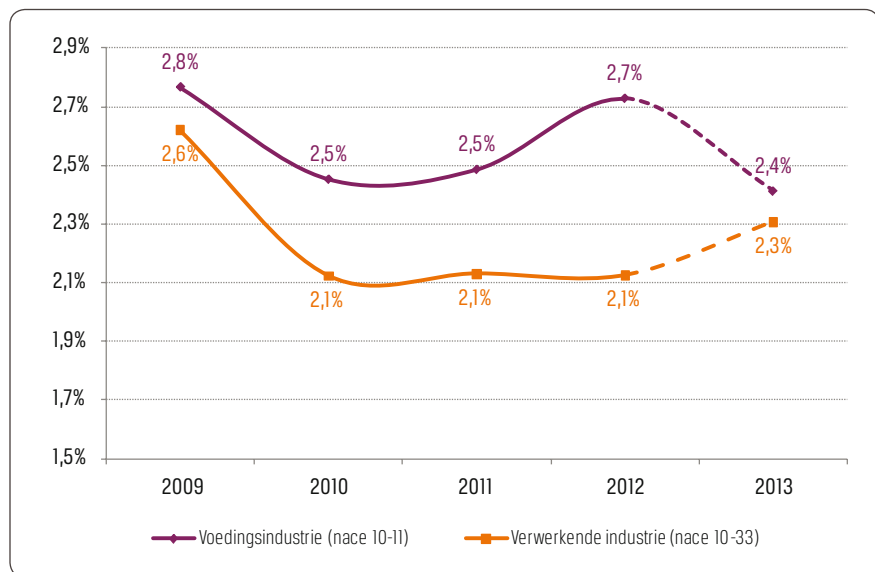


Bron: ADSEI (BTW-aangiftes)

Een combinatie van lagere investeringen en gestegen omzet in 2013, zorgde ervoor dat de investeringsintensiteit (die de verhouding van de investeringen ten opzichte van de omzet meet) gedaald is in 2013 waardoor deze zelfs onder het niveau van 2009 ligt. In de verwerkende industrie stabiliseert de investeringsintensiteit zich sinds 2010 op hetzelfde niveau en slaagde erin om in 2013 licht toe te nemen. In de laatste 5 jaar lag deze ratio in de voedingsindustrie op 2,6% ten opzichte van 2,3% in de verwerkende industrie. Gemiddeld investeerde de voedingsindustrie in de voorbije 5 jaar dus relatief meer dan de verwerkende industrie, zeker indien we ook in rekening nemen dat de omzet (de noemer van de ratio) in de voedingsindustrie sterk is gestegen, terwijl deze in de verwerkende industrie sterk gedaald is.

*De voedingsindustrie
investeerde meer dan
gemiddeld in de verwerkende
industrie.*

Fig. 9: Investeringsintensiteit (2009-2013)



Bron: ADSEI (BTW-aangiftes)

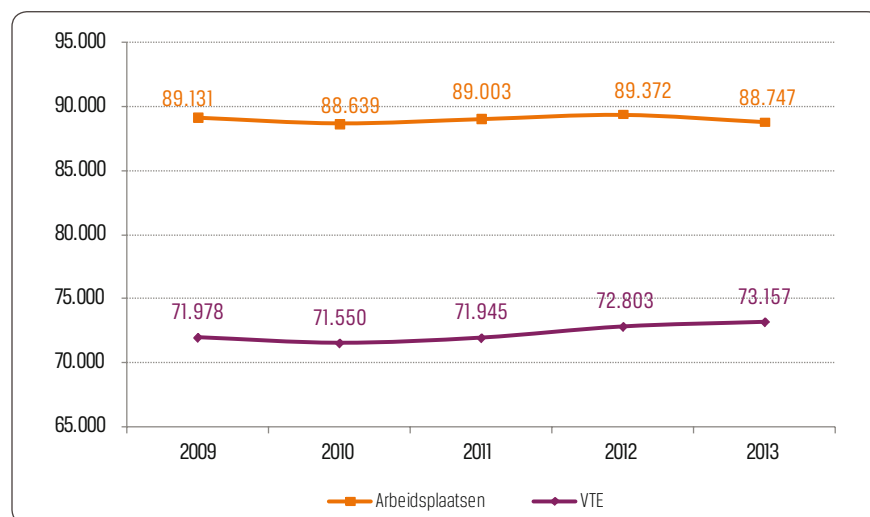


4. WERKGELEGENHEID

In 2013 waren er 88.747 arbeidsplaatsen in de voedingsindustrie.

Het aantal arbeidsplaatsen in de voedingsindustrie bedroeg in het tweede kwartaal van 2013 88.747, goed voor 73.157 voltijdsequivalenten (VTE's). Hiermee is het aantal arbeidsplaatsen ten opzichte van 2012 met 0,7% afgenomen, maar het aantal VTE's daarentegen is toegenomen met 0,5%, wat erop wijst dat het aandeel van deeltijdse contracten is afgenomen. Hiermee zet de voedingsindustrie de groei van de tewerkstelling in VTE's die gestart was in 2011 verder. Eens te meer is de voedingsindustrie hierdoor de sterkhouder van de industriële tewerkstelling. De verwerkende industrie slaagt er niet in de jaarlijkse afname van het aantal arbeidsplaatsen te stoppen. Zo gingen er in 2013 in de verwerkende industrie opnieuw bijna 14.000 banen verloren. Hierdoor neemt de voedingsindustrie een steeds groter aandeel van de industriële tewerkstelling voor haar rekening. Het aandeel groeide van 16,1% in 2008 naar 18,3% in 2013.

Fig. 10: Evolutie aantal arbeidsplaatsen en VTE in België (2009-2013)



Bron: RSZ (gecentraliseerde statistieken), zonder interimkrachten

Zowel het aantal arbeidsplaatsen bij arbeiders als bij bedienden is in 2013 licht afgenomen met respectievelijk 0,6% en 0,8%. Uitgedrukt in voltijdsequivalenten was er in 2013 enkel een toename bij de bedienden, terwijl het aantal VTE's bij de arbeiders quasi ongewijzigd bleef.

De voedingsindustrie is de belangrijkste industriële sector voor interimkrachten.

De voedingsindustrie doet naast deze arbeidsplaatsen in vaste loondienst, eveneens beroep op interimkrachten. Op basis van een enquête⁶ bij uitzendkrachten door IDEA Consult (2011) blijkt dat 9,8% van de bevroegde uitzendkrachten (als hoofdactiviteit) in de voedingsindustrie werken. Hiermee is de voedingsindustrie de belangrijkste industriële sector die een beroep doet op interimkrachten (26,6% van interims binnen de verwerkende industrie).

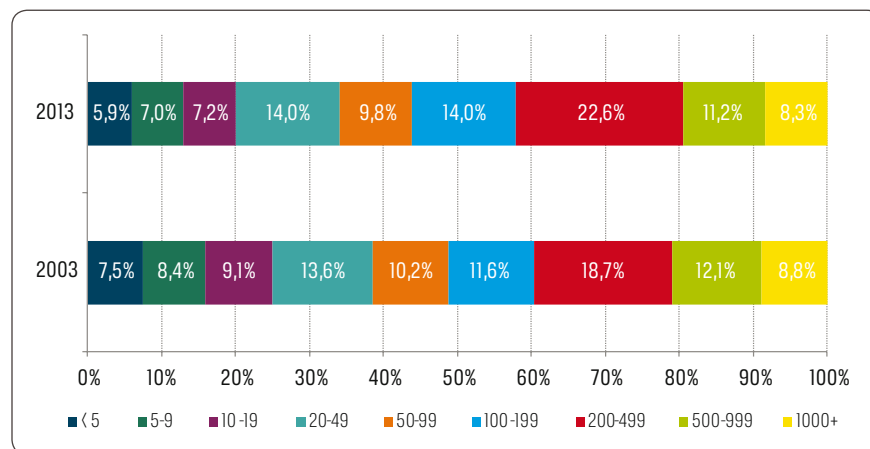
⁶ Bevraging in opdracht van Federgon bij 5.865 interimkrachten (respondenten), waarvan er 37% waren tewerkgesteld binnen de verwerkende industrie

De voedingsindustrie genereert daarnaast ook heel wat tewerkstelling in andere sectoren. Op basis van de meest recente input/outputtabellen van 2010 zijn er bij de diverse leveranciers en dienstverleners (uitzendarbeid bijvoorbeeld) 1,55 extra jobs verbonden aan 1 job in de voedingsindustrie. Dit is een stijging ten opzichte van 2005 toen er nog maar 1,45 additionele jobs gerelateerd waren aan 1 job in de voedingsindustrie. Hiermee heeft de voedingsindustrie één van de hoogste jobmultiplicatoren in de verwerkende industrie.

Verdeling volgens grootte onderneming

Fig. 11: Verdeling werknemers volgens grootte onderneming (2003-2013)

Het aandeel van tewerkstelling in voedingsbedrijven tussen 100 en 500 werknemers is sterk toegenomen de laatste 10 jaar.



Bron: RSZ gecentraliseerde statistiek

In vergelijking met 2003 zijn de aandelen van werknemers in ondernemingen tot 19 werknemers allemaal afgenomen en dit ten voordele van middelgrote ondernemingen tussen 20 en 49 en tussen 100 en 499 werknemers. Er is dus een duidelijke schaalvergroting in de voedingsindustrie, al is het belang van de grootste ondernemingen (met 1000 of meer werknemers) wel licht teruggelopen. Een doorgedreven automatisering in deze ondernemingen kan hiervoor een verklaring zijn. De terugval in de kleinste categorie (tot 4 werknemers) is vooral het gevolg van het verdwijnen van artisanale bakkerijen.

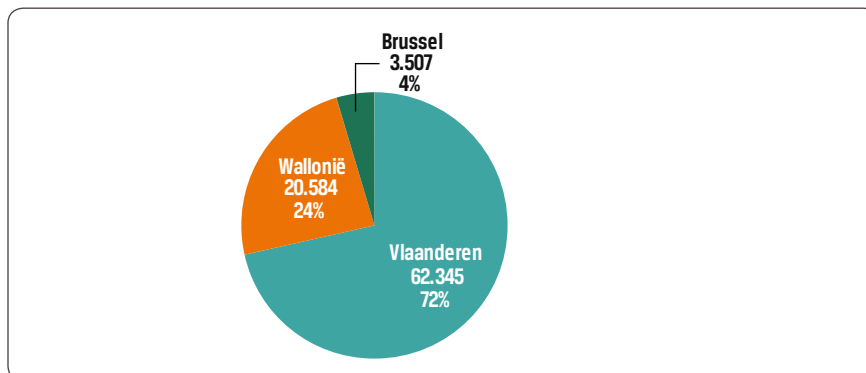


Het merendeel van de werknemers werkt in Vlaamse bedrijven.

Regionale verdeling van de werkgelegenheid

Vlaanderen stelt ongeveer 72% van het totale aantal arbeidsplaatsen ter beschikking. In vergelijking met de omzet neemt Vlaanderen dus een iets minder prominente plaats in de tewerkstelling in.

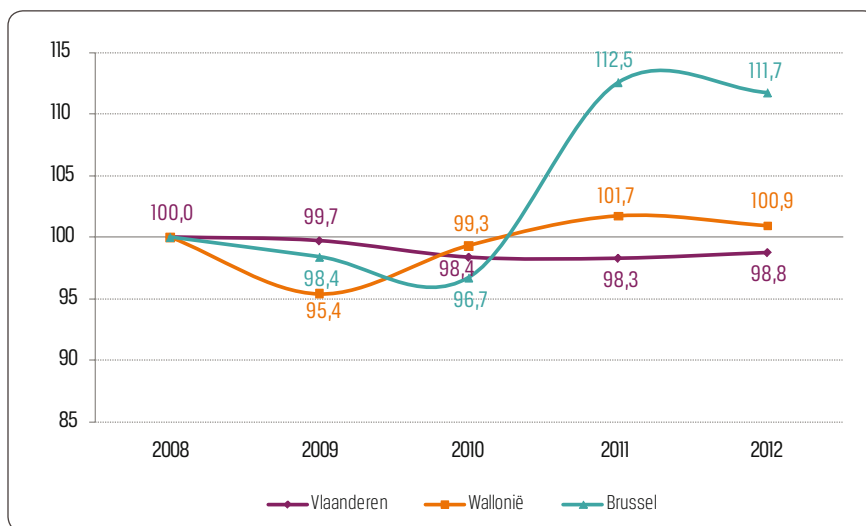
Fig. 12: Aantal arbeidsplaatsen per gewest (2012)



Bron: RSZ (gedecentraliseerde statistieken)

Verder stellen we vast dat de voorbije 2 jaar het aantal arbeidsplaatsen bij de Brusselse werkgevers aanzienlijk toenam⁷. Vlaanderen slaagde er als enige regio in om de tewerkstelling in 2012 te doen toenemen en doorbrak hiermee de continue daling sinds 2008. Wel blijft in Vlaanderen –in tegenstelling tot de 2 andere regio's– het tewerkstellingsniveau nog steeds onder het niveau van 2008.

Fig. 13: Evolutie aantal arbeidsplaatsen per gewest (2008-2012; 2008=100)



Bron: RSZ (gedecentraliseerde statistieken), 2008=100. De sterke stijging in Brussel is grotendeels het gevolg van een administratieve herclassificatie in 1 bedrijf in 2011.

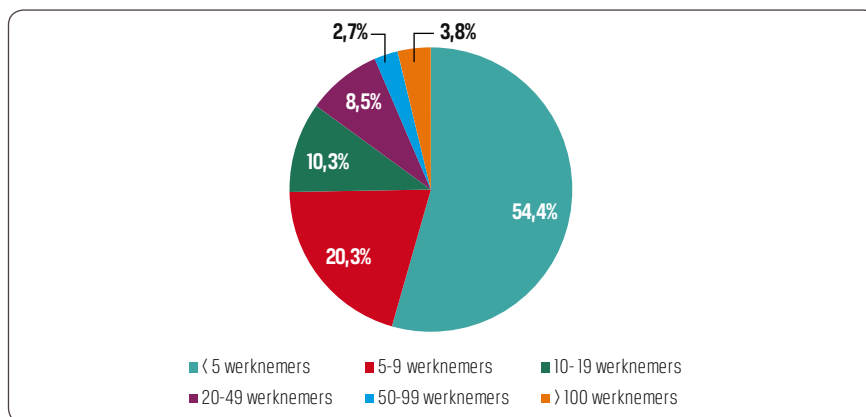
⁷ Deze toename is voor rekening van 1 grote drankenproducent die regionale verkoopskantoren administratief gecentraliseerd heeft naar haar Brusselse vestiging

5. WERKGEVERS

De voedingsindustrie telde 4.638 werkgevers in 2013, en vertegenwoordigde daarmee 28% van de werkgevers in de verwerkende industrie. Dit hoge aandeel volgt uit het feit dat de voedingsindustrie heel wat KMO's telt: 54% van de werkgevers in de voedingsindustrie telt minder dan 5 werknemers, 85% telt minder dan 20 werknemers. De kleinste dimensieklasse bestaat voor 76% uit ambachtelijke bakkerijen.

De Belgische voedingsindustrie telt zeer veel kleine ondernemingen.

Fig. 14: Verdeling werkgevers naar grootte-categorie (2013)

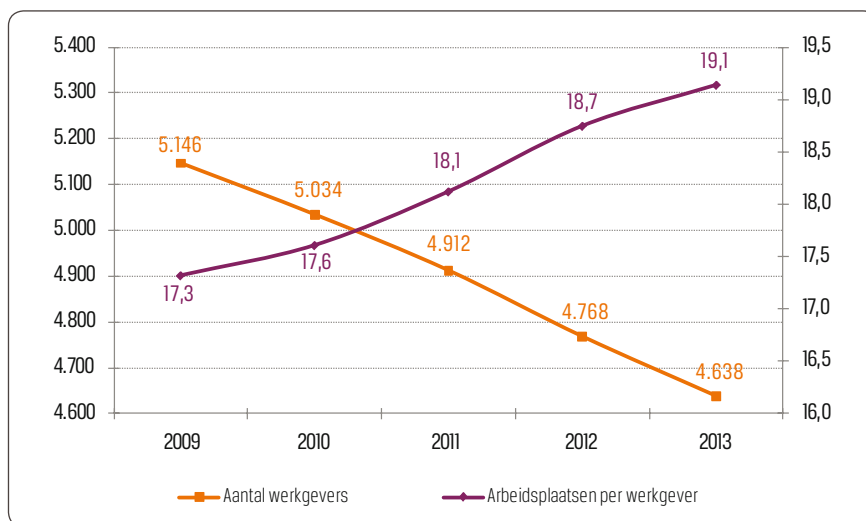


Bron: RSZ (Gecentraliseerde statistieken)

Evolutie van het aantal werkgevers en grootte werkgevers

Fig. 15: Evolutie van het aantal werkgevers en de gemiddelde omvang van de ondernemingen (2009-2013)

De schaalvergroting zet zich jaar na jaar door.

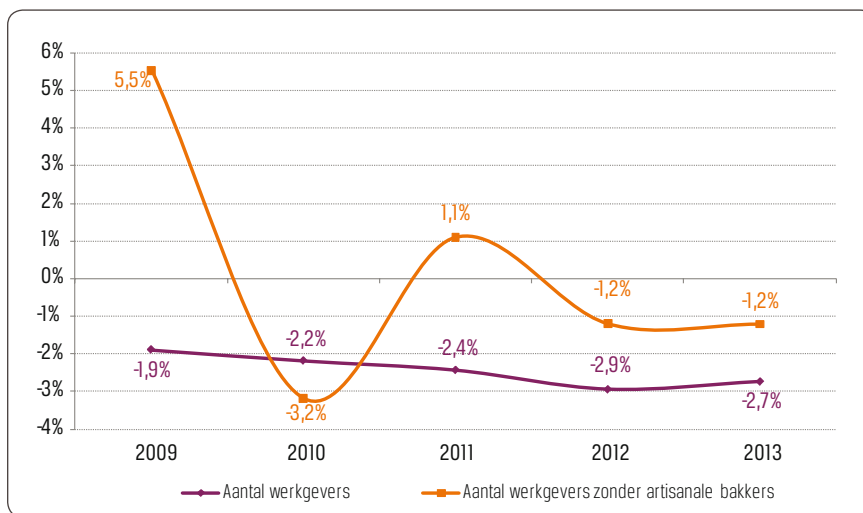


Bron: RSZ (gecentraliseerde statistieken)

Het aantal werkgevers daalt vooral door een daling van het aantal artisanale bakkers.

De voorbije jaren is het aantal werkgevers in de voedingsindustrie jaar na jaar afgenomen. Er waren in 2013 508 of 9,9% minder werkgevers in vergelijking met 2009. Vooral de sector van de artisanale bakkers draagt bij tot de daling van het totale aantal werkgevers in de voedingssector. Het aantal werkgevers in de sector van de artisanale bakkerijen is immers in vergelijking met 2009 met -12,8% gedaald (van 3.353 werkgevers in 2009 naar 2.925 werkgevers in 2012). Het aantal werkgevers (zonder artisanale bakkers) is in 2013 met 1,2% gedaald ten opzichte van 2012.

Fig. 16: Evolutie aantal werkgevers t.o.v. vorige jaar (2009-2013)

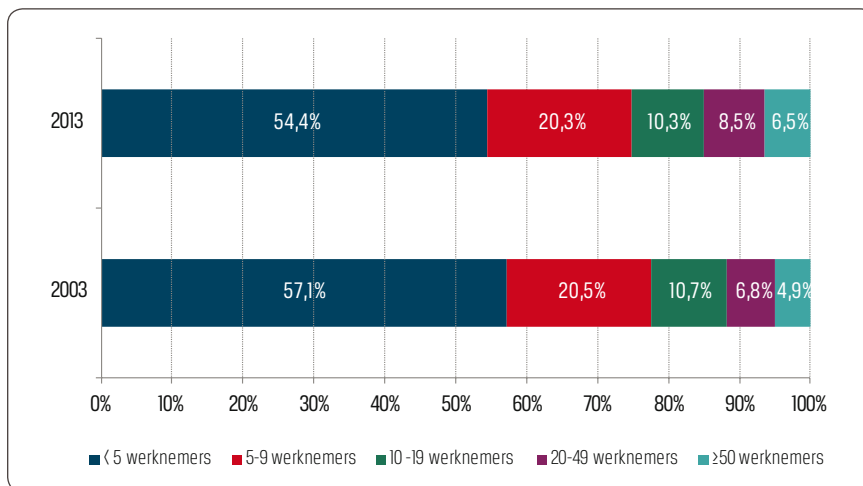


Bron: RSZ (gecentraliseerde statistieken)

In vergelijking met 2003 is het aandeel van kleine werkgevers (tot 20 werknemers) teruggelopen, ten voordele van werkgevers uit hogere dimensieclasses.

De Belgische voedingsindustrie telt steeds minder micro-ondernemingen.

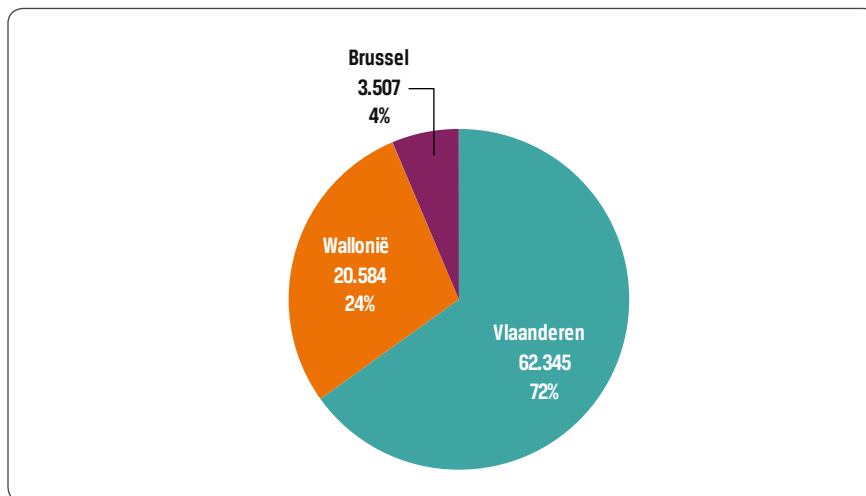
Fig. 17: Verdeling werkgevers volgens grootte onderneming (2003-2013)



Bron: RSZ (gecentraliseerde statistieken)

Regionale verdeling vestigingseenheden

Fig. 18: Aantal vestigingseenheden per gewest (2012)



Bron: RSZ (gedecentraliseerde statistieken)

In vergelijking met het aantal arbeidsplaatsen telt Vlaanderen procentueel minder werkgevers (65% van de vestigingseenheden vs. 72% van de arbeidsplaatsen). Dit wijst erop dat de Vlaamse voedingsbedrijven gemiddeld⁸ meer arbeidsplaatsen per vestigingseenheid verschaffen in vergelijking met Wallonië en Brussel. De Brusselse voedingsondernemingen zijn gemiddeld het kleinst met 12,3 arbeidsplaatsen per vestigingseenheid. De Vlaamse zijn het grootst met 18,6 arbeidsplaatsen per vestigingseenheid. Waalse voedingsondernemingen hebben gemiddeld 14,2 arbeidsplaatsen.

⁸ Op basis van de gedecentraliseerde statistieken ligt het gemiddeld aantal arbeidsplaatsen voor de 3 regio's lager dan op basis van de gecentraliseerde statistieken omdat er volgens de gedecentraliseerde statistieken een hoger aantal vestigingseenheden tot de voedings- en dranksector behoren.



© IPV-IFP / Lies Willaert

6. BUITENLANDSE HANDEL

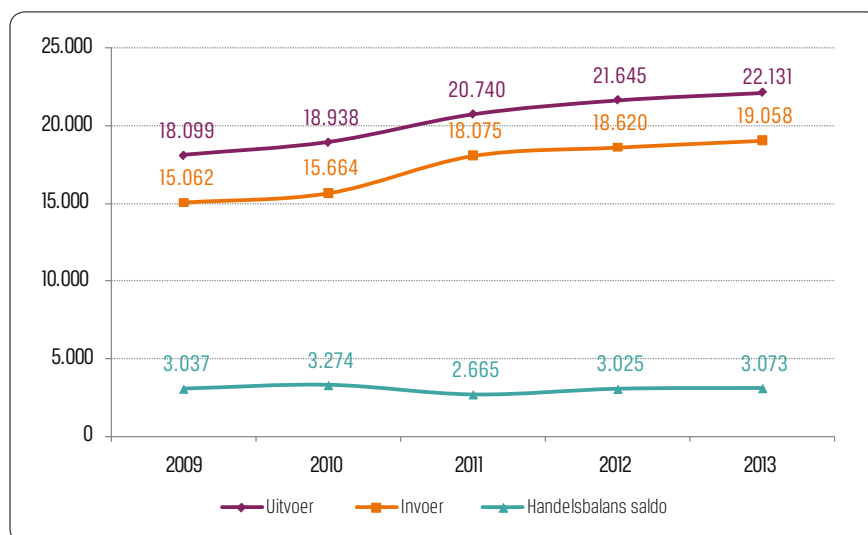
De handelsbalans voor voeding en dranken vertoonde in 2013 een overschot van 3,1 miljard euro.

De uitvoer volgens het nationale concept⁹ van voeding en dranken bedroeg in 2013 naar schatting 22,1 miljard euro. De import van deze producten vertegenwoordigde een waarde van 19,0 miljard euro, waardoor er voor voeding en dranken een handelsbalansoverschot van ongeveer 3,1 miljard euro was. Indien we ook de doorvoer meerekenen in de import en uitvoer van voeding en dranken (het communautaire concept), bedroeg de uitvoer in 2013 26,8 miljard euro en de import 22,6 miljard euro. Dit resulteerde in een handelsbalansoverschot van 4,2 miljard euro.

Evolutie van de buitenlandse handel

Fig. 19: Evolutie van de buitenlandse handel van voedingsmiddelen (in mio euro - 2009-2013)

Het handelsbalanssaldo steeg met 1,6% in 2013.



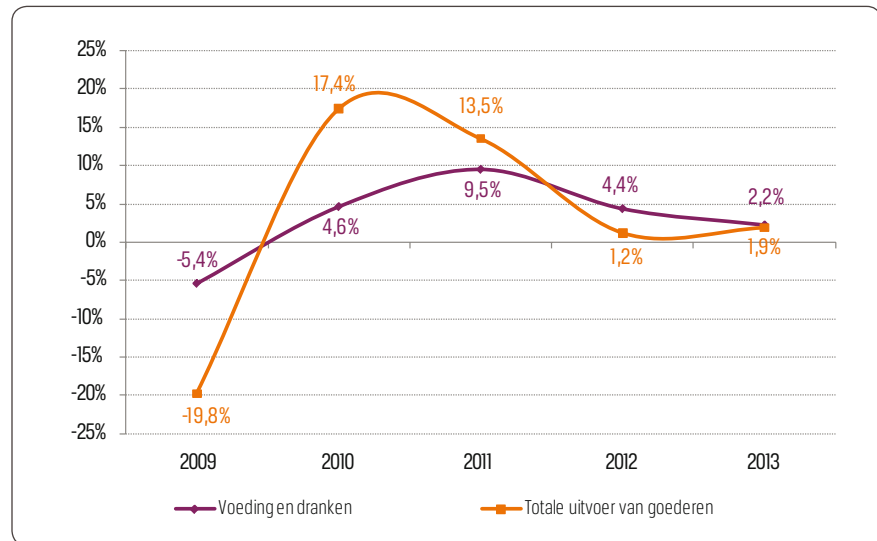
Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

Tijdens de economische en financiële crisis kon de Belgische voedingsindustrie de klappen in vergelijking met de verwerkende industrie relatief goed beperken. In 2011 knoopte de exportgroei terug aan bij de periode voor de crisis met een groei van 9,5%, wat in 2012 afzwakte tot 4,4%. In 2013 zwakte de exportgroei verder af tot 2,2%. In 2013 kende de totale Belgische export van goederen eveneens een bescheiden groei van 1,9%. Over de gehele periode kende de voedingssector dus een sterkere en stabielere exportgroei dan de industrie in haar geheel.

⁹ Uitvoer volgens het nationale concept geeft beter waar wat de Belgische bedrijven jaarlijks (autonoom) aan voeding en dranken uitvoeren. Uitvoer volgens het communautaire concept omvat hiernaast ook alle doorvoer activiteiten en internationale distributiecentra. Deze hebben typisch minder toegevoegde waarde. Het communautaire concept wordt in Europa gebruikt om landen met elkaar te vergelijken.

De uitvoer van voeding en dranken steeg in 2013 iets sneller dan de globale Belgische uitvoer.

Fig. 20: Jaarlijkse groei van de uitvoer (2009-2013)



Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

Sinds 2010 zien we een quasi continue stijging van het aandeel van de doorvoer in de uitvoer van voedingsproducten. In de totale economie is het aandeel van doorvoer licht dalend en stabiliseert het zich rond een niveau van 31%. Het aandeel van doorvoer in de voedingsindustrie blijft wel aanzienlijk lager dan in de totale economie.

De groei van het aandeel van doorvoer van voedingsproducten stopte in 2013.

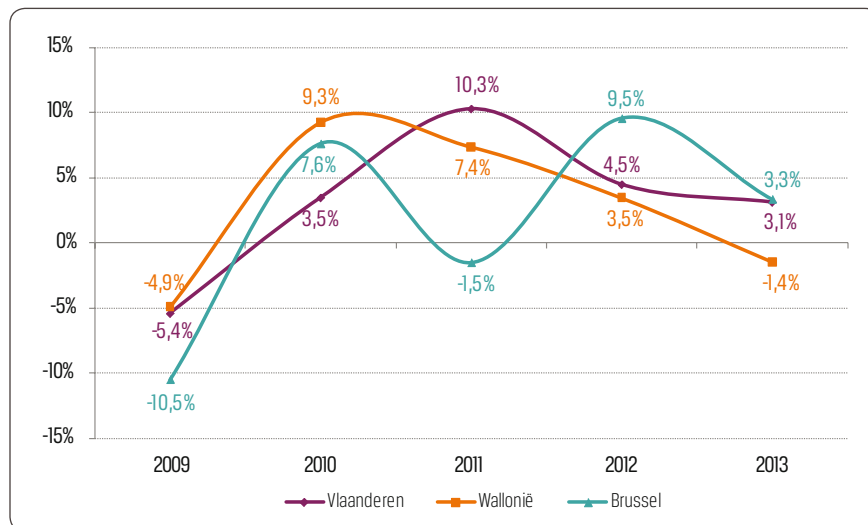
Fig. 21: Evolutie aandeel doorvoer in totale export (2009-2013)



Bron: NBB-INR (nationaal en communautair concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

*In 2013 vertraagde het
groeiritme van de export in
alle regio's. In Wallonië werd
deze zelfs negatief.*

Fig. 22: Jaarlijkse groei van de regionale uitvoer (2009-2013)



Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

De Vlaamse en Waalse voedingsindustrie kenden in 2013 een overschot op de handelsbalans van respectievelijk ongeveer 2,87 miljard euro en 717 miljoen euro, terwijl Brussel in 2013 een handelsbalanstekort van 512 miljoen euro kende.

In Vlaanderen is in 2013 het overschot op de handelsbalans toegenomen met 15,1% terwijl Wallonië een onverwacht sterke krimp van het handelsbalansoverschot kende met 34,3%. Over de periode 2009-2013 is het handelsbalansoverschot in Vlaanderen toegenomen met 13,6% terwijl Wallonië een daling kende van 22,0%. Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest heeft voor voeding en dranken een structureel tekort op de handelsbalans dat in 2013 wel met 8,3% is teruggedrongen. Ten opzichte van 2009 is het tekort van de Brusselse handelsbalans met 25,7% toegenomen.

Uitvoergerichtheid

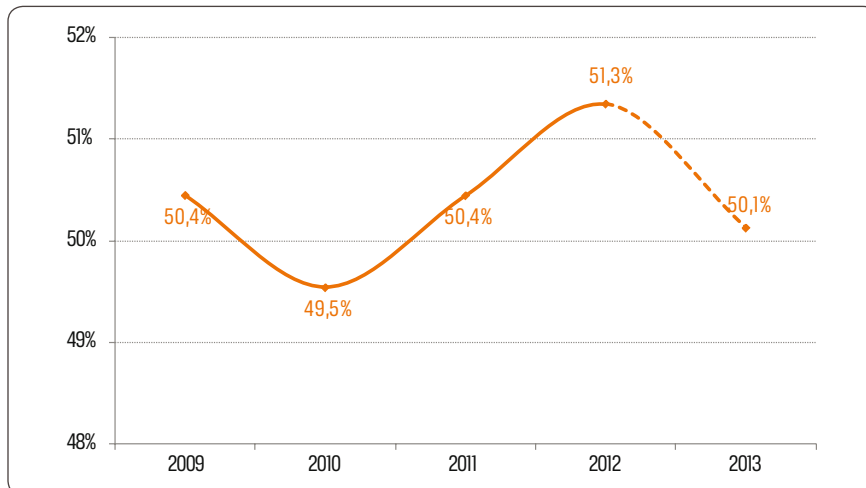
De uitvoergerichtheid van de Belgische voedingsindustrie nam de laatste decennia toe. Na een daling in 2009 en 2010 stijgt de uitvoergerichtheid opnieuw in 2011 en 2012, al is de sterke stijging in 2012 eveneens een gevolg van de negatieve omzetgroei op de binnenlandse markt waardoor de export uiteraard een groter gewicht krijgt in de totale omzet. In 2013 presteerde de binnenlandse markt dan weer beter dan de exportmarkt waardoor de uitvoergerichtheid opnieuw daalt naar net boven 50%.



© IPV-IFP / Lies Willaert

In 2013 exporteerden de Belgische voedingsproducenten meer dan de helft van hun omzet.

Fig. 23: Evolutie export in % van omzet (2009-2013)

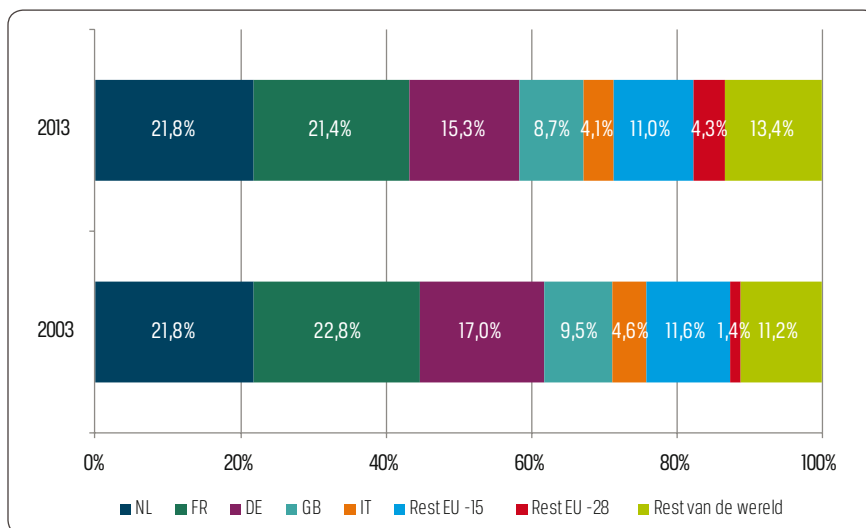


Bron: ADSEI, BTW statistieken

Geografische spreiding van de uitvoer

Vanuit België wordt vooral voeding uitgevoerd naar Nederland, Frankrijk, Duitsland en Groot-Brittannië.

Fig. 24: Geografische spreiding van de uitvoer (2003-2013)



Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

De uitvoer van de Belgische voedingsindustrie blijft in hoofdzaak gericht op de Europese Unie. Het zwaartepunt ligt zeker bij onze directe buurlanden waar liefst 58,4% van onze totale uitvoer naartoe gaat. Binnen de EU-15 zijn, na Nederland, Frankrijk, en Duitsland, voornamelijk het Verenigd Koninkrijk en Italië belangrijke uitvoermarkten. In 2012 werd Nederland voor de eerste keer onze belangrijkste exportmarkt van voeding en dranken en ze bleef dit ook in 2013. Ten opzichte van 2012 nam binnen de EU-15-landen enkel de uitvoer naar Griekenland (-6,6%), Oostenrijk (-6,1%) en Zweden (-3,2%) af in 2013. De export naar Ierland (+16,6%) en Portugal (+16,4%) kenden de sterkste groei.

Binnen de nieuwe lidstaten vertoonde de exportgroei een erg verscheiden patroon met sterke stijgers en dalers: onder de sterkste stijgers rekenen we Litouwen (+22%) en Kroatië (+16%) terwijl de export naar Letland (-23%) en Bulgarije (-14%) er het meest op achteruit gingen. De export naar Polen groeide opnieuw sterk met +11%.

In onderstaande kaart van Europa wordt aangegeven hoe groot de export naar de verschillende landen bedraagt (in miljoen euro).

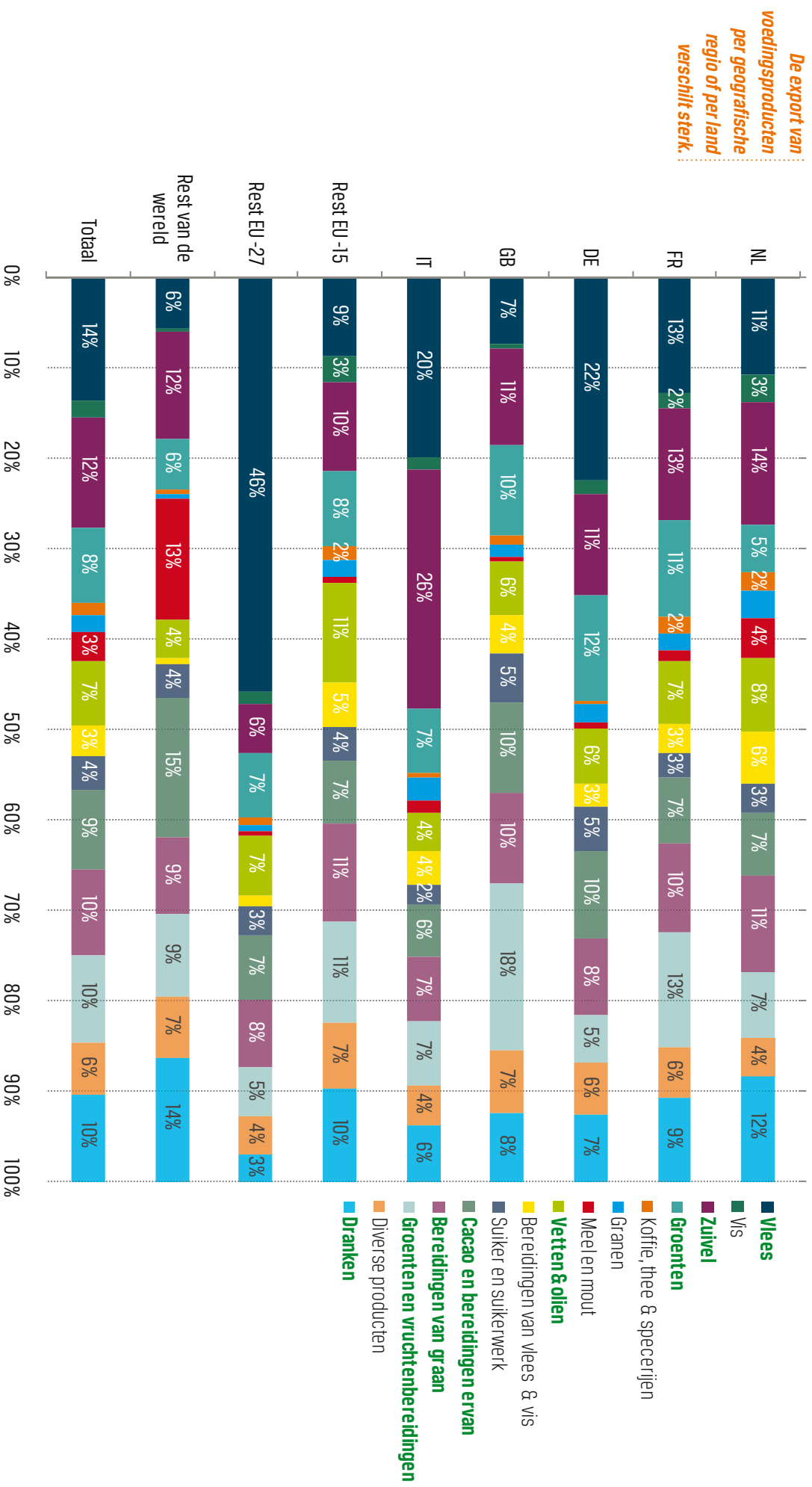


Bron: NBB-INR (nationaal concept), in miljoen euro, GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

Het belangrijkste exportproduct van onze voedingsindustrie is vlees, dat voornamelijk naar Duitsland, Frankrijk en Nederland gaat. Ook zuivelproducten, dranken, bereidingen van groenten (diepvriesgroenten in het bijzonder), bereidingen van graan (in het bijzonder koekjes) en cacao-producten scoren sterk. Samen zijn ze goed voor 64% van de totale export van voeding en dranken.

De export naar Nederland en Frankrijk is vrij gelijkmatig verdeeld over de verschillende productgroepen. Naar Duitsland (en ook Italië) springt de export van vlees in het oog, omdat er daar veel verwerking gebeurt door de lage lonen in de Duitse vleesindustrie. Voor het Verenigd Koninkrijk is vooral de export van bereidingen van groenten en vruchten belangrijk. Voor Italië is zuivel ons belangrijkste exportproduct. De uitvoer naar de overige EU-15 landen kent weinig echte uitschieters, terwijl de uitvoer naar de nieuwe lidstaten in sterke mate beïnvloed wordt door de export van vlees naar Polen. Op de verre exportmarkten zijn het vooral de bekende exportproducten van de Belgische voedingsindustrie die het goed doen: chocoladeproducten en dranken (bier), al zitten er ook enkele minder bekende productgroepen bij zoals meel/mout en zuivelproducten.

Fig. 25: Verdeling export per productiegroep en per exportmarkt (2013)

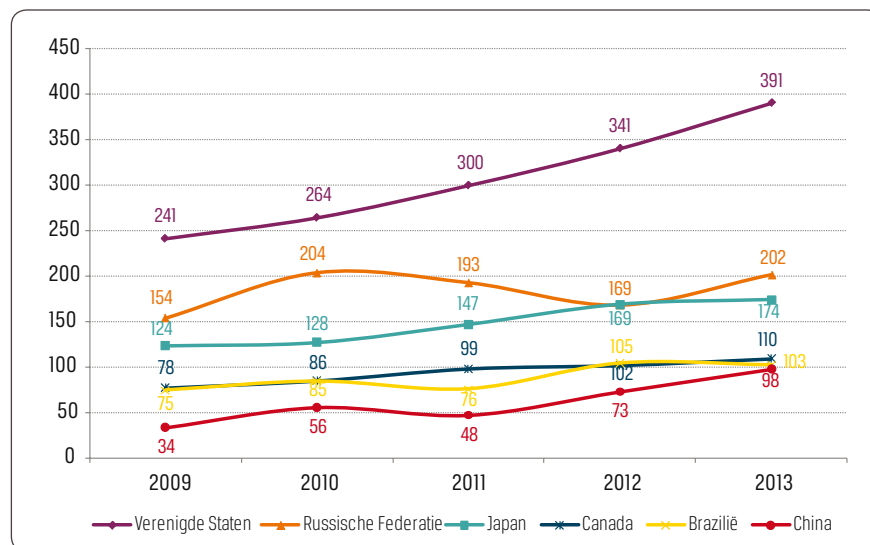


Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22. Omwille van overzichtelijkheid worden bij productiegroepen met een waarde kleiner dan 2% geen percentages vermeld. Belangrijke productiegroepen (aandeel > 5%) worden in de legende aangeduid in rood.

Evolutie verre uitvoer

De Verenigde Staten en China worden steeds belangrijker voor de verre export van voedingsproducten.

Fig. 26: Evolutie verre export in mio € (2009-2013)



Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22)

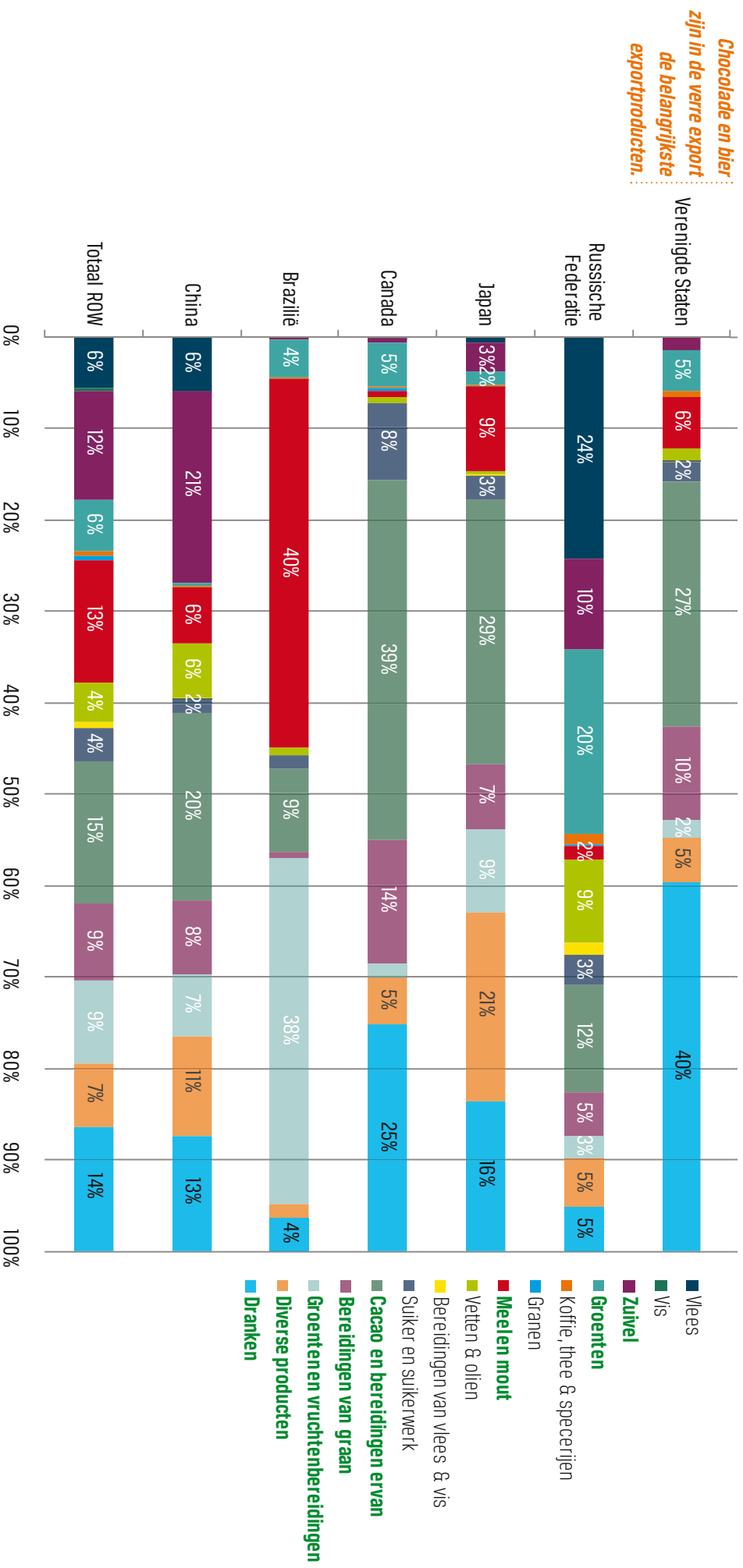
Meer dan 13,4% van de totale uitvoer in 2013 kwam op rekening van de verre uitvoer, wat een lichte toename is van het aandeel ten opzichte van 2012 (13,1%). De Verenigde Staten, de Russische Federatie en Japan zijn de belangrijkste verre uitvoermarkten van voedingsproducten en dranken. De export naar de Verenigde Staten en Japan zit de laatste 4 jaar continu in de lift. De uitvoer naar Rusland herstelde in 2013 door de forse groei van de export van vlees. Door de toegenomen spanningen tussen Rusland en de Europese Unie omwille van de crisis in Oekraïne, zal 2014 waarschijnlijk terug een moeilijker jaar worden voor de export van voedingsproducten naar Rusland.

De sterkste exportstijging zowel ten opzichte van 2012 als ten opzichte van 2009 was er naar Aziatische landen: China, HongKong, Maleisië en Taiwan. Ook de export naar Nigeria behoorde tot de sterkste stijgers. De twee laatste jaren is China aan een sterke groei bezig in onze export en is de kans groot dat het volgend jaar onze 4^e belangrijkste verre exportmarkt wordt. De export naar Brazilië kon de sterke groei van 2012 niet doorzetten en ging er zelfs met 1,9% op achteruit.

Voor onze 6 belangrijkste verre exportlanden is in vergelijking met 2003 de export naar China het meest gestegen (+261%), gevolgd door Brazilië (+151%) en de Verenigde Staten (+97%).

Naar onze belangrijkste verre exportmarkten de Verenigde Staten en Japan, maar ook naar Canada, zijn het vooral chocoladeproducten en dranken (bieren) die een belangrijk aandeel innemen in de export van Belgische voedingsproducten. Voor de Verenigde Staten zijn bereidingen van graan en voor Japan diverse producten eveneens belangrijke exportproducten van ons land. De export naar Rusland wordt vooral gedomineerd door vlees en (diepvries)groenten. De export naar Brazilië wordt vooral gedomineerd door 2 exportproducten die voor de rest van de wereld een eerder beperkt aandeel innemen: meel- en moutproducten en groenten- en vruchtbereidingen (exclusief diepvriesgroenten). Naar China doet vooral zuivel het goed maar ook klassieke exportproducten als chocolade en bier.

Fig. 27: Verdeling export per productiegroep en per verre exportmarkt (2013)



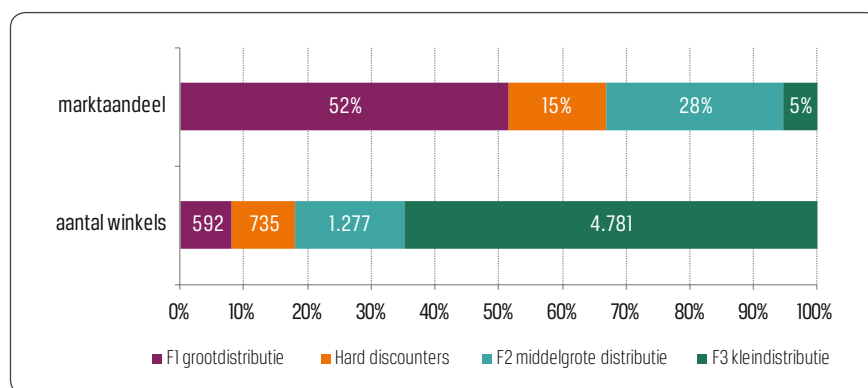
Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22. Omwille van overzichtelijkheid worden bij productiegroepen met een waarde kleiner dan 2% geen percentages vermeld. Belangrijke productiegroepen (aandeel > 5%) worden in de legende aangeduid in rood.

7. DISTRIBUTIEKANALEN VOEDINGSPRODUCTEN

Binnenlandse distributiekkanalen voedingsproducten

*Voedingsproducten werden
in 2012 vooral verkocht in
grote supermarkten.*

Fig. 28: Procentuele verdeling afzetkanalen voedingsproducten (2012)



Bron: Nielsen Grocery Universe 2013

In 2012 waren er 7.385 winkels waar voedingsproducten werden verkocht; dat is een daling van ongeveer 2,4% ten opzichte van 2011. Na een terugval in 2008 is het aantal F1-winkels¹⁰ opnieuw aan een lichte groei bezig¹¹ al is de groei wel aanzienlijk minder dan begin jaren 2000. De groei van het aantal hard discounters is de laatste jaren sterk aan het afnemen. In 2012 besloten Aldi en Lidl zelfs 6 winkels te sluiten. Het aantal middelgrote F2-winkels (type GB supermarkt, Okay, AD Delhaize, Spar, ...) is opnieuw licht gegroeid met 2,2% terwijl het aantal F3-winkels¹² verder afkalft. Hoewel F3-winkels 65% van het aantal winkels uitmaken, zijn het in termen van marktaandeel overduidelijk de F1, F2 en harddiscounters die quasi alle omzet realiseren. Het aandeel van de kleine F3-supermarkten bedraagt maar 5,3%.

¹⁰ F1-winkels zijn grootdistributeurs zoals Colruyt, Hypermarkten Carrefour, Supermarkten Delhaize, Match...

¹¹ In deze cijfers zijn de Albert Heijn winkels niet inbegrepen. Begin 2014 waren er reeds 10 winkels in België en de verwachting is dat dit aantal tegen 2016 tot 60 zou kunnen stijgen wat voor een bijkomende dynamiek in het retaillandschap kan zorgen met een mogelijke druk op de afzetprijzen en de consumentenprijzen

¹² F3-winkels zijn kleine supermarkten met een oppervlakte van minder dan 400m² zoals Supra, Prima, Carrefour Express, Louis Delhaize, nachtwinkels, ...



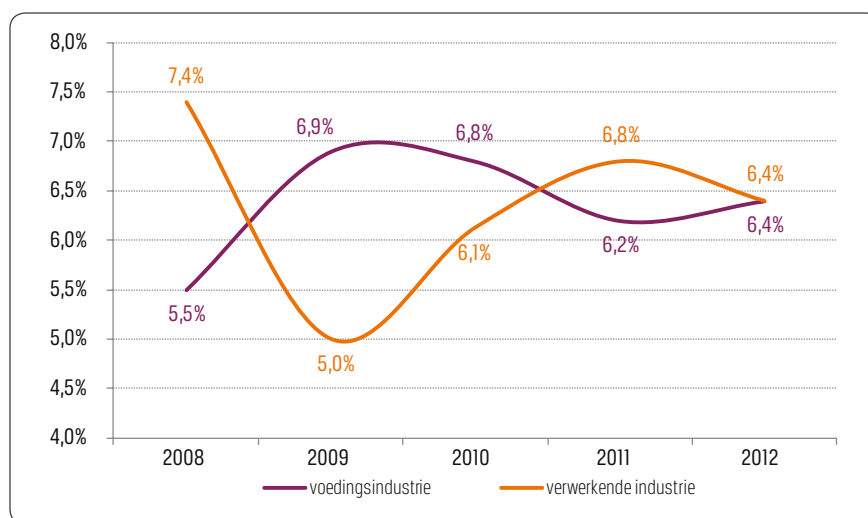
8. RENDEMENT EN FINANCIËLE RATIO'S

In 2012 behaalde een doorsnee voedingsonderneming een nettorendement van 6,4% op het eigen vermogen.

Rendabiliteit en investeringen

Zonder een voldoende rendabiliteit dalen de investeringen en de werkgelegenheid in de voedingssector. En omgekeerd, wanneer de ondernemingen voldoende rendabel zijn, verhoogt de investeringsactiviteit wat resulteert in bijkomende jobs.

Fig. 29: Evolutie van mediaan rendabiliteit van de voedings- en verwerkende industrie (2008-2012)

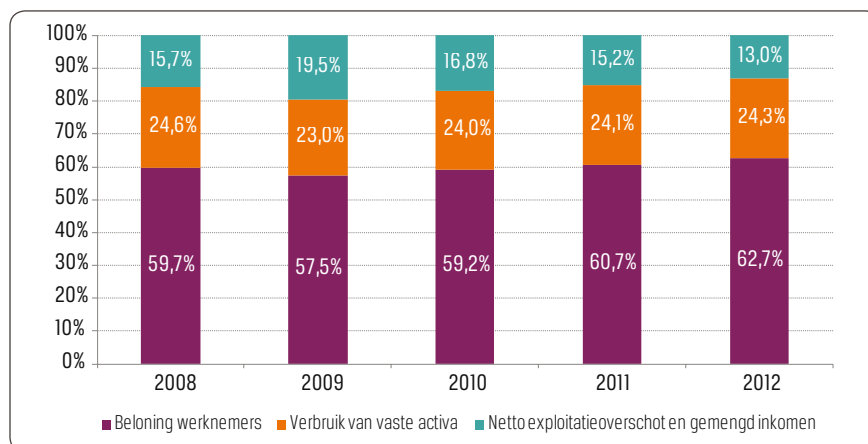


Bron: NBB (Balanscentrale)

In 2012 steeg het (mediaan) nettorendement van het eigen vermogen (na belastingen) van de sector licht ten opzichte van 2011 met 0,2%-punt, na 2 jaren van dalend rendement. In de verwerkende industrie was er een omgekeerde beweging met een daling van het nettorendement van het eigen vermogen in 2012 met 0,4%-punt.

Een steeds belangrijker deel van de toegevoegde waarde gaat naar de beloning van werknemers.

Fig. 30: Inkomensvorming voedingsindustrie en tabak (2008-2012)

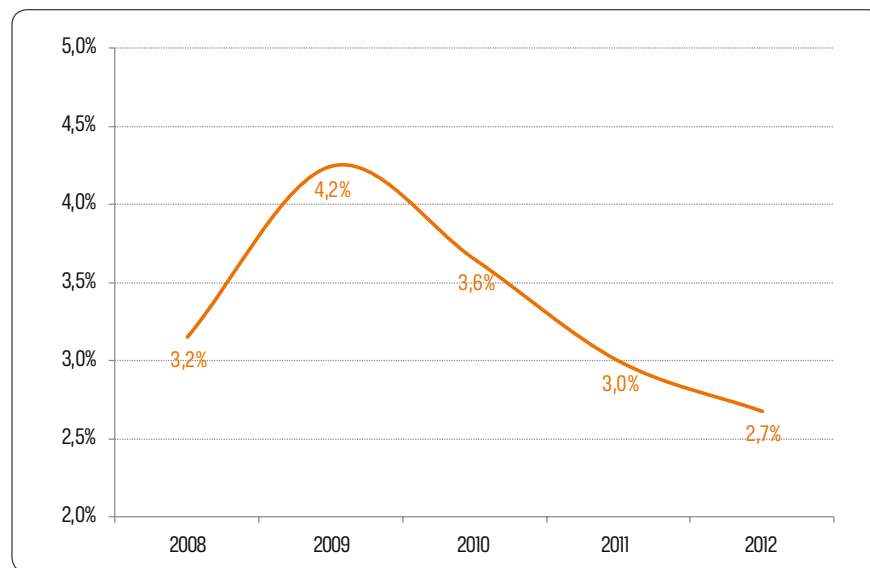


Bron: INR-NBB Nationale rekeningen inkomensvorming A38-indeling

De langetermijnanalyse van welke productiefactor inkomen verwerft uit de toegevoegde waarde, leert dat het aandeel van de beloning van de werknemers de laatste 3 jaar aanzienlijk is toegenomen en in iets mindere mate het aandeel van het verbruik van vaste activa (afschrijvingen). Dit ging ten koste van het netto exploitatieoverschot waarvan het aandeel ten opzichte van 2009 met 6,5%-punt is gedaald. Dit heeft ook een invloed op de netto operationele marge die sinds 2010 continu dalend is en in 2012 onder 3% is gedaald.

De netto-operationele marge zakt in de voedingsindustrie steeds verder weg.

Fig. 31: Evolutie netto-operationele marge in % (2008-2012)

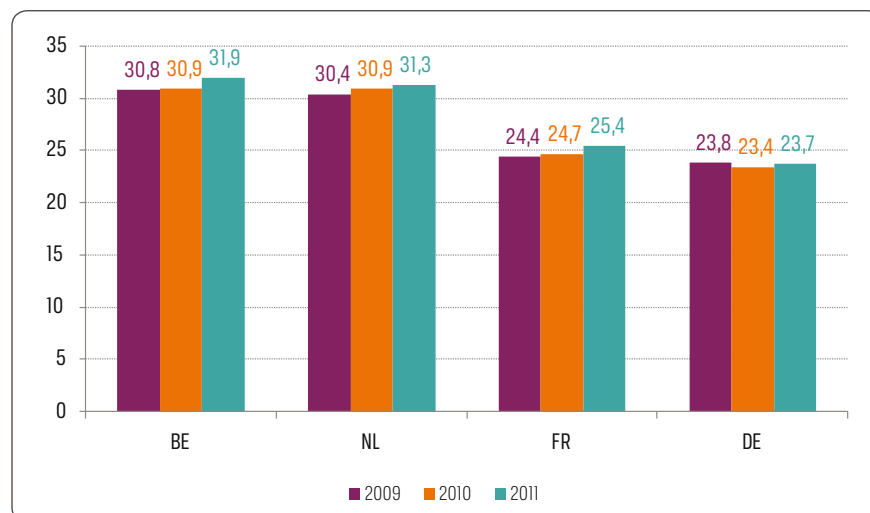


Bron: INR-NBB Nationale rekeningen inkomensvorming A38-indeling

Loonkosten per uur

De loonkosthandicap met de buurlanden neemt verder toe.

Fig. 32: Uurloonkost werknemers voedingsindustrie België en buurlanden (2009-2011)



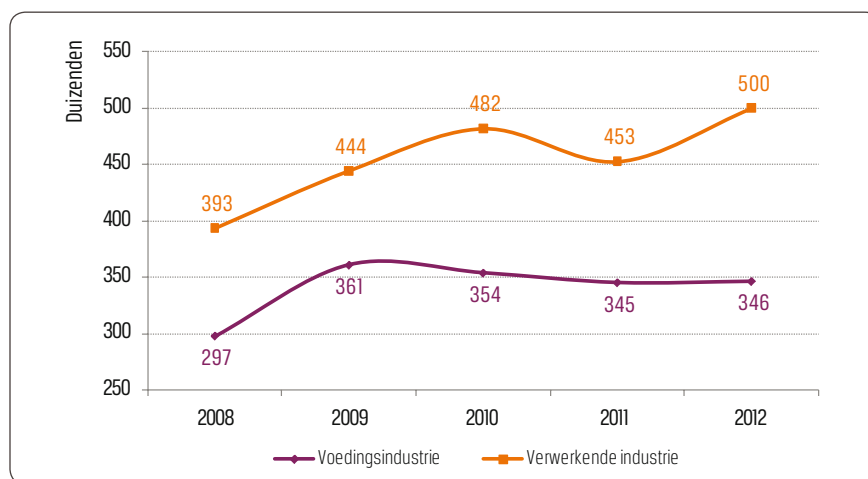
Bron: Eurostat national accounts

Op basis van de nationale rekeningen bleek dat de gemiddelde loonkost per gewerkt uur in de Belgische voedingsindustrie in 2011 de hoogste in de hele Eurozone was. Ook in vergelijking met onze buurlanden scoort België het slechtst, al is de uurloonkost min of meer vergelijkbaar met deze in Nederland (2,1% goedkoper in Nederland). In vergelijking met Frankrijk en Duitsland zijn de verschillen aanzienlijk groter en is de Belgische voedingsindustrie respectievelijk 25,5% en 34,8% duurder qua loonkost per uur. Voor 2012 zijn er enkel cijfers beschikbaar voor België en Nederland. In België stegen de uurloonkosten met 4,0% terwijl deze in Nederland met 2,2% stegen waardoor de loonkosten in België 3,7% hoger kwamen te liggen dan de Nederlandse.

Kapitaalsintensiteit

De kapitaalsintensiteit van de voedingsindustrie verliest steeds meer terrein op een doorsnee industriële onderneming.

Fig. 33: Materiële vaste active per personeelslid - mediaan (2008-2012)



Bron: NBB (Balanscentrale)

In 2012 had een doorsnee (mediaan) voedingsbedrijf voor 346.143 euro aan materiële vaste activa per personeelslid, terwijl dit voor de verwerkende industrie 499.817 euro bedroeg. Ten opzichte van 2008 steeg de kapitaalsintensiteit in de verwerkende industrie een stuk sterker dan in de voedingsindustrie (+16,4% in de voedingsindustrie en +27,1% in de verwerkende industrie).

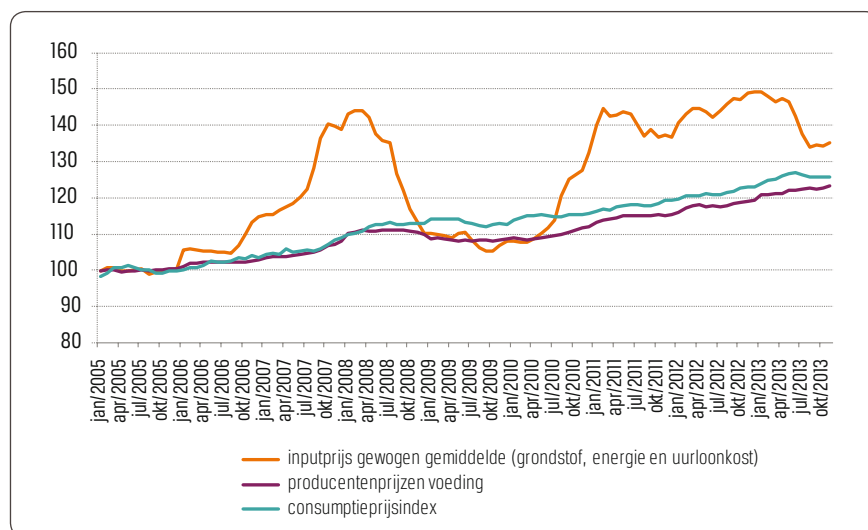


9. EVOLUTIE PRIJZEN

In de tweede helft van 2013 zijn de inputprijzen gedaald. Het prijsniveau van de inputprijzen blijft wel nog 9% hoger dan dat van de afzetprijzen

Evolutie prijzen in voedselketen

Fig. 34: Evolutie input-, afzet, en consumptieprijzen voeding (01/2005-11/2013; 2005=100)



Bron: ADSEI (afzetprijsindex totale markt, consumptieprijsindex), Prijzenobservatorium (grondstofprijzen), Eurostat (energieprijzen en uurloonkosten)

Door een forse stijging van de inputprijzen (gewogen gemiddelde van voedingsgrondstoffen, gas en elektriciteit en uurloonkosten) in de tweede jaarhelft van 2010 (in het bijzonder door sterk stijgende grondstof- en gasprijzen), lagen de inputprijzen in 2011 20,2% hoger dan in 2010. De producentenprijzen van voedingsproducten stegen met 4,5% wat een stuk lager ligt dan de stijging van de belangrijkste inputprijzen.

In 2012 stegen de inputprijzen opnieuw sterker dan de producentenprijzen (+3,4% t.o.v. +2,8%), terwijl dit in 2013 omgekeerd was met inputprijzen die gemiddeld daalden met 2,5% terwijl de producentenprijzen verder stegen met 3,4%. In november 2013 lag het prijsniveau van de producentenprijzen (met 2005=100) toch nog steeds 8,9% lager dan het prijsniveau van de inputprijzen.

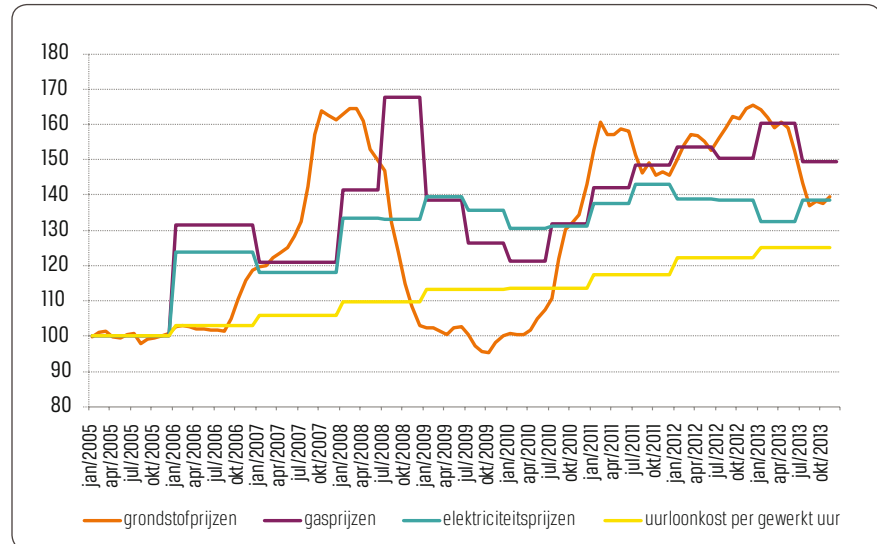
Evolutie inputprijzen

Na een piek van de grondstofprijzen in de tweede helft van 2010 daalden de grondstofprijzen in de eerste jaarhelft van 2011, wat evenwel van korte duur was. Begin 2013 bereikten de grondstofprijzen een nieuw hoogtepunt gevolgd door een scherpe daling rond de zomer van 2013. De gas- en elektriciteitsprijzen kenden sinds 2007 respectievelijk een stijging van

23,6% en 17,4%. De gasprijzen kenden de afgelopen 4 jaar een quasi continue stijging, tot in het voorjaar van 2013. Net als bij de grondstofprijzen daalden de gasprijzen ook rond de zomer van 2013. De lonen kenden een graduele stijging.

Na een periode van aanzienlijke stijgingen van grondstofprijzen van levensmiddelen, daalden ze tussen de zomer van 2013 en begin 2014.

Fig. 35: Evolutie prijzen grondstoffen, gas, elektriciteit en uurloonkosten (01/2005-11/2013; 2005=100)

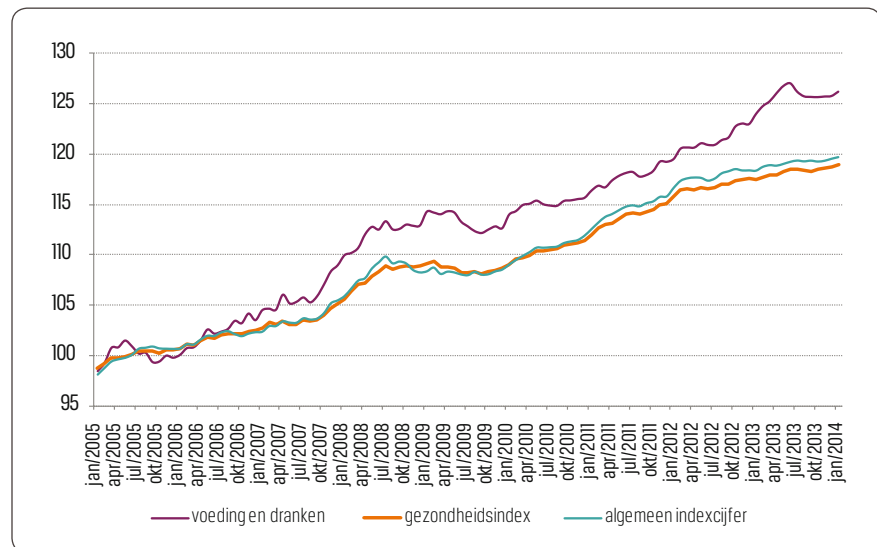


Bron: Prijzenobservatorium (grondstofprijzen), Eurostat (energieprijzen en uurloonkosten)

Evolutie consumptieprijzen voedingsproducten

In de eerste jaarhelft van 2013 zijn de consumptieprijzen van voedingsproducten sterker gestegen dan de gezondheidsindex.

Fig. 36: Evolutie consumptieprijsindex (01/2005-01/2014; 2005=100)



Bron: ADSEI (consumtieprijzen)

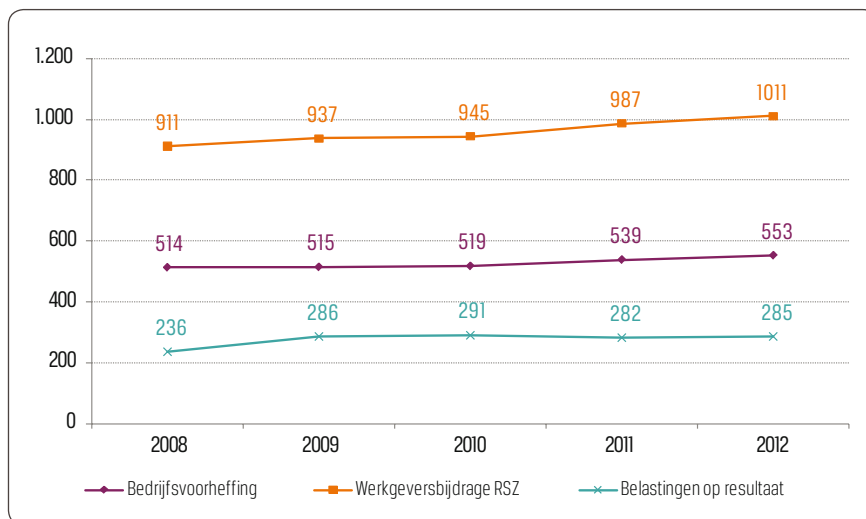
Nadat tot midden 2012 de stijging van de consumptieprijsindex van voedingsproducten en dranken beperkter was dan de stijging van de gezondheidsindex en het algemene indexcijfer, zijn met name in de tweede jaarhelft van 2012 en de eerste jaarhelft van 2013 voedingsproducten aanzienlijk sterker in prijs gestegen. In dezelfde periode daalden de overige consumentenprijsindices. Vanaf midden 2013 daalden de consumptieprijzen van voedingsproducten maar hun prijsindex ligt begin 2014 nog steeds 6% hoger dan de gezondheidsindex.



10. FISCALE EN PARAFISCALE BIJDRAGEN

De voedingsindustrie levert minstens 1 miljard euro bijdragen aan de sociale zekerheid.

Fig. 37: Bedrijfsvoorheffing, werkgeversbijdrage RSZ en belastingen op het resultaat (mio € - 2008-2012)



Bron: Belfirst november 2013

35

Bijdragen sociale zekerheid en fiscus

De directe werkgelegenheid in de voedingsindustrie in 2012 leverde minstens¹³ 1,01 miljard euro werkgeversbijdragen aan de sociale zekerheid op. Daarnaast leverde deze tewerkstelling minstens 553 miljoen euro bedrijfsvoorheffing op als fiscale bijdrage. Deze bedragen lagen in vergelijking met 2011 respectievelijk 2,4% en 2,6% hoger.

Belastingen

De ondernemingen van de voedingsindustrie betaalden in 2012 285 miljoen euro belastingen op het resultaat, wat een stijging met 1,2% betekent in vergelijking met 2011.

¹³ Deze gegevens zijn immers niet voor alle ondernemingen ingevuld in de jaarrekeningen

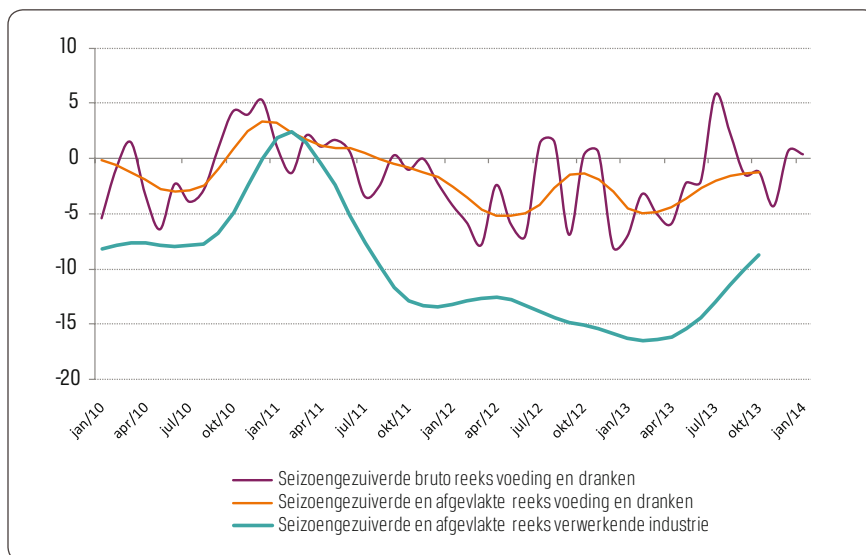


© IPV-IFP / Lies Willaert

11. CONJUNCTUURPROGNOSE

Fig. 38: Conjunctuurbarometer voedingsindustrie en totale verwerkende industrie (01/2010-02/2014)

Na een dieptepunt in de eerste helft van 2012, herstelt het ondernemersvertrouwen geleidelijk, al blijven ondernemers nog steeds negatief gestemd.



Bron: NBB (Conjunctuurenquête)

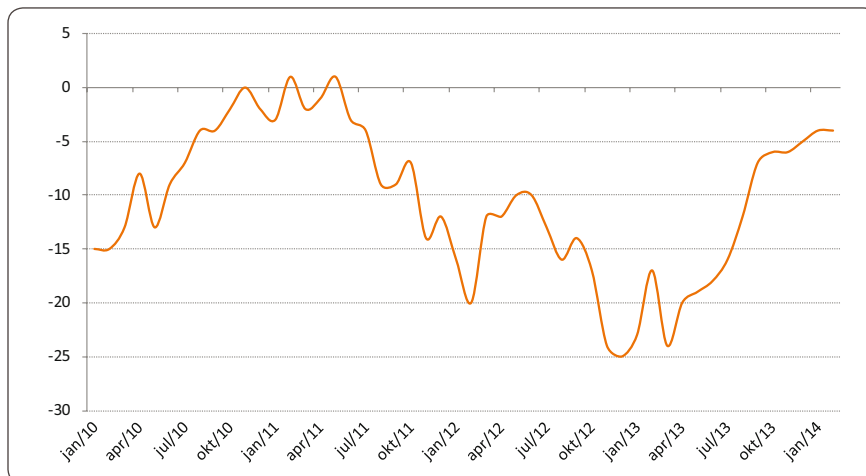
De maandelijkse conjunctuurenquête van de Nationale Bank van België geeft een idee over de appreciatie van de huidige economische toestand door circa 6.000 bedrijfsleiders. Voor de voedingsindustrie betekent dit concreet dat maandelijks meer dan 300 voedingsindustriëlen worden ondervraagd over het reilen en zeilen in hun onderneming.

Het ondernemersvertrouwen in de voedingsindustrie zit sinds de economische crisis grotendeels onder het nulpunt. Enkel op het einde van 2010 en in het voorjaar van 2011 was de seizoensgezuiverde en afgevlakte reeks licht positief, maar het vertrouwen zakte snel weer weg tot een dieptepunt in mei 2012 (-5,2). De maanden erna steeg het ondernemersvertrouwen geleidelijk (tot -1,3 in oktober 2012), maar viel weer terug in het begin van 2013. De laatste maanden tekent zich wel opnieuw een herstel af. In januari en februari 2014 was het ondernemersvertrouwen in de voedingsindustrie licht positief. De bruto reeks in de voedingsindustrie kent een grillig verloop met vele ups & downs. Dit maakt dat voorzichtigheid geboden is bij de interpretatie van evoluties van deze bruto reeks.

Ook in de verwerkende industrie is er een herstel aan de gang sinds april 2013, al blijven ondernemers in de verwerkende industrie wel duidelijk pessimistischer dan de voedingsproducenten.

*Het consumentenvertrouwen
kroop in 2013 uit
een diep dal.*

Fig. 39: Consumentenvertrouwen (01/2010 -02/2014)



Bron: NBB (indicator consumentenvertrouwen)

Omwille van de economische en financiële crisis, is ook het consumentenvertrouwen sinds 2008 quasi continu onder nul. Na een licht herstel tot in de lente van 2011, zakte het consumentenvertrouwen opnieuw weg tot -25 in januari 2013. Vanaf mei was er een duidelijk herstel van het consumentenvertrouwen, al blijft deze begin 2014 nog steeds negatief (-4).

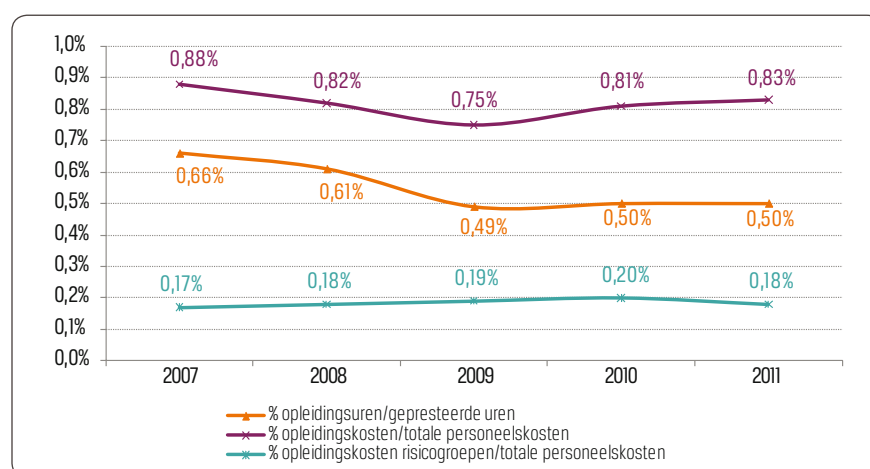


12. VORMINGSINSPANNINGEN

0,95% van de arbeidstijd wordt geïnvesteerd in formele en niet-formele opleidingen.

Uit een analyse van de sociale balansen door de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven blijkt dat in 2011 0,50% van de arbeidstijd werd geïnvesteerd in formele opleidingen. Indien ook niet-formele opleidingen worden meegeteld werd in 2011 0,95% van de arbeidstijd geïnvesteerd in opleidingen. In financiële termen gaat het om een investering van 0,83% van de personeelskosten. Na enkele jaren met dalende opleidingsinspanningen, lijkt er nu een stabilisering op te treden.

Fig. 40: Opleidingsinspanningen in voedingssector (2007-2011)



Bron: CRB, NBB Sociale Balans, IPV

Het aantal werknemers dat een opleiding genoten daalt in de kleinste ondernemingen.

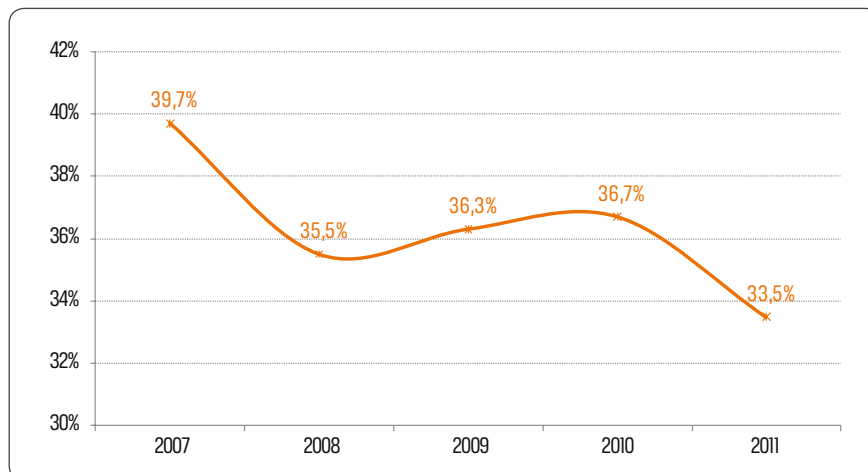
Op basis van de CVTS-enquête naar voortgezette beroepsopleidingen is de vormingsinvestering in percentage van de loonmassa in 2010 toegenomen tot 1,6% ten opzichte van 1,2% in 2005. De belangrijkste kostenpost is de PAC (personal absence cost of loonkost van de persoon die de opleiding volgt) die 60% van de totale vormingsinvestering vormt.

De grafiek die het percentage werknemers dat een opleiding genoten heeft weergeeft, geeft een licht dalende evolutie weer. Na een licht herstel in 2009 en 2010 na de economische en financiële crisis in 2008, valt het percentage werknemers dat een opleiding genoten hebben opnieuw terug in 2011 met 3,2 %-punt.



© IPV-IFP / Lies Willeaert

Fig. 41: % werknemers die een opleiding genoten (2007-2011)



Bron: CRB, NBB Sociale Balans, IPV

In 2012 volgden 17.185 verschillende werknemers van paritair comité PC 118 en PC 220 één of meerdere IPV-opleidingen, een stijging met 5,1% ten opzichte van 2011. Voedingsspecifieke opleidingen (voedselveiligheid en kwaliteit, voedingstechnologie, ...), al dan niet georganiseerd op maat van subsectoren, vormden ook in 2012 het belangrijkste segment, bijna een derde van alle opleidingen.

Gemiddeld lag het bereik van IPV in 2012 5,3 %-punt lager dan in 2009. Dit is volledig te wijten aan een kleiner bereik van de kleinste ondernemingen, die in 2009 een uitzonderlijk hoog bereik kenden via de succesvolle opleidingen autocontrole (nieuwe bepalingen voedselveiligheid). Ondernemingen met minder dan 10 werknemers worden bovendien structureel het moeilijkst bereikt voor opleidingen. Kleine bakkerijen bijvoorbeeld, die de overgrote meerderheid uitmaken van de kleinste ondernemingen, geven vooral informele opleidingen in de eerste twee jaren dat zij een nieuwe bakkersgast aannemen. Bij de grote ondernemingen ligt het bereik van "formele" IPV opleidingen dan ook aanzienlijk hoger. Bij de bedrijven die meer dan 10 werknemers te werk stellen, is er sinds 2009 een duidelijke toename in het bereik van IPV merkbaar. Ten opzichte van 2006 was er in 2012 wel bij alle grootteklassen een groter bereik, mede te danken aan de sectorale inspanningen die gedaan werden om het aantal opleidingen op te drijven.

Kleine ondernemingen zijn moeilijk te bereiken voor opleidingen

Bereik werkgevers per bedrijfsgrootte	2009	2012
1 - 9 werknemers	17,1%	8,3%
10-49 werknemers	32,2%	34,8%
50-99 werknemers	72,4%	78,1%
100 of meer werknemers	94,6%	97,3%
gemiddeld	25,0%	19,7%

Bron: IPV

13. INNOVATIE

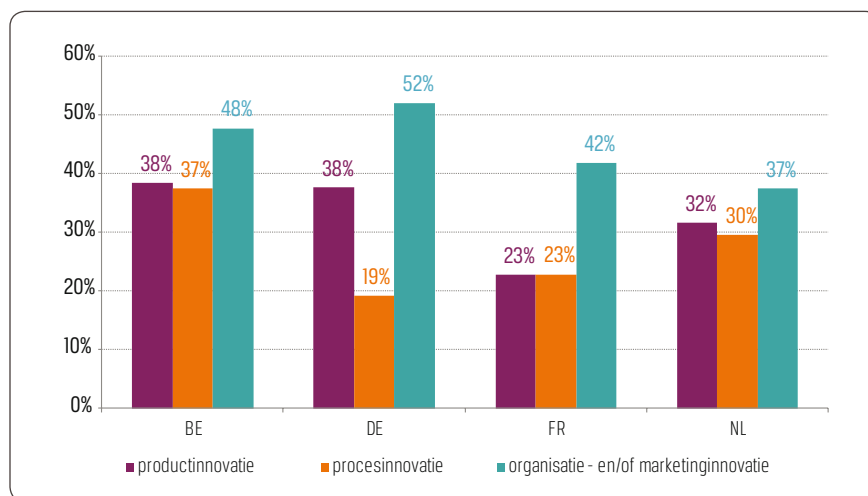
Innovatiegraad

Uit cijfers van de CIS2010-enquête blijkt dat 38% van de Belgische voedings- en drankenproducenten een productinnovatie introduceerden. Hiermee staat België in vergelijking met zijn buurlanden aan de top op het vlak van productinnovatie van voedingsproducten en dranken. Vooral ten opzichte van Frankrijk scoort België, samen met Duitsland, aanzienlijk beter.

België presteert ook gemiddeld een stuk sterker dan de buurlanden op het vlak van procesinnovatie omdat 37% van de voedings- en drankenproducenten een procesinnovatie introduceerden. Vooral op het vlak van procesinnovatie bij de productie van voedingsproducten presteert België duidelijk beter dan de buurlanden.

De Belgische voedingsindustrie is koploper op het vlak van product- en procesinnovatie.

Fig. 42: Aandeel voedings-, dranken- en tabaksproducenten die innovaties introduceerden naar type (2008-2010)

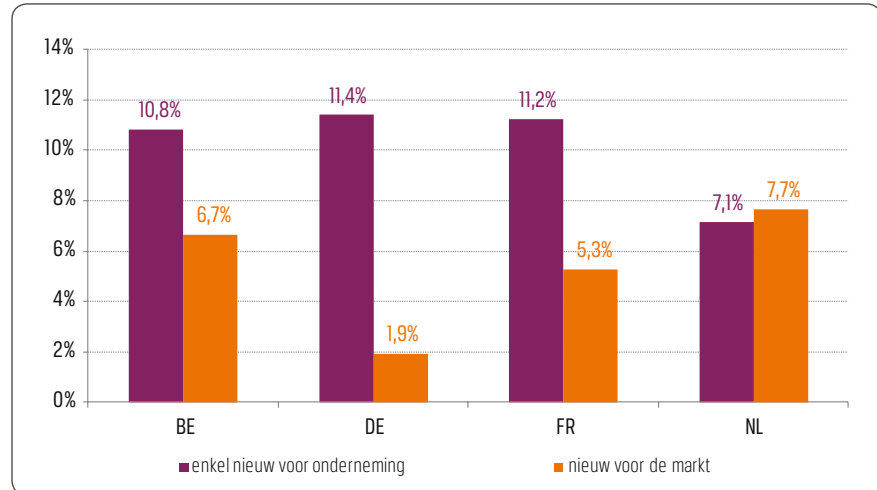


Bron: Eurostat CIS2010-enquête

Naast product- en procesinnovatie kunnen ondernemingen ook innovaties doorvoeren op marketing en organisatorisch vlak. Volgens de CIS2010-enquête voerden 48% van de Belgische voedings- en drankenproducenten een organisatie- en/of marketinginnovatie door. Dit percentage ligt bij de directe buurlanden enkel hoger in Duitsland (52%).

Sinds 2008 slagen de Belgische voedingsbedrijven er ook in om deze sterke positie op het vlak van product- en procesinnovaties om te zetten naar een groter commercieel succes van deze innovaties. Hoewel Duitsland en Frankrijk nog steeds iets beter scoren voor producten die nieuw zijn voor het bedrijf, is de kloof in vergelijking met de periode 2006-2008 nagenoeg volledig weggewerkt. Voor producten die nieuw zijn voor de markt moet België enkel Nederland laten voorgaan maar presteert België wel sterker dan Frankrijk en Duitsland.

Fig. 43: % omzet uit nieuwe producten (2008-2010)



Bron: Eurostat CIS2010-enquête

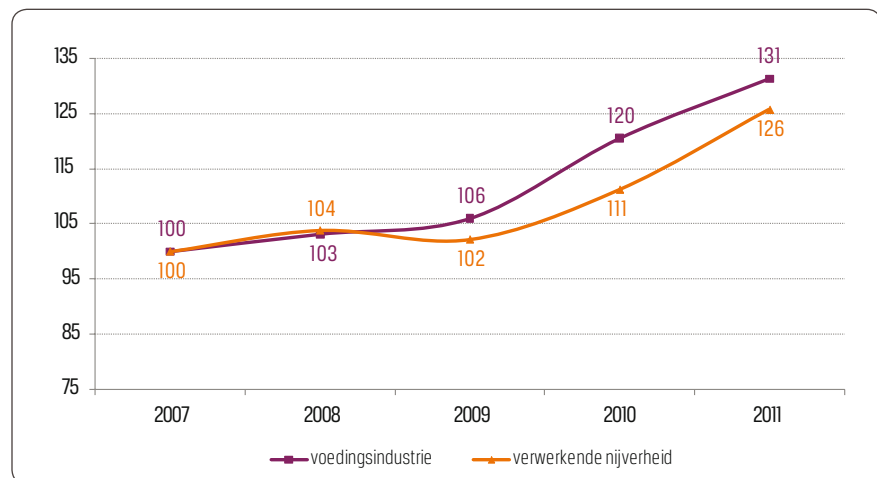
Verder werd er in België relatief gezien veel minder gebruik gemaakt van handelsmerken of andere beschermingsmethoden in vergelijking met de buurlanden. Deels is dit wellicht te verklaren door het feit dat een relatief hoog percentage van de Belgische voedingsondernemingen die deelnamen aan de enquête onderdeel is van een ondernemingsgroep met een buitenlands hoofdkantoor waardoor de bescherming van de intellectuele eigendom dan ook vaak door de buitenlandse onderneming gebeurt.

Investerings in O&O

De voedingsindustrie besteedde in 2011 ongeveer €146 mio aan intramurale R&D-uitgaven. Dit is opnieuw een gevoelige stijging met 9,0% ten opzichte van 2010, toen er ook al een stijging met 13,7% werd opgetekend. De verwerkende industrie kende in 2011 een groei van de intramurale O&O met 13,1% (in 2010 bedroeg de groei 8,9%)

De intramurale uitgaven in O&O stijgen sneller in de voedingsindustrie dan in de verwerkende industrie.

Fig. 44: Evolutie van de intramurale O&O-uitgaven (2007=100)



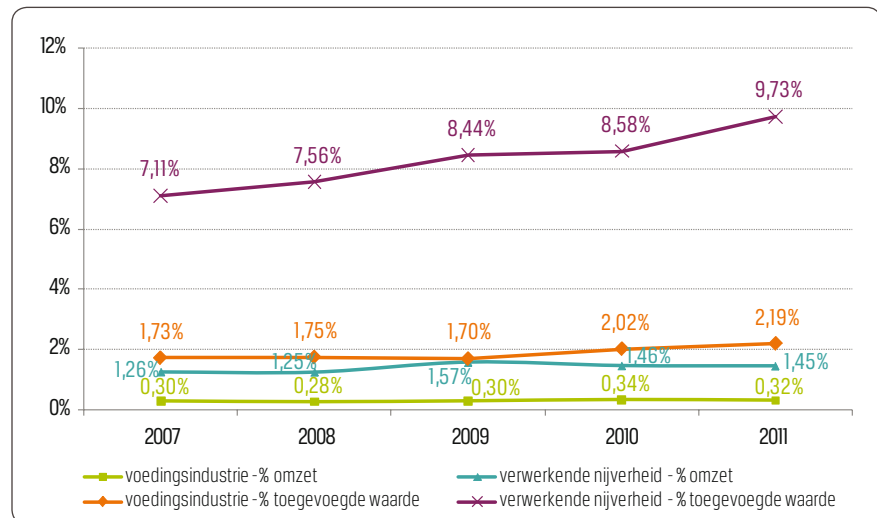
Bron: Belspo (Federaal Wetenschapsbeleid)

De Belgische voedingsindustrie behaalt sinds 2010 de Europese 2020-doelstellingen op het gebied van O&O.

Indien we de intramurale O&O-uitgaven uitdrukken als percentage van de omzet, zien we dat deze ratio voor de voedingsindustrie eerder achteruit gaat, terwijl deze voor de verwerkende nijverheid eerder toeneemt. De sterk gestegen omzet in de voedingsindustrie tijdens de voorbije jaren, in combinatie met O&O-uitgaven die niet in dezelfde mate zijn gestegen zijn hier een verklaring voor. In de verwerkende industrie werd de steile groei in 2009 vooral bepaald door de sterke omzetzaling. Uitgedrukt als percentage van de toegevoegde waarde is er wel een stijging in de O&O-intensiteit in de voedingsindustrie.

In vergelijking met 2007 is de O&O-intensiteit in de voedingsindustrie met respectievelijk 7,0% (als % omzet) en 26,9% (als % toegevoegde waarde) gestegen. Ook hier doet de verwerkende industrie beter met groeicijfers van respectievelijk 15,7% (als % omzet) en 36,9% (als % toegevoegde waarde). Met O&O-uitgaven als percentage van de toegevoegde waarde van 2,2%, bereikte de voedingsindustrie in 2011 ruimschoots de Europese 2020-doelstellingen inzake O&O van 2% die aan de privé-sector worden opgelegd.

Fig. 45: Intramurale O&O-uitgaven als % omzet en toegevoegde waarde (2007-2011)



Bron: Federaal Wetenschapsbeleid, ADSEI BTW-aangiften

Noot: De voedingsindustrie wordt in dit rapport in principe overall gedefinieerd als de sector met NACE₂₀₀₈ code 10+11 (productie van voeding en productie van dranken), met uitzondering evenwel van de uitvoer en import (NBB): deze cijfers zijn niet gebaseerd op ondernemingsniveau (NACE-codes) maar wel op productniveau. De volgende GN-codes worden hiervoor meegenomen: 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 tot en met 22. De uitvoer van voeding omvat dus ook de uitvoer van voeding door de groothandel. De verwerkende industrie omvat de NACE₂₀₀₈ codes 10 tot en met 33.



Food.be

Small country. Great food.

FEVIA

Federatie Voedingsindustrie
Fédération de l'Industrie Alimentaire

KPI's

