



Federatie Voedingsindustrie
Fédération de l'Industrie Alimentaire

ECONOMISCHE ONTWIKKELING VAN DE BELGISCHE VOEDINGSINDUSTRIE IN 2012

Basisdocumentatie



ECONOMISCHE ONTWIKKELING VAN DE BELGISCHE VOEDINGSINDUSTRIE IN 2012

Basisdocumentatie

INHOUDSOPGAVE

Executive summary	3
1. Omzet	6
2. Toegevoegde waarde	9
3. Investerings	11
4. Werkgelegenheid	13
5. Werkgevers	16
6. Buitenlandse handel	19
7. Distributiekanaal voedingsproducten	26
8. Evolutie van de productie	27
9. Rendement en financiële ratio's	28
10. Evolutie prijzen	32
11. Fiscale en parafiscale bijdragen	36
12. Conjunctuurprognose	37
13. Vormingsinspanningen	39
14. Innovatie	41

2



EXECUTIVE SUMMARY

Deze basisdocumentatie over de economische ontwikkeling van de voedingsindustrie biedt in de eerste plaats een terugblik op het jaar 2012 en waar mogelijk al op het jaar 2013.

De voedingsindustrie was ook in 2012 dé sterkhouder van de Belgische economie en wordt steeds belangrijker in het industriële weefsel

2012 was voor de Belgische voedingsindustrie een jaar van voorzichtige groei, na de forse groei in 2011. Eens te meer bewees de sector hiermee een sterkhouder te zijn 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 2012 de beginnende tekenen van economische recessie relatief goed.

De uitvoer was in 2012 de motor van de omzet. De omzetsdaling in België baart wel zorgen

De omzet kende een bescheiden groei van 1,8% tot 46,6 miljard euro, vooral gestuwd door een sterke omzetgroei op de exportmarkten. De binnenlandse omzet kende net als in 2009 een lichte daling, zij het minder uitgesproken. De sterkste omzetgroei was er bij de conservering van fruit en groenten, een sector die de voorbije jaren aan belang heeft toegenomen.

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

De uitvoer van voeding en dranken wordt meer en meer de motor van de Belgische voedingsindustrie en draagt bovendien in ruime mate positief bij tot de handelsbalans van ons land. In 2012 is de export van voeding en dranken met meer dan 5% toegenomen, waardoor nu al meer dan 52% van de omzet buiten België gerealiseerd wordt. Hiermee zit de voedingsindustrie mooi op schema om de ambitieuze exportdoelstellingen uit het FOOD2015-programma waar te maken. De export bleef wel voornamelijk gericht op de Europese Unie met als zwaartepunt onze directe buurlanden Nederland, Frankrijk en Duitsland. Voor het eerst is Nederland onze belangrijkste uitvoermarkt geworden en stoot hiermee Frankrijk van de troon.

Ook de export naar de nieuwe lidstaten en verre exportmarkten zoals de Verenigde Staten en Japan zit in de lift, net als de export naar de BRIC-landen. Zo komt Brazilië de top 4 van onze verre exportmarkten binnen in 2012 en kent de export naar China een sterke groei, al blijft het aandeel ervan beperkt. Toch liggen naar verwachting vooral op deze verre exportmarkten de belangrijkste groeikansen voor onze export en minder op de mature directe buurlanden. Deze sterke 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 procesinnovaties en de vakbekwaamheid van de vele mensen die in de voedingsindustrie werken.

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

De voedingsindustrie kende immers voor het tweede jaar op rij een toename van het aantal arbeidsplaatsen tot 89.372 en slaagde erin om het voorbije decennium de tewerkstelling op peil te houden en zelfs licht te laten toenemen met 1,6%. Dit staat in schril contrast met de totale industrie waar er in 2012 opnieuw een afname van de tewerkstelling plaatsvond. Ten opzichte van 10 jaar geleden is de tewerkstelling er zelfs met meer dan -21% afgenomen. Hierdoor is het aandeel van de voedingsindustrie in de totale industriële tewerkstelling opgelopen tot 18%, terwijl dit een decennium terug 14% was.

De schaalvergroting in de voedingssector blijft voortduren

Het aantal werkgevers in de voedingsindustrie is de voorbije jaren wel stelselmatig afgenomen, zo ook in 2012 met een daling van -2,9%. 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 groeien sterk, ook in een onzeker economisch klimaat

Zoals eerder vermeld dragen de investeringen die in de sector jaar na jaar plaatsvinden ertoe bij dat de sector het hoofd weet te bieden aan de toenemende prijzending. In 2012 stegen de investeringen opnieuw met 12,4% nadat ze ook in 2011 al fors waren toegenomen met 16,3%. Hiermee doorstaat de voedingsindustrie opnieuw beter dan de overige industrie het onzekere economische klimaat. Door dit hoge investeringstempo neemt de voedingsindustrie een duidelijke wissel op de toekomst, wat wel veronderstelt dat er ook in de toekomst een voldoende rendement zal moeten kunnen behaald worden. In 2011 stond dit rendement van het eigen vermogen na belastingen voor een mediaan onderneming in de voedingsindustrie wel onder druk door een daling met -0,6%-punt ten opzichte van 2010.

De kloof tussen stijging van inputprijzen en afzetprijzen blijft aanwezig

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, zonet komt het rendement nog meer 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. Hoewel de kloof het laatste halfjaar iets kleiner is geworden, blijft het verschil tussen beide wel substantieel. Hierdoor komt de concurrentiepositie van de Belgische voedingsproducenten zowel op de binnenlandse als de buitenlandse markt verder onder druk te staan.

Enkele indicatoren wijzen erop dat 2013 opnieuw een moeilijk jaar zou kunnen worden

Voor quasi alle statistieken zette het sterke herstel van 2011 zich gematigd door in 2012. Het valt echter af te wachten of dit herstel zich ook in 2013 zal voortzetten. Er zijn immers indicaties dat 2013, net als 2009 wel eens opnieuw een crisisjaar zou kunnen worden voor de voedingsindustrie. Zo vertraagde de groei van de omzet in de tweede jaarhalf van 2012 aanzienlijk en is er de zorgwekkende krimp in de binnenlandse consumptie.

Of en wanneer deze binnenlandse consumptie snel zal aantrekken is twijfelachtig vermits het consumentenvertrouwen in maart 2013 fors wegzakte omwille van de golf van aankondigingen van bedrijfssluitingen. Hierdoor is het pessimisme met betrekking tot de werkloosheid opgelopen tot het hoogste niveau in drie jaar. Ook het ondernemersvertrouwen is blijvend negatief en kreeg in de eerste maanden van 2013 een flinke knauw.

Indicator	2011	Δ2010	2012**	Δ2011
Omzet	45.774 mio €	+14,7%	46.589 mio €	+1,8%
Omzet in België	22.683 mio €	+12,7%	22.330 mio €	-1,6%
Omzet buiten België ¹	23.091 mio €	+16,8%	24.259 mio €	+5,1%
Exportratio	50,4%	+0,9%pt	52,1%	+1,7%pt
Toegevoegde waarde*	6.710 mio €	+1,4%	nb	nb
Investerings	1.138 mio €	+16,3%	1.280 mio €	+12,4%
Uitvoer van voedingsproducten en dranken ²	20.976 mio €	+10,0%	21.736 mio €	+3,6%
Import van voedingsproducten en dranken	18.235 mio €	+16,2%	18.657 mio €	+2,3%
Handelsbalans voeding en dranken	2.741 mio €	-19,1%	3.079 mio €	+12,3%
Werkgelegenheid	89.003	+0,4%	89.372	+0,4%
Aantal werkgevers	4.912	-2,4%	4.768	-2,9%
Afzetprijnsindex voeding (2007=100)	110,0	+6,8%	114,7	+4,3%
Gewogen inputprijzen (2007=100)	141,5	+19,8%	137,8	-2,7%

* voeding, dranken en tabak, in lopende prijzen

** schattingen voor 2012 gebaseerd op voorlopige cijfers

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

Positie van de Belgische voedingsindustrie in Europese voedingsindustrie (EU-27)

Hoewel België maar 2,2% van de inwoners in de EU-27 telt, neemt de Belgische voedingsindustrie voor de meeste indicatoren een belangrijker aandeel in in de Europese voedingsindustrie.

Indicator 2010	Aandeel in Europese voedingsindustrie
Omzet	4,1 %
Toegevoegde waarde	3,4%
Werkgelegenheid	2,1%
Werkgevers	2,7%

Bron: Eurostat. SBS

¹ Uitvoer op basis van BTW-aangiftes van bedrijven die als (hoofd)activiteit Nace2008 10+11 hebben. De totale uitvoer van deze bedrijven (dus ook van niet-voedingsproducten) wordt aan de voedingsindustrie toegewezen.

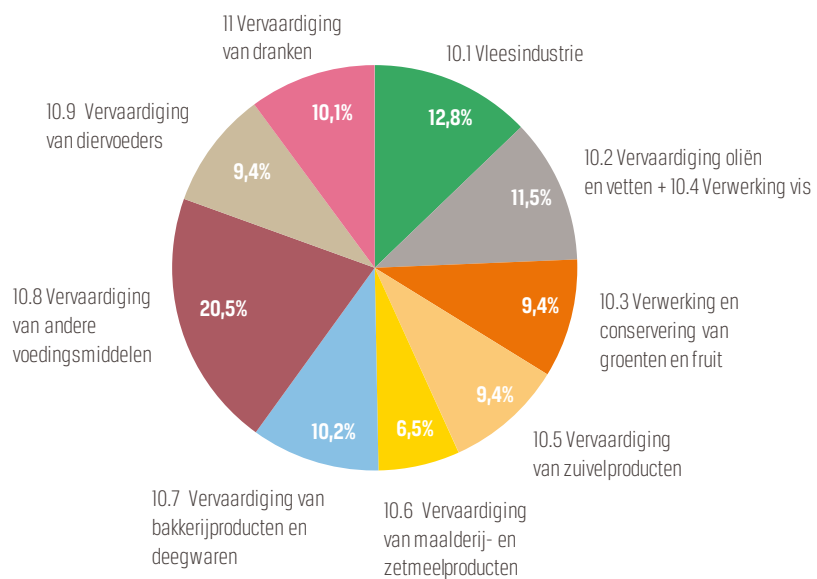
² Uitvoer op basis van productcodes (gecombineerde nomenclatuur), waardoor ook uitvoer van bedrijven die niet tot de voedingsindustrie (Nace2008 10+11) behoren, maar wel voeding of drank produceren, wordt meegenomen.

1. OMZET

In 2012 bedroeg de omzet van de voedingsindustrie 46,6 miljard euro

De omzet van de voedingsindustrie bedroeg in 2012 naar schatting 46,6 miljard euro. Hiervan werd er ongeveer 22,3 miljard euro in België verkocht en werd er 24,3 miljard € geëxporteerd. De subsectoren van de vervaardiging van andere voedingsmiddelen (oa. chocolade, suiker, koffie, bereide maaltijden, ...), de vleesindustrie, de vervaardiging van bakkerijproducten en deegwaren en tenslotte de vervaardiging van dranken zijn goed voor 54% van de totale omzet.

Fig. 1: Omzet per subsector (2012)

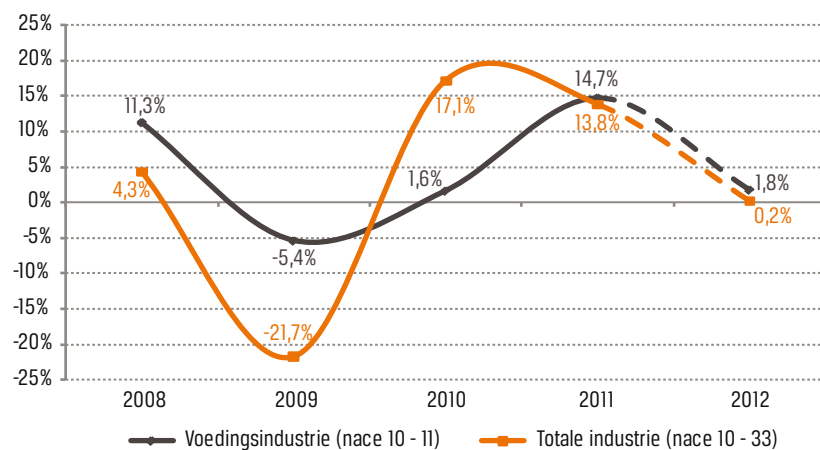


Bron: ADSEI (maandelijkse en trimestriële BTW-aangiftes). Omwille van confidentialiteitsregels, zijn omzetcijfers niet meer apart beschikbaar voor NACE 10.2 en Nace 10.4 - deze categorieën worden dan ook samen in één categorie genomen.

De omzet steeg met 1,8% in 2012 dankzij sterke prestaties op de exportmarkten

Evolutie van de omzet

Fig. 2: Jaarlijkse groei van de omzet (2008-2012)

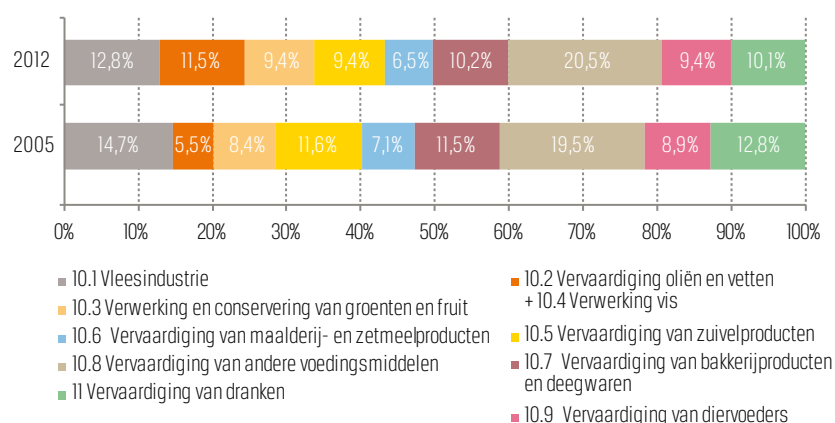


Bron: ADSEI (BTW-aangiftes), voorlopige cijfers voor 2012

In 2012 doorstaat de omzet van de voedingsindustrie de crisis beter dan in de totale industrie

Na enkele jaren van forse en continue groei, is de omzet van de Belgische voedingsindustrie sinds 2008 beginnen dalen ten gevolge van de wereldwijde financiële en economische crisis. In 2010 kent de omzet in de voedingsindustrie een bescheiden herstel, dat zich evenwel fors doorzet in 2011. In 2012 is er een bescheiden omzetgroei, maar dit enkel dankzij goede prestaties op de exportmarkten waar de omzet met 5,1% steeg. De omzet in België kenden een terugval van -1,6%. Ook de totale industrie kent dezelfde maar meer uitgesproken evolutie. Zo herstelt de omzet van de totale industrie al aanzienlijk in 2010 en blijft dit sterke groeipercentage aanhouden in 2011. In 2012 is er in de totale industrie amper groei.

Fig. 3: Verdeling omzet volgens subsector (2005-2012)

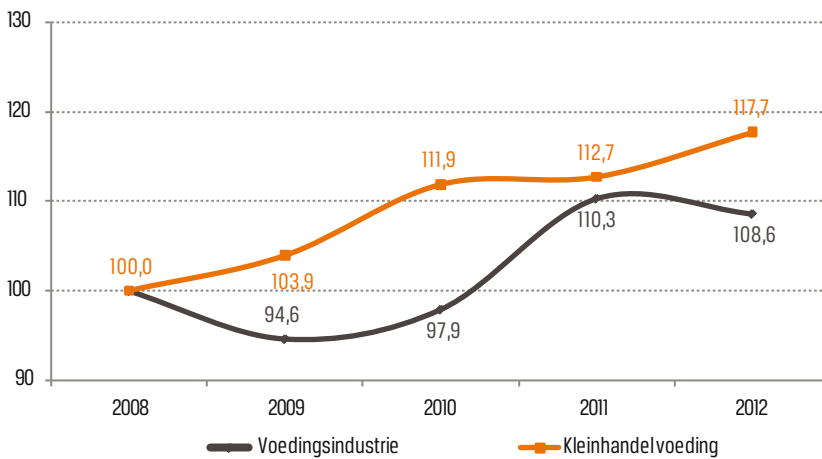


Bron: ADSEI (BTW-aangiftes), slechts beschikbaar vanaf 2005 in Nacebel 2008.

* 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 omzetstijging waar te nemen bij de subsector van oliën en vetten, conservering van groenten en fruit en de productie van overige voedingsmiddelen. Het aandeel in de omzet van de zuivelindustrie, de vervaardiging van dranken en de vleesindustrie is er ten opzichte van 2005 met een omzetsdaling met respectievelijk 2,2 %-punt, 2,7 %-punt en 1,9%-punt op achteruit gegaan.

Fig. 4: Evolutie binnenlandse omzet voedingsindustrie en omzet kleinhandel voeding (2008=100, 2008-2012)



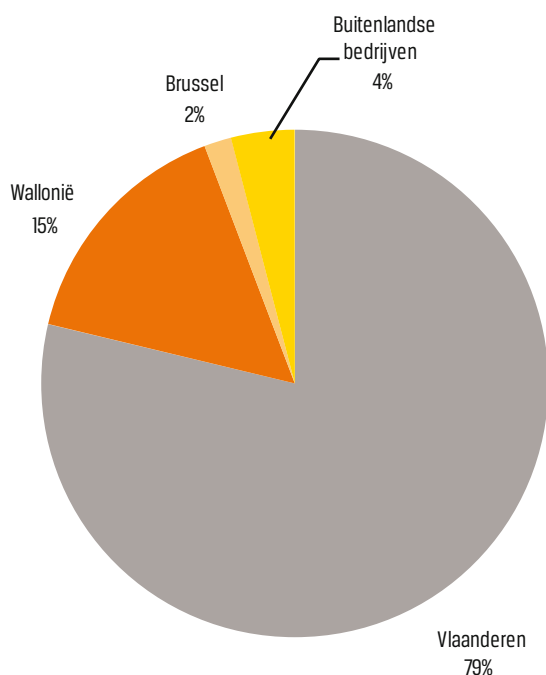
Bron: ADSEI (BTW-aangiftes), 2008=100

Het marktaandeel van de Belgische voedingsindustrie in onze consumptie neemt af

De omzet in de voedingskleinhandel is doorheen de jaren sneller gestegen dan de omzet in de binnenlandse voedingsindustrie. Dit kan erop wijzen dat het marktaandeel van de eigen voedingsindustrie in de consumptie gedaald is doordat Belgen in verhouding meer buitenlandse voedingsproducten consumeren. Ook kan de sterkere stijging van de consumentenprijzen in verhouding tot de producentenprijzen een oorzaak zijn van de kloof sinds 2009 waardoor de omzet in de kleinhandel sterker stijgt dan de omzet in de voedingsindustrie.

Regionale verdeling van de omzet

Fig. 5: Verdeling omzet per gewest (2012)



Bron: ADSEI, schatting aandelen voor Vlaanderen, Brussel en buitenlandse ondernemingen

Meer dan driekwart van de omzet werd naar schatting gerealiseerd door ondernemingen in Vlaanderen, Wallonië levert 15% van de omzet, het Brussels Hoofdstedelijk Gewest naar schatting 2%. In buitenlandse ondernemingen³ (zonder een Belgisch adres) wordt naar schatting 4% van de omzet gerealiseerd.

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

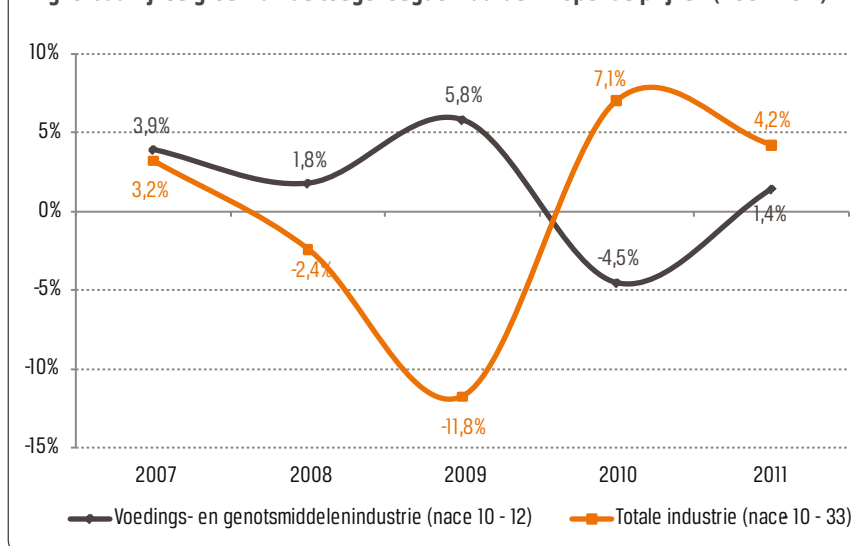
In 2011 genereerde de voedingsindustrie een toegevoegde waarde van 6,7 miljard euro

De toegevoegde waarde van de voedings- en genotmiddelen industrie⁴ bedroeg in 2011 ongeveer 6,7 miljard euro, een stijging met 1,4% ten opzichte van 2010 wanneer de toegevoegde waarde nog een vrij forse daling kende. Die voedingsindustrie was in 2011 goed voor 14,7% van de totale toegevoegde waarde van de verwerkende industrie, terwijl dit in 2007 13,6% was. Vlaanderen genereert 71,9% van de toegevoegde waarde, Wallonië 21,5% en Brussel 6,6%.

Evolutie van de toegevoegde waarde

In 2011 herstelde toegevoegde waarde in de voedings- en genotmiddelenindustrie na de scherpe daling in 2010

Fig. 6: Jaarlijkse groei van de toegevoegde waarde in lopende prijzen (2007-2011)



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

In de periode 2007-2009 presteerde de voedings- en genotmiddelenindustrie op het vlak van groei van de toegevoegde waarde beter dan de totale industrie. Dit was vooral te wijten aan de slechte prestatie van de totale industrie in 2008 en vooral 2009. In 2010 en 2011 presteerde de totale industrie echter sterker dan de voedingsindustrie.

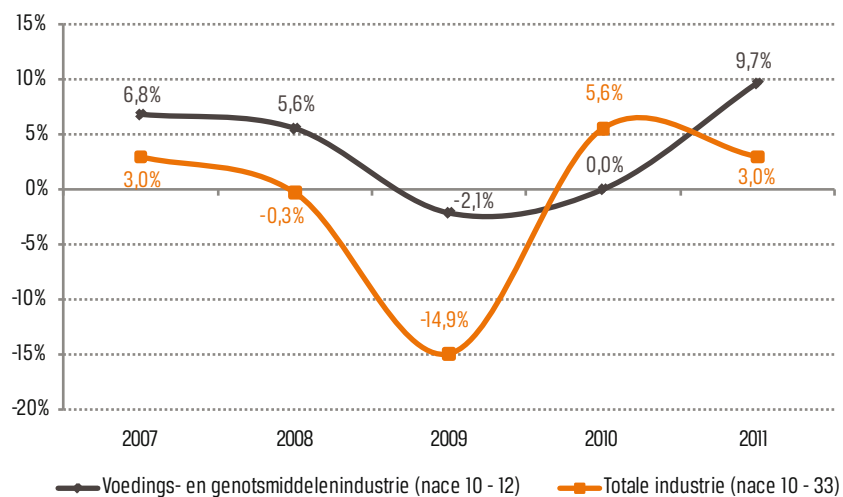
Uitgedrukt in kettingeuro's⁵ (waarmee we het prijseffect elimineren en dus de volumegroei aangeven) krijgen we voor 2011 een ander beeld voor de totale industrie. Nu blijkt de toegevoegde waarde in volume-termen kleiner dan in lopende prijzen voor de totale industrie. Dit wijst erop dat de hoge toegevoegde waarde (in lopende prijzen) in de industrie vooral gedreven werd door prijsstijgingen en niet door volumestijgingen.

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 2010.

De voedingsindustrie slaagde er zelfs in om haar toegevoegde waarde in volumetermen meer te laten toenemen dan haar toegevoegde waarde in lopende prijzen. In de periode 2007-2011 bedroeg de gemiddelde jaarlijkse toegevoegde waardegroei in de voedingsindustrie in volumetermen 4% terwijl de totale industrie een daling van de toegevoegde waarde van -0,9% kende.

Fig. 7: Jaarlijkse groei van de toegevoegde waarde in kettingeuro's met 2010 als referentiejaar (2007-2011)



Bron: NBB, bruto toegevoegde waarde in lopende prijzen, NUTS3I



3. INVESTERINGEN

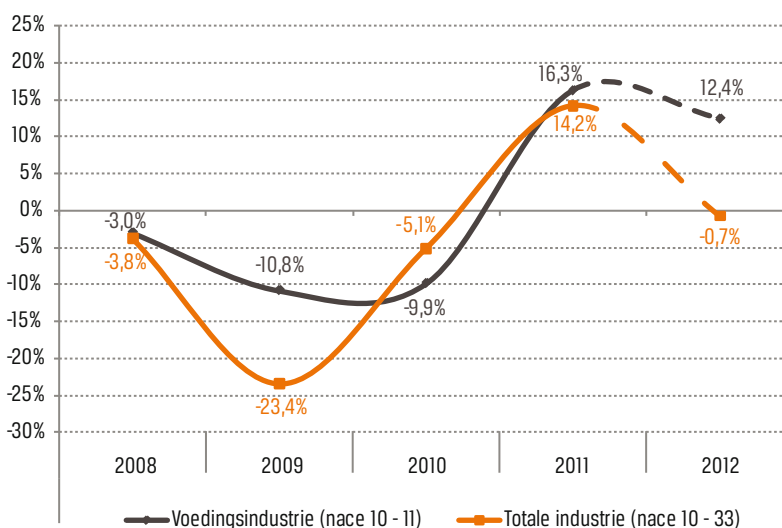
De voedingsindustrie investeerde in 2012 voor ongeveer 1,28 miljard euro in materiële vaste activa, goed voor 20,7% van de investeringen in de verwerkende industrie (op basis van BTW statistieken). 81% van deze investeringen vonden plaats in Vlaanderen⁶. Na enkele jaren van forse groei van de investeringen 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 totale industrie een vrij gelijkaardige sterke groei van de investeringen. Enkel de voedingsindustrie kon dit sterke groeiritme ook in 2012 aanhouden, terwijl de investeringen in de totale industrie afnamen met 0,7% ten opzichte van 2011. Net als bij de omzet weerstaat de voedingsindustrie de crisis beter dan de totale industrie.

Ten opzichte van 2008 wat het laatste forse investeringsjaar was voor de crisis, lagen de investeringen in 2012 in de voedingsindustrie zelfs 5,1% hoger, tegenover 17,6% lager in de verwerkende industrie. Door volop te investeren ook in crisistijden, neemt de voedingsindustrie een duidelijke optie op de toekomst.

Evolutie van de investeringen

De investeringen in de voedingsindustrie herpakten zich fors na de crisis van 2009 en 2010

Fig. 8: Jaarlijkse groei van de investeringen (2008-2012)



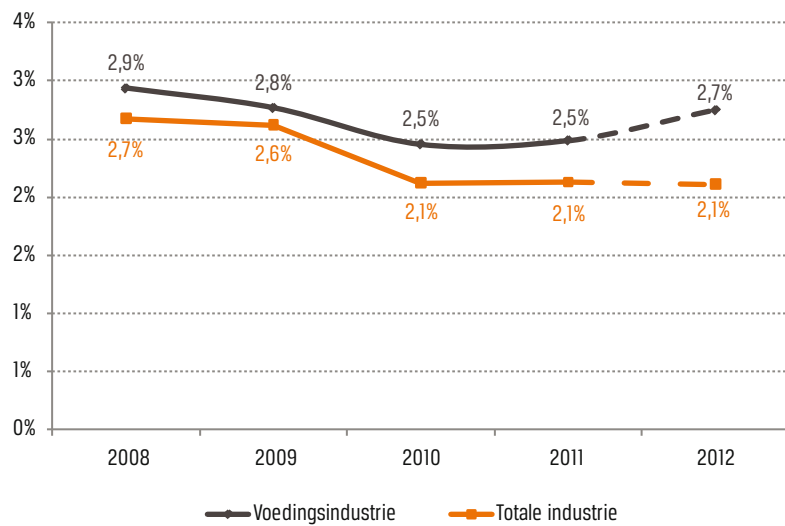
Bron: ADSEI (BTW-aangiftes)

⁶ Omwille van confidentialiteitsredenen zijn de investeringen voor Wallonië, Brussel en de buitenlandse ondernemingen niet bekend.

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

Dankzij de forse toename van de investeringen in combinatie met een omzet die minder is gestegen is de neerwaartse tendens van de investeringsintensiteit (die de verhouding van de investeringen ten opzichte van de omzet meet) gestopt in 2012. In de totale industrie stabiliseert de investeringsintensiteit zich sinds 2010 op hetzelfde niveau. In de laatste 5 jaar lag deze ratio in de voedingsindustrie op 2,7% ten opzichte van 2,3% in de totale verwerkende industrie. Gemiddeld investeert de voedingsindustrie dus relatief meer.

Fig. 9: Investeringsintensiteit (2008-2012)



Bron: ADSEI (BTW-aangiftes)



4. WERKGELEGENHEID

In 2012 waren er 89.372 arbeidsplaatsen in de voedingsindustrie

Het aantal arbeidsplaatsen in de voedingsindustrie bedroeg in het tweede kwartaal van 2012 89.372, goed voor 72.803 voltijdsequivalenten (VTE's). Zowel het aantal arbeidsplaatsen als het aantal VTE's is toegenomen ten opzichte van 2011 (respectievelijk met +0,4% en +1,2%). Hiermee zet de voedingsindustrie de groei van de tewerkstelling uit 2009 en 2011 door, waardoor de voedingsindustrie steeds meer de sterkhouders van de tewerkstelling in de totale industrie wordt, ook en vooral in crisistijden. De totale industrie slaagt er immers niet in de jaarlijkse afnamen van het aantal arbeidsplaatsen te stoppen. Hierdoor neemt de voedingsindustrie een steeds groter aandeel van de industriële tewerkstelling voor haar rekening. Het aandeel groeide van 16,1% in 2008 naar 17,9% in 2012.

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 enquête bij uitzendkrachten door IDEA Consult (2009) blijkt dat 11,4% van de uitzendkrachten (als hoofdactiviteit) in de voedingsindustrie werken. Hiermee is de voedingsindustrie de belangrijkste industriële sector die een beroep doet op interimkrachten.

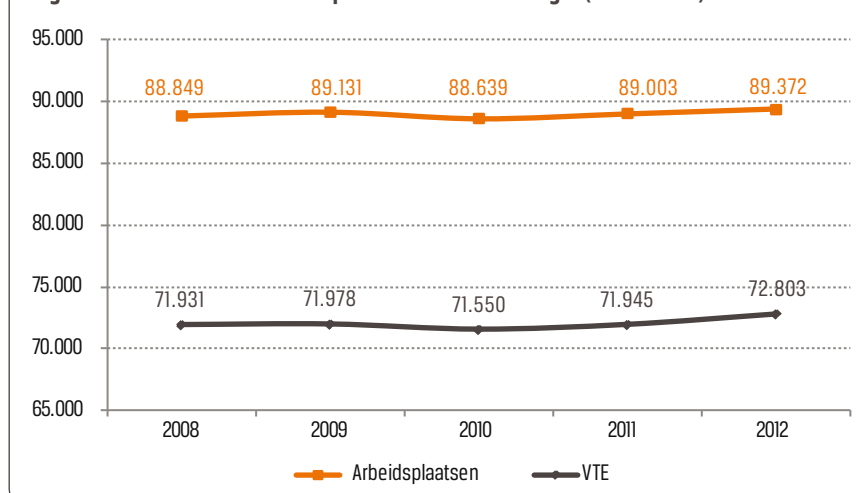
Zowel het aantal arbeidsplaatsen bij arbeiders als bij bedienden is licht toegenomen met respectievelijk 0,6% en 0,1%.

De voedingsindustrie genereert daarnaast ook heel wat tewerkstelling in andere sectoren. Op basis van de meest recente input/outputtabellen van 2005 zijn 1,45 jobs van de diverse leveranciers en dienstverleners (uitzendarbeid bijvoorbeeld) verbonden aan 1 job in de voedingsindustrie. Hiermee heeft de voedingsindustrie één van de hoogste jobmultiplicatoren in de verwerkende industrie.

De tewerkstelling in de voedingsindustrie zit in de lift

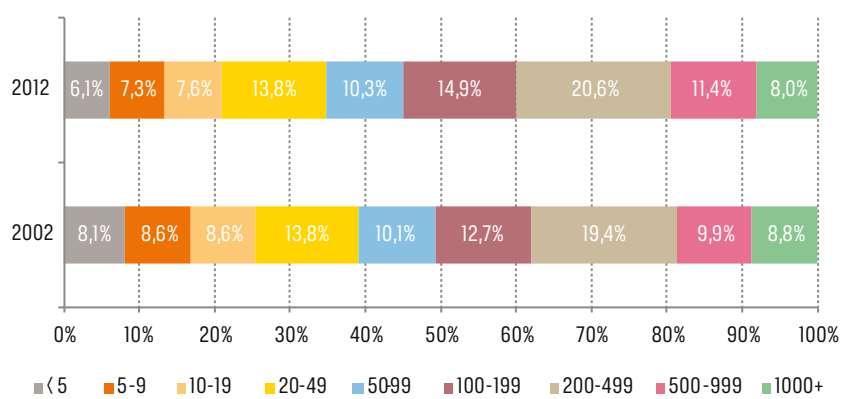
Evolutie van de werkgelegenheid

Fig. 10: Evolutie aantal arbeidsplaatsen en VTE in België (2008-2012)



Bron: RSZ (gecentraliseerde statistieken), zonder interimkrachten

Fig. 11: Verdeling werknemers volgens grootte onderneming (2002-2012)



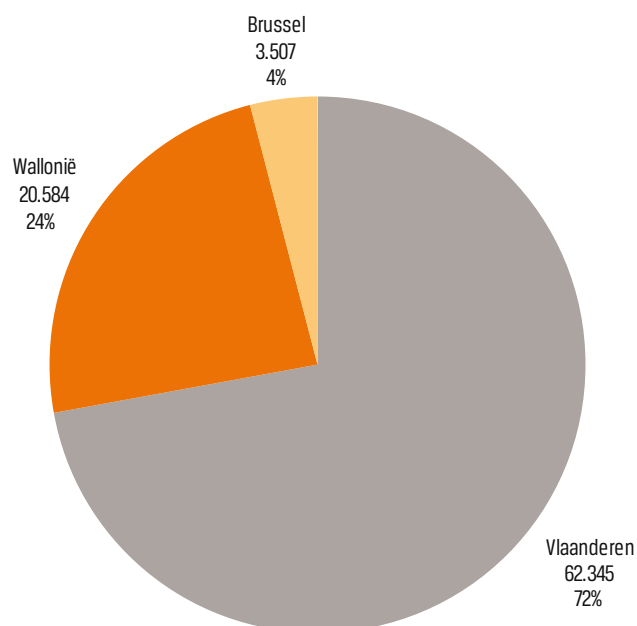
Bron: RSZ gecentraliseerde statistiek

In vergelijking met 2002 zijn de aandelen van werknemers in ondernemingen tot 19 werknemers allemaal afgenomen en dit ten voordele van ondernemingen tussen 50 en 999 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.

Regionale verdeling van de werkgelegenheid

Vlaanderen stelt ongeveer 72% van het totale aantal arbeidsplaatsen ter beschikking, hetgeen in lijn ligt met de verdeling van de omzet over de regio's.

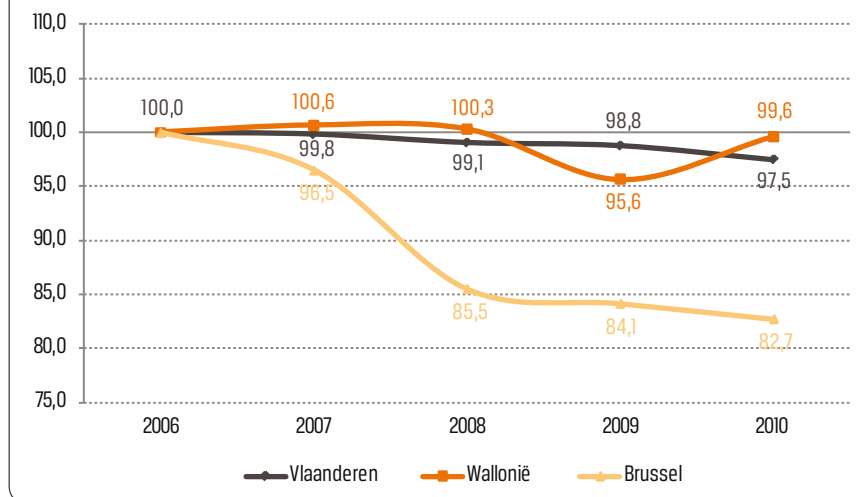
Fig. 12: Aantal arbeidsplaatsen per gewest (2010)



Bron: RSZ (gedecentraliseerde statistieken)

Verder stellen we vast dat de voorbije 5 jaar voornamelijk het aantal arbeidsplaatsen bij de Brusselse werkgevers daalde; al lijkt de daling af te nemen. De tewerkstelling in Wallonië steeg met 4,1% in 2010 waardoor het herstelt van de terugval in 2009. In Vlaanderen zet de continue maar kleine daling zich voort.

Fig. 13: Evolutie aantal arbeidsplaatsen per gewest (2006-2010; 2006=100)



Bron: RSZ gecentraliseerde statistiek

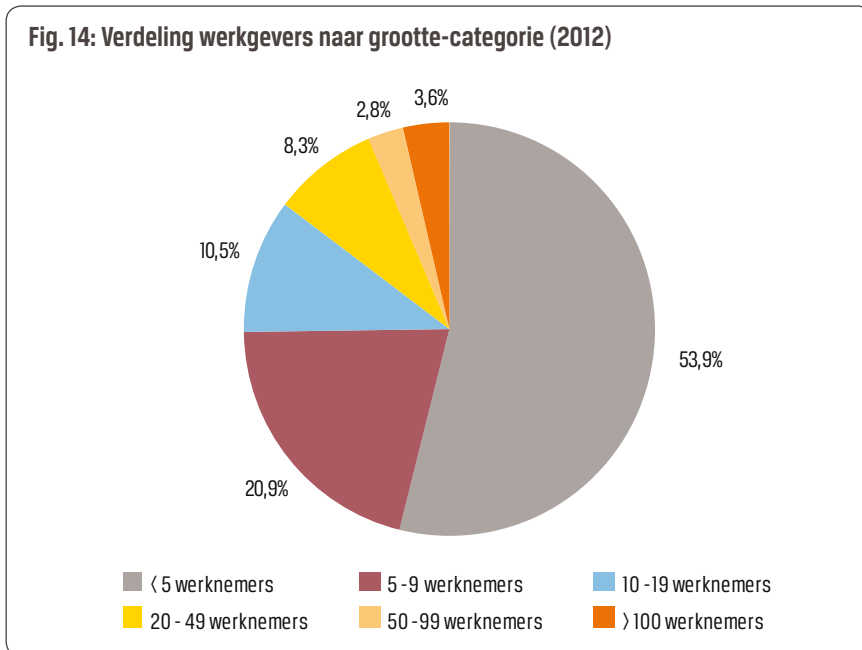


5. WERKGEVERS

De Belgische voedingsindustrie telt zeer veel kleine ondernemingen

De voedingsindustrie telde 4.768 werkgevers in 2012, en vertegenwoordigde daarmee 28% van de werkgevers in de 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.

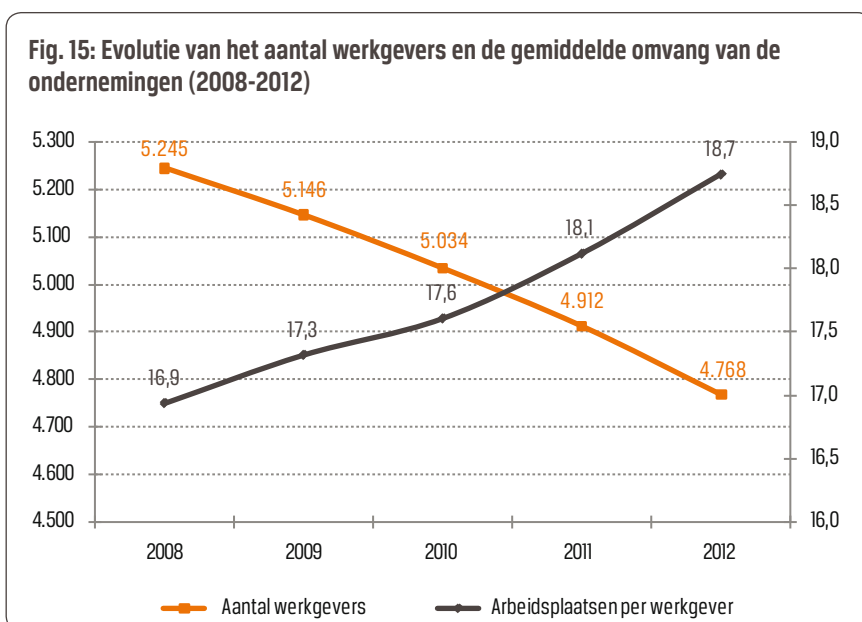
Fig. 14: Verdeling werkgevers naar grootte-categorie (2012)



Bron: RSZ (Gecentraliseerde statistieken)

Evolutie van het aantal werkgevers en grootte werkgevers

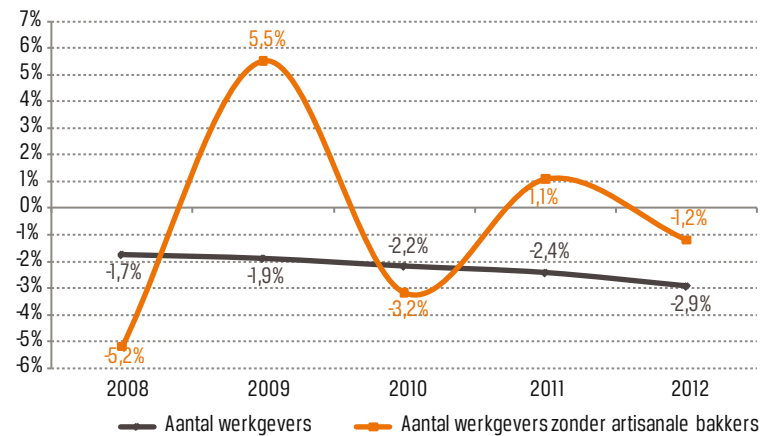
Fig. 15: Evolutie van het aantal werkgevers en de gemiddelde omvang van de ondernemingen (2008-2012)



Bron: RSZ (gecentraliseerde statistieken)

De voorbije jaren is het aantal werkgevers in de voedingsindustrie jaar na jaar afgenomen. Er waren in 2012 477 of 9% minder werkgevers in vergelijking met 2008. 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 2008 met 12% gedaald (van 3.446 werkgevers in 2008 naar 3.034 werkgevers in 2012). Het aantal werkgevers (zonder artisanale bakkers) is in 2012 met 1,2% gedaald ten opzichte van 2011.

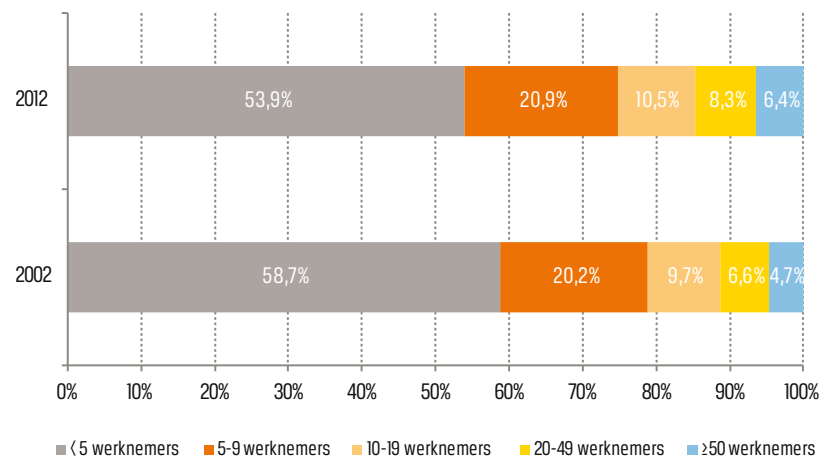
Fig. 16: Evolutie aantal werkgevers t.o.v. vorige jaar (2008-2012)



Bron: RSZ (gecentraliseerde statistieken)

In vergelijking met 2002 is het aandeel van zeer kleine werkgevers teruggelopen, ten voordele van alle andere groottecategorieën.

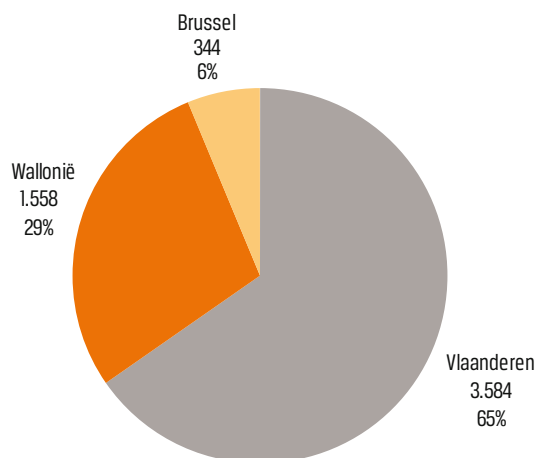
Fig. 17: Verdeling werkgevers volgens grootte onderneming (2002-2012)



Bron: RSZ (gecentraliseerde statistieken)

Regionale verdeling vestigingseenheden

Fig. 18: Aantal vestigingseenheden per gewest (2010)



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 bedrijven gemiddeld meer arbeidsplaatsen per vestigingseenheid verschaffen in vergelijking met Wallonië en Brussel. De Brusselse ondernemingen zijn gemiddeld het kleinst met 10,2 arbeidsplaatsen per vestigingseenheid. De Vlaamse ondernemingen zijn het grootst met 17,4 arbeidsplaatsen per vestigingseenheid. Waalse ondernemingen hebben gemiddeld 13,2 arbeidsplaatsen.



6. BUITENLANDSE HANDEL

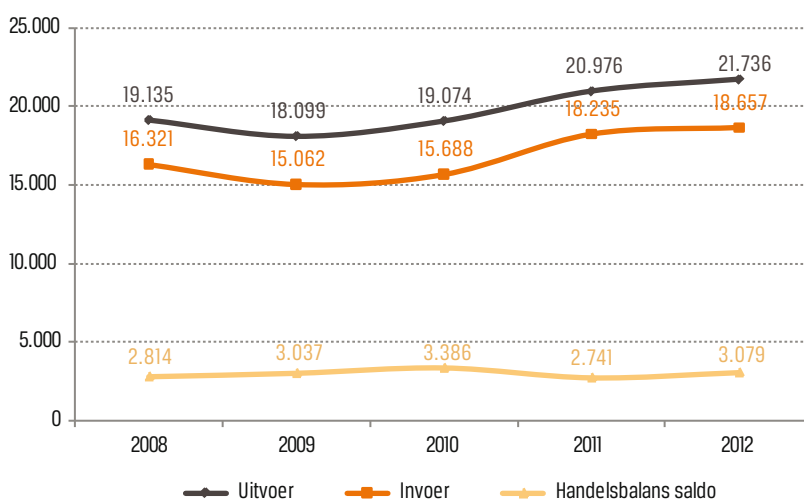
De handelsbalans voor voeding en dranken vertoonde in 2012 een overschot van 3,1 miljard euro

De uitvoer volgens het nationale concept⁷ van voeding en dranken bedroeg in 2012 naar schatting 21,7 miljard euro. De import van deze producten vertegenwoordigde een waarde van 18,7 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 2012 26,2 miljard euro en de import 21,9 miljard euro. Dit resulteerde in een handelsbalansoverschot van 4,3 miljard euro.

Evolutie van de buitenlandse handel

Het handelsbalanssaldo steeg met 12% in 2012

Fig. 19: Evolutie van de buitenlandse handel van voedingsmiddelen (in mio euro - 2008-2012)



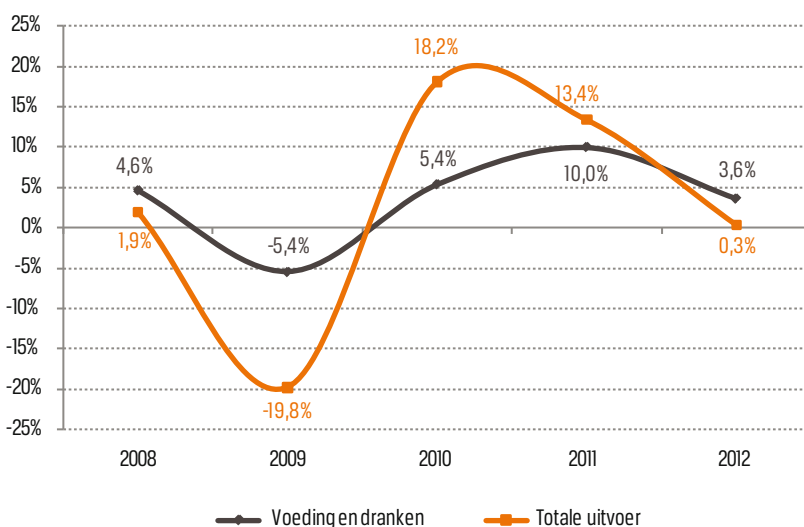
Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

De uitvoergroei kende flinke groeicijfers tot 2008. In 2009 was er een relatief grote afname met meer dan -5%, maar de invoer daalde relatief meer met -7,7%. In vergelijking met de totale Belgische uitvoer die met bijna 20% afnam ten opzichte van 2008, kon de voedingsindustrie de klappen beperken. In 2011 knoopte de exportgroei terug aan bij de periode voor de crisis met een groei van 10%, wat in 2012 afzwakte tot 3,6%. In 2012 was de groei van de totale Belgische export nagenoeg onbestaande na twee explosieve groei-jaren. Over de gehele periode kende de voedingssector dus een sterkere en stabielere exportgroei dan de industrie in haar geheel.

⁷ 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 2012 sneller dan de globale Belgische uitvoer

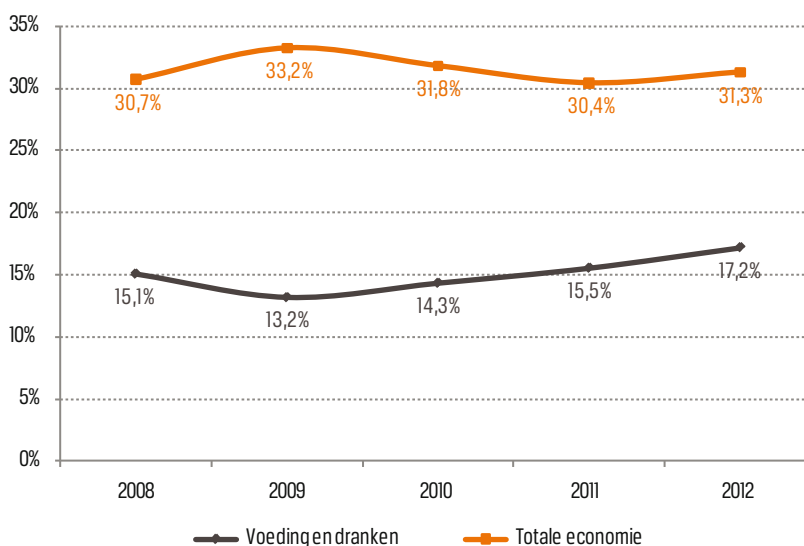
Fig. 20: Jaarlijkse groei van de uitvoer (2008-2012)



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

Op 2009 na zien we een quasi continue stijging van het aandeel van de uitvoer van goederen in de uitvoer van voedingsproducten. In de totale economie stabiliseert de uitvoer zich de laatste jaren rond een niveau van 31%. Het aandeel van uitvoer in de voedingsindustrie blijft wel aanzienlijk lager dan in de totale economie, waar er aan bijna een derde van de geëxporteerde goederen weinig toegevoegde waarde wordt toegevoegd.

Fig. 21: Evolutie aandeel uitvoer in totale export (2008-2012)



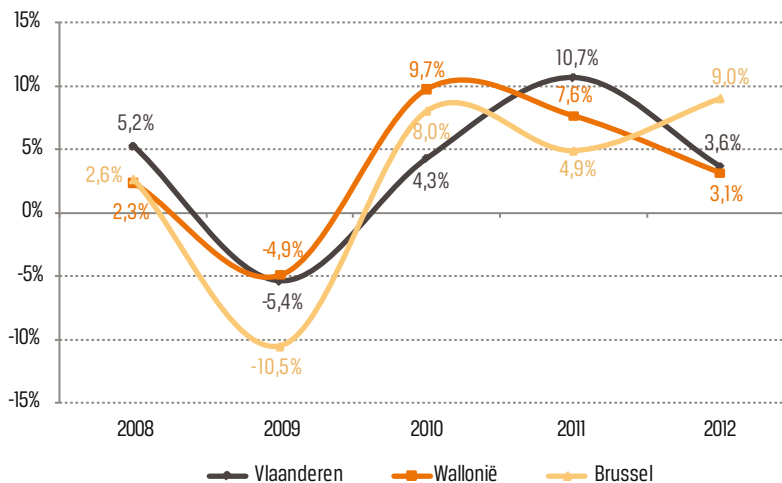
Bron: NBB-INR (nationaal en communautair concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

Regionale verdeling van de buitenlandse handel

Na enkele jaren van continue exportgroei kende de uitvoer van voeding en dranken in 2009 een aanzienlijke terugval en dit in de 3 gewesten. De uitvoer herstelde zich echter snel vanaf

2010 met aanzienlijke groeipercentages. In 2012 nam de export opnieuw toe, maar aan een gematigder tempo, behalve in Brussel. De laatste 5 jaar kende de uitvoer de snelste groei in Wallonië (+15,8% t.o.v. 2008), gevolgd door Vlaanderen (+13,1%) en Brussel (+10,4%).

Fig. 22: Jaarlijkse groei van de regionale uitvoer (2008-2012)



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

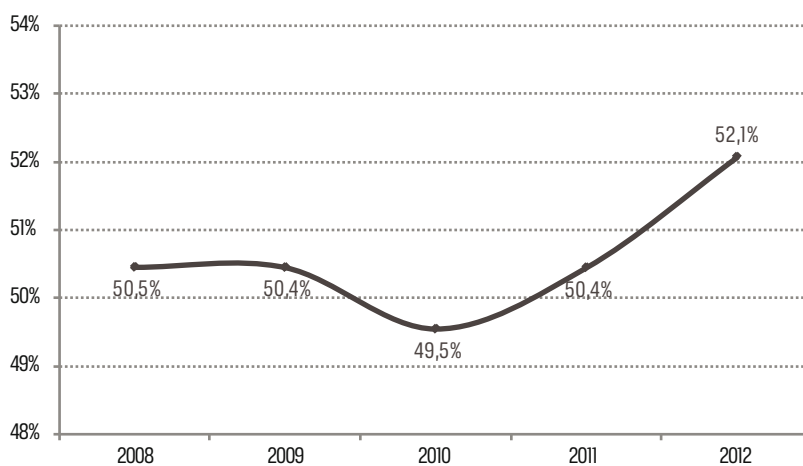
De Vlaamse en Waalse voedingsindustrie kenden in 2012 een overschot op de handelsbalans van respectievelijk ongeveer 2,47 miljard euro en 1,11 miljard euro, terwijl Brussel in 2012 een handelsbalanstekort van 502 miljoen euro kende.

In Vlaanderen en Wallonië is in 2012 het overschot op de handelsbalans toegenomen met respectievelijk 10,4% en 11,6%. Ook over de periode 2008-2012 is de toename van het handelsbalansoverschot het sterkste in Wallonië met een groei van 22,1% tegenover 7,5% in Vlaanderen. Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest heeft voor voeding en dranken een structureel tekort op de handelsbalans dat in 2012 opnieuw met 1,8% is toegenomen ten opzichte van 2011 en met 27,4% ten opzichte van 2008.

Uitvoergerichtheid

In 2012 exporteerden de Belgische voedingsproducenten meer dan de helft van hun omzet

Fig. 23: Evolutie export in % van omzet (2008-2012)



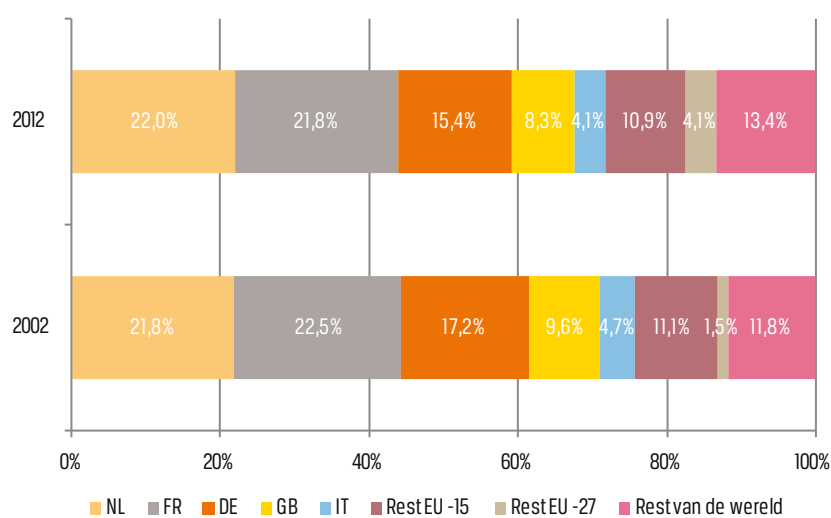
Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22

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.

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 (2002-2012)



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 59% 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. Ten opzichte van 2011 nam binnen de EU-15-landen enkel de uitvoer naar Italië (-3,5%), Griekenland (-2,4%) en Portugal (-6,4%) af in 2012 zodat de financiële en economische crisis blijvend een invloed heeft op de export naar Zuid-Europese landen. De export naar Spanje en Ierland is opnieuw in stijgende lijn na de terugval in 2011 met een groei van respectievelijk +4,2% en +3,0%.

Binnen de EU27 steeg in 2012 de export naar Polen het sterkst zodat het onze 8ste belangrijkste exportmarkt wordt. De groei van de export naar Tsjechië daarentegen zwakte af tot 0,4% na enkele jaren van forse groei rond de 15%.

Ten opzichte van 2002 nam het aandeel van Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en de overige EU15-landen af, ten voordele van de nieuwe lidstaten en de verre export die steeds belangrijker wordt.

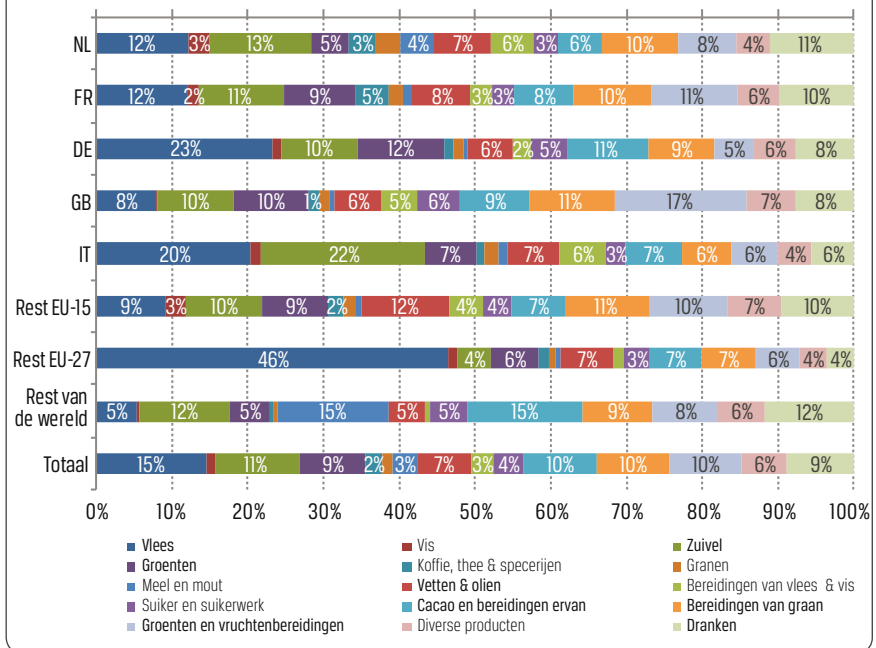
In onderstaande kaart van Europa wordt aangegeven hoe groot de export naar de verschillende landen bedraagt (in miljoen euro).



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

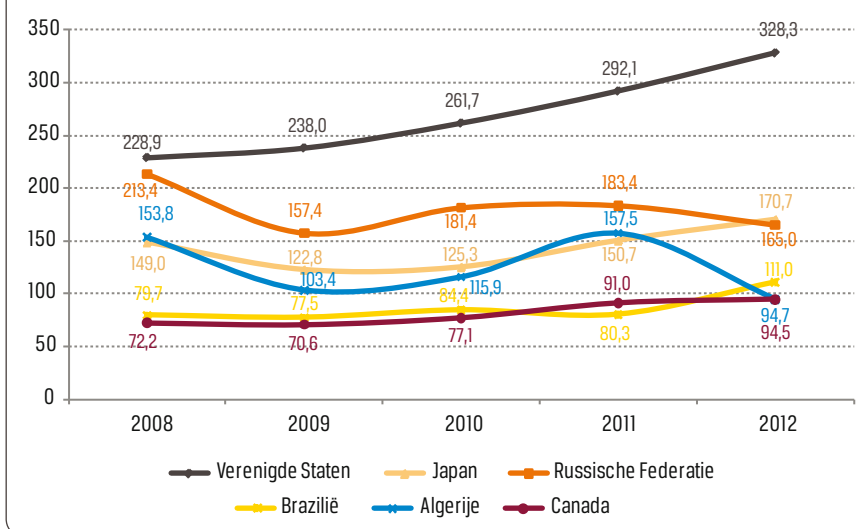
Het belangrijkste exportproduct van onze voedingsindustrie is vlees, dat voornamelijk naar Duitsland en Polen gaat. Ook zuivelproducten, cacao-producten, bereidingen van graan (in het bijzonder koekjes) en bereidingen van groenten (diepvriesgroenten in het bijzonder) scoren sterk. Samen zijn ze goed voor 63% van de totale export van voeding en dranken.

De export naar Nederland en Frankrijk is vrij gelijkmatig verdeeld over de verschillende productgroepen, terwijl in de andere top5-landen er enkele uitschieters zitten. 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. 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: chocolade-producten en dranken (bier), al zitten er ook enkele minder bekende productgroepen bij zoals meel/mout en zuivelproducten.

Fig. 25: Verdeling export per productgroep en per exportmarkt (2012)


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

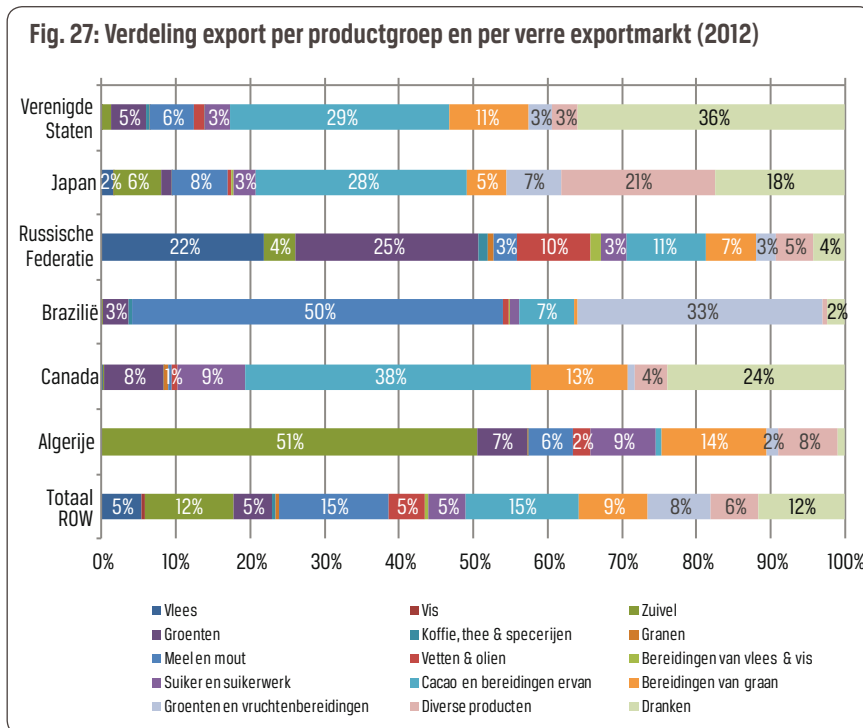
Evolutie verre uitvoer

Fig. 26: Evolutie verre export in mio € (2008-2012)


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

Meer dan 13% van de totale uitvoer in 2012 kwam op rekening van de verre uitvoer, wat een status quo is ten opzichte van 2011. 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 al enkel jaren in de lift in tegenstelling tot de uitvoer naar Rusland die in 2012 een forse terugval van -12% kende, onder andere door een daling van de export van Belgisch vlees naar Rusland met -20%. De grootste stijging in 2012 werd opgetekend voor de export naar Brazilië (+38%), gevolgd door Japan (+16%) en de Verenigde Staten (+13%).

Voor onze 6 verste exportlanden is in vergelijking met 2002 de export naar Brazilië het meest gestegen (+247%), gevolgd door de Verenigde Staten (+84%) en Algerije (+71%). De uitvoer naar China groeide wel met 53% in 2012 maar vertegenwoordigt nog altijd maar 0,3% van de totale Belgische voedingsexport. In vergelijking met 2002 is de export naar China met 161% toegenomen.



Bron: NBB-INR (nationaal concept), GN Codes 02, 03, 04, 07, 09, 10, 11, 15 t.e.m. 22. Omwille van overzichtelijkheid worden bij productgroepen met een waarde kleiner dan 2% geen percentages vermeld

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 en Algerije wordt vooral gedomineerd door 2 exportproducten die voor de rest van de wereld een eerder beperkt aandeel innemen: meel- en moutproducten voor Brazilië en zuivelproducten (melkpoeder vooral) naar Algerije.

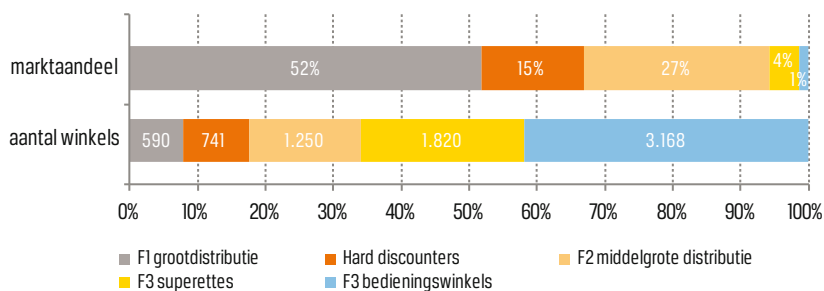


7. DISTRIBUTIEKANALEN VOEDINGSPRODUCTEN

Voedingsproducten werden in 2011 vooral verkocht in grote supermarkten

Binnenlandse distributiekkanalen voedingsproducten

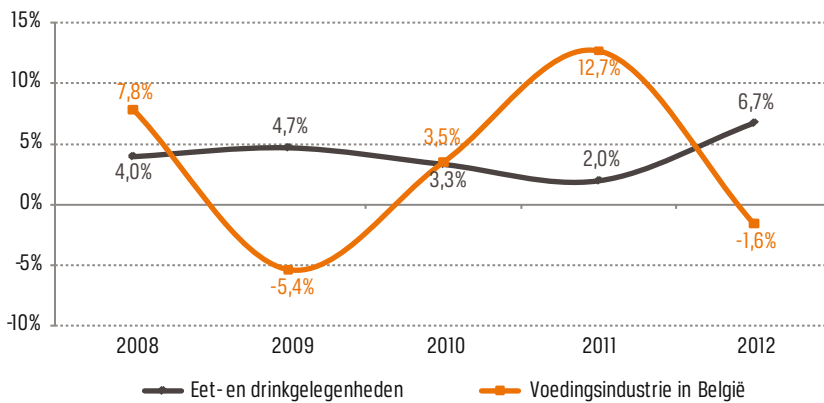
Fig. 28: Procentuele verdeling afzetkanalen voedingsproducten (2011)



Bron: Nielsen Grocery Universe 2012

In 2011 waren er 7.569 winkels waar voedingsproducten werden verkocht; dat is een lichte daling van ongeveer -1,2% ten opzichte van 2010. De continue groei sinds 2002 van het aantal F1 winkels is sinds 2008 gestopt. Sindsdien schommelt hun aantal rond de 590, al waren er in 2011 wel 4 meer F1-winkels dan in 2010. De groei van het aantal hard discounters is de laatste jaren sterk aan het afnemen, wat erop kan wijzen dat de dynamiek binnen het retaillandschap afneemt. Zo kwamen er in 2011 maar zes filialen bij, terwijl er een tiental jaar terug jaarlijks enkele tientallen filialen bijkwamen. Het aantal middelgrote winkels (type GB supermarkt, Okay, AD Delhaize, Spar, ...) is opnieuw licht gegroeid met 0,9% terwijl het aantal F3 winkels verder afkalft. Hoewel F3 winkels 66% 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 traditionele bedieningswinkels, hoewel ze 42% van het aantal winkels vertegenwoordigen, bedraagt maar 1,4%.

Fig. 29: Jaarlijkse groei omzet horeca & voedingsindustrie (2008-2012)



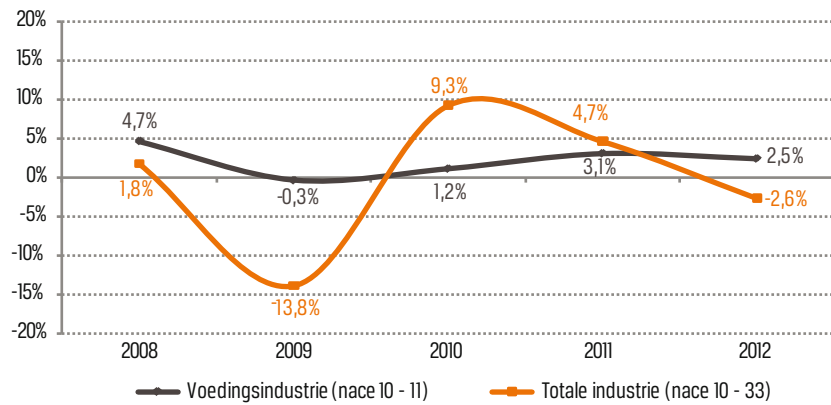
Bron: ADSEI, BTW-aangiftes

Sinds 2008 is de omzet van eet- en drankgelegenheden jaar na jaar gestegen om in 2012 op 9,9 miljard euro af te kloppen. Na een relatief zwakke stijging in 2011, is de omzet in 2012 vrij sterk gestegen. In de voedingsindustrie daarentegen was de impact van de crisis in 2009 en 2012 veel sterker merkbaar in de omzet.

8. EVOLUTIE VAN DE PRODUCTIE

De productie daalt relatief beperkt in 2009 en herstelt zich sinds 2010

Fig. 30: Jaarlijkse groei van de productie (2008-2012, 2005=100)



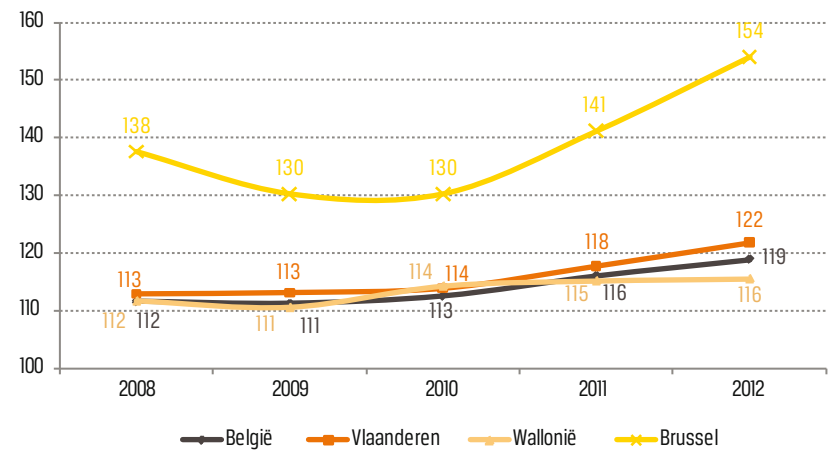
Bron: ADSEI (Productie-index), 2005=100

De voorbije 5 jaren kent de voedingsindustrie een gemiddelde jaarlijkse productiegroei van ongeveer 2,2%, tegenover -0,1% in de verwerkende industrie. Enkel in 2009 ging de productiegroei er in de voedingsindustrie met een beperkte -0,3% op achteruit. Hiermee deed de voedingsindustrie in 2009 wel een stuk beter dan de verwerkende industrie. In 2010 en 2011 was het beeld dan weer omgekeerd en kende de verwerkende industrie een fellere remonte. In 2012 dan weer kende de productie in de totale industrie een daling. Net als bij andere indicatoren reageert de voedingsindustrie dus gematigder (zowel in negatieve als in positieve zin) op conjunctuurschommelingen.

27

Regionale evolutie van de productie

Fig. 31: Evolutie van de regionale productie (2008-2012, 2005=100)



Bron: ADSEI (Productie-index), 2005=100

De laatste 2 jaren is de productie in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en in Vlaanderen met respectievelijk 18% en 7% gestegen, terwijl deze in Wallonië slechts toegenomen is met 1%.

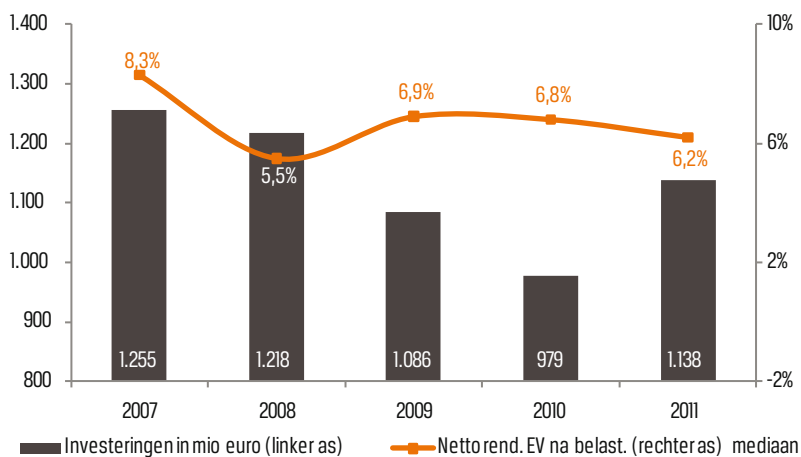
9. RENDEMENT EN FINANCIËLE RATIO'S

In 2011 behaalde een doorsnee onderneming een nettorendement van 6,2% 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.

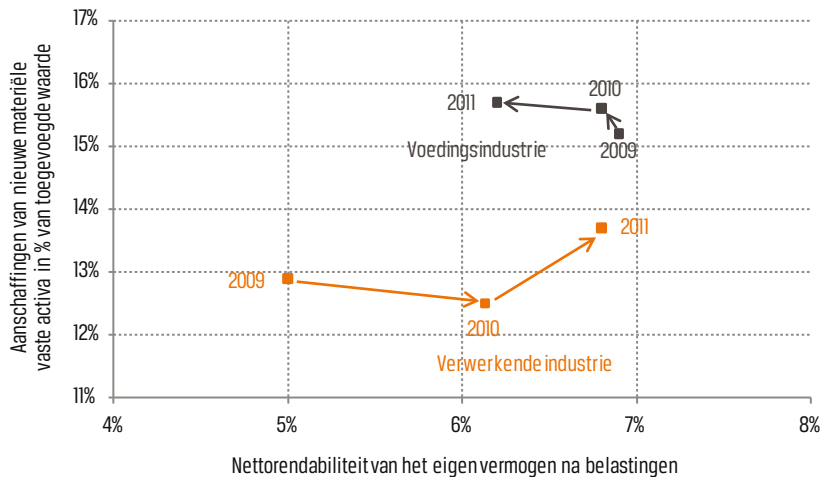
Fig. 32: Evolutie van investeringen en mediaan rendabiliteit van de voedingsindustrie (2007-2011)



Bron: Investerings: ADSEI (BTW-aangiftes), rendement: NBB (Balanscentrale)

In 2011 daalde het (mediaan) nettorendement van het eigen vermogen (na belastingen) van de sector ten opzichte van 2010 met 0,6%-punt. De investeringen in de voedingsindustrie kenden in 2009 en 2010 een forse terugval omwille van de economische en financiële crisis, na enkele jaren van forse groei. In 2011 groeiden de investeringen aanzienlijk, wat zich eveneens in 2012 voortzetten.

Fig. 33: Evolutie van investeringen en rendabiliteit (mediaan van de sector - 2009-2011)

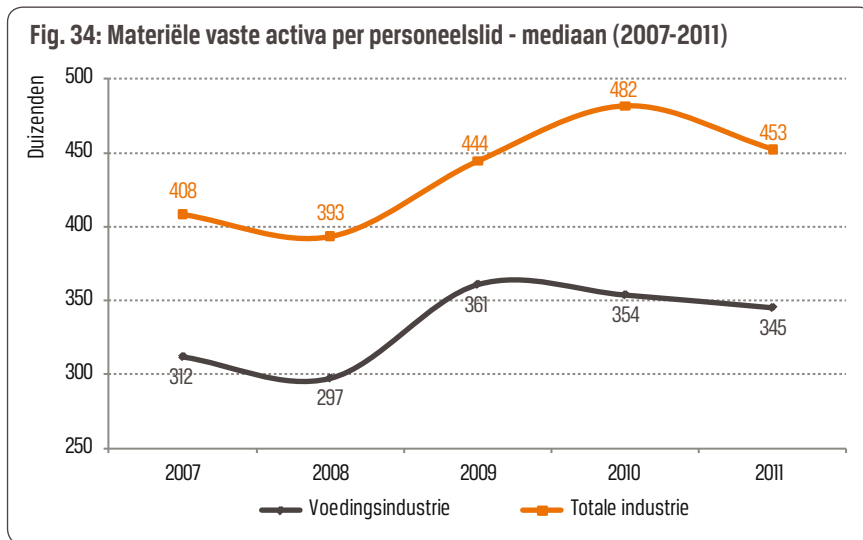


Bron: NBB (Balanscentrale), schatting voor 2010 op basis van 95% van de aangiftes

Een doorsnee (mediaan) voedingsonderneming investeerde in 2011 15,7% van de toegevoegde waarde in nieuwe materiële vaste activa, een status quo ten opzichte van 2010 (15,6%). Het nettorendement van het eigen vermogen na belastingen daalde ten opzichte van 2010. Voor de verwerkende industrie noteren we wel een stijging van de nettorendabiliteit van het eigen vermogen na belastingen van 6,1% naar 6,8%. De investeringen in nieuwe materiële vaste activa als percentage van de toegevoegde waarde steeg er eveneens met 1,2%-punt in 2011.

Kapitaalsintensiteit

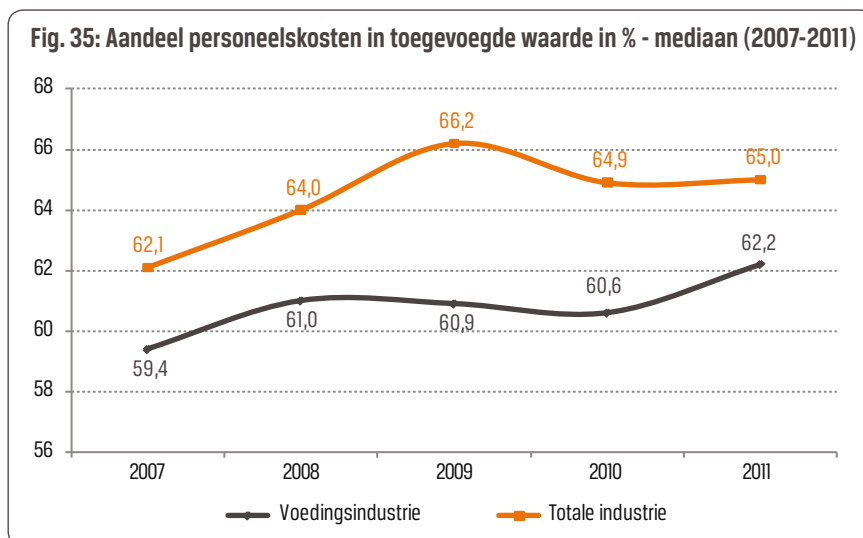
De voedingsindustrie is minder kapitaalintensief dan een doorsnee industriële onderneming



Bron: NBB (Balanscentrale)

In 2011 had een doorsnee (mediaan) voedingsbedrijf voor 345.057 euro aan materiële vaste activa per personeelslid, terwijl dit voor de verwerkende industrie 453.518 euro bedroeg. Ten opzichte van 2007 stegen beide bedragen nagenoeg evenveel (+10,6% in de voedingsindustrie en +10,8% in de totale industrie).

Aandeel van de personeelskosten

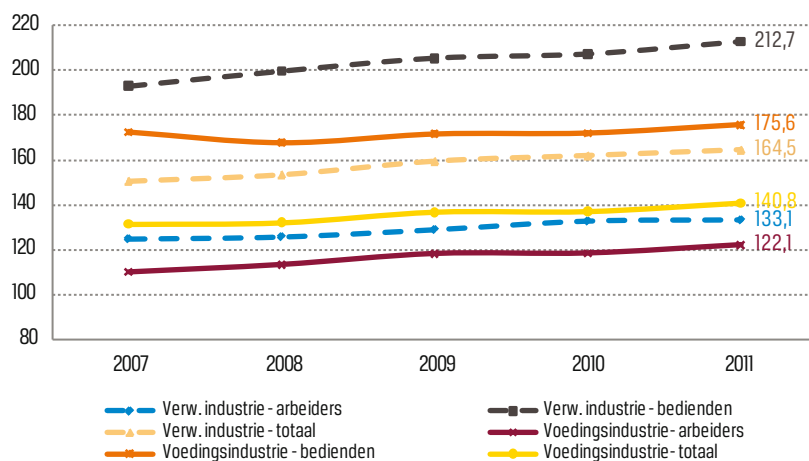


Bron: NBB (Balanscentrale)

In 2011 ging in een doorsnee (mediaan) voedingsonderneming 62% van de toegevoegde waarde naar de betaling van personeelskosten. De voorbije jaren is er eerder een stijgende tendens in deze indicatorwaarde.

Bezoldigingen

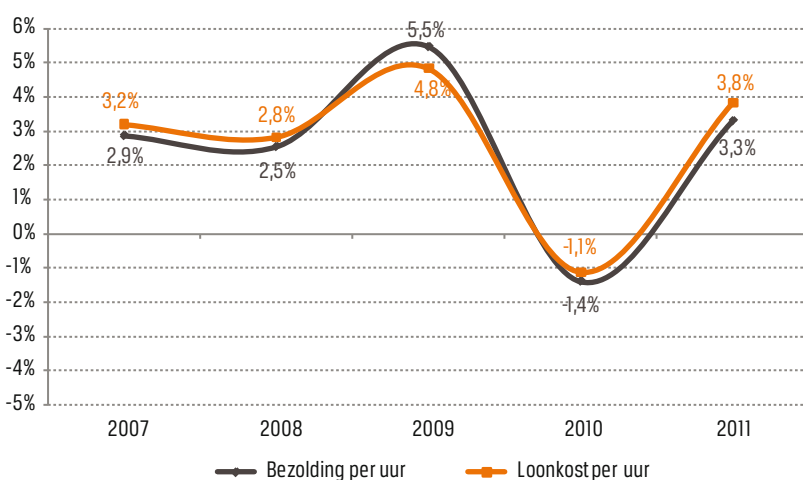
Fig. 36: Evolutie bezoldigingen per dag (2007-2011)



Bron: RSZ (aangegeven lonen en bezoldigde periodes)

Op basis van de bij de RSZ aangegeven bezoldigingen (o.m. brutolonen + premies) en het aantal aangegeven dagen en uren⁸, bleek dat in 2011 de gemiddelde bezoldiging per dag in de voedingsindustrie 140,8 euro bedroeg. Dit is 2,7% hoger dan in 2010. De stijging was het sterkst bij de bezoldigingen van arbeiders (+3,1%). De bezoldigingen van bedienden stegen met 2,1%. Algemeen over de periode 2007-2011 zijn de bezoldigingen telkens gestegen, zowel bij arbeiders als bedienden. Enkel in 2008 liep de bezoldiging per dag in de voedingsindustrie terug met -2,6%. De stijging van de bezoldigingen in 2011 ten opzichte van 2007 was lager in de voedingsindustrie dan in de verwerkende industrie (7,1% ten opzichte van 9,3%).

Fig. 37: Jaarlijkse groei loonkost en bezoldigingen (2007-2011)



Bron: NBB Sociale Balans

⁸ De uren zijn vertaald naar dagen uitgaande van 7,6 uren/dag

Op basis van de sociale balans kan de evolutie van de loonkost en bezoldiging per uur weergegeven worden. We stellen vast dat de bezoldigingen per uur in de periode 2007-2011 jaarlijks gemiddeld met zo'n 2,6% gestegen zijn (nominaal, dus inclusief inflatie). In 2009 schoten zowel de bezoldigingen per uur als de loonkosten per uur fors de hoogte in, net als in 2011. Tussen 2007 en 2011 stegen de bezoldigingen per uur iets minder dan de loonkosten per uur (respectievelijk met 10,2% en 10,7%). Uit deze cijfers is geen structurele lastenverlaging van de werkgeversbijdragen aan de sociale zekerheid merkbaar.

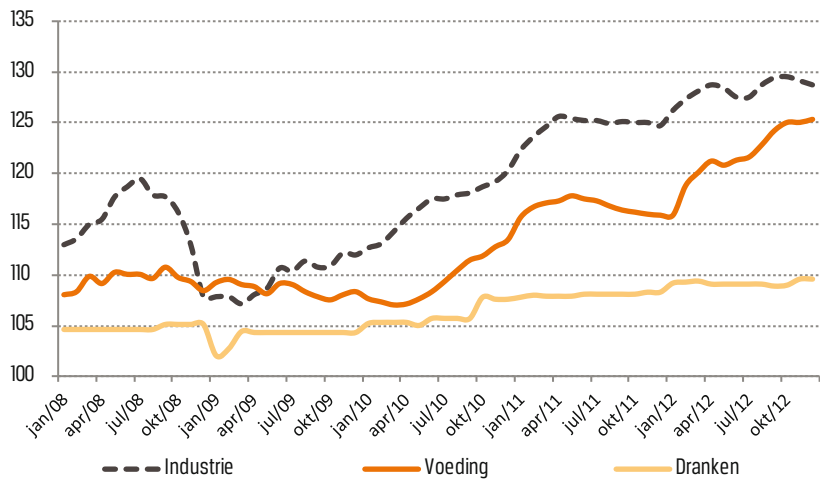


10. EVOLUTIE PRIJZEN

De binnenlandse afzetprijzen voor voedings-producten stegen in 2012 sneller dan in de totale industrie

Evolutie afzetprijzen op de binnenlandse markt

Fig. 38: Afzetprijzen binnenlandse markt (01/2008-12/2012)

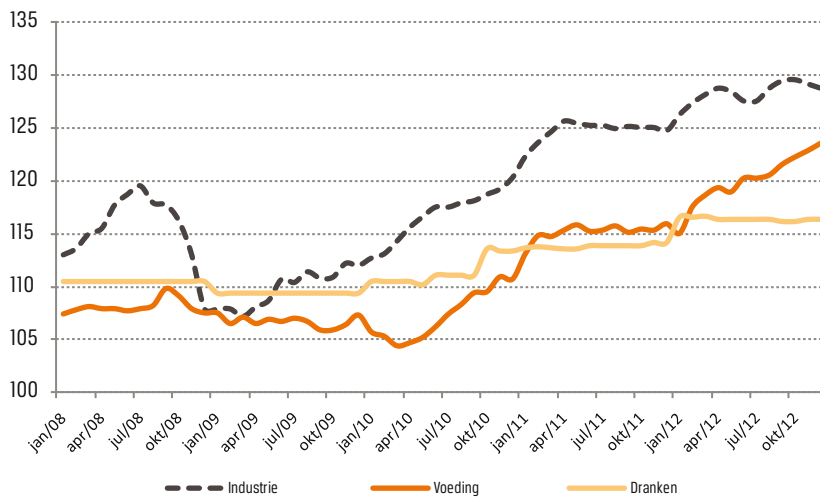


Bron: ADSEI (binnenlandse afzetprijsindex, 2005=100)

De afzetprijzen op de binnenlandse markt van voedingsproducten lopen vrij gelijkmatig met de prijsevolutie van de totale industrie, al zijn de afzetprijzen in de tweede jaarhalf van 2012 sneller gestegen in de voedingsindustrie dan in de totale industrie. Een gevolg hiervan is dat in december 2012 de afzetprijzen voor voeding 8,1% hoger lagen dan in dezelfde maand van 2011, terwijl in de totale industrie de stijging beperkt bleef tot 3,2%. Gemiddeld lagen de afzetprijzen van voedingsproducten 4,4% hoger dan in 2011, tegenover 2,8% in de totale industrie. De prijzen van dranken evolueerden gelijkmatiger en kenden een minieme stijging in 2012 (1,1% hoger dan in 2011).

Evolutie afzetprijzen op de buitenlandse markt

Fig. 39: Afzetprijzen buitenlandse markt (01/2008-12/2012)



Bron: ADSEI (buitenlandse afzetprijsindex, 2005=100)

De afzetprijzen op de buitenlandse markt van voedingsproducten en van de totale industrie, volgen opnieuw dezelfde tendensen, al stegen de buitenlandse afzetprijzen iets minder dan binnenlandse afzetprijzen. Op de buitenlandse markten stegen de prijzen wel dubbel zo snel als op de binnenlandse markt.

Evolutie afzetprijzen op binnen- en buitenlandse markt

Evolutie van de afzetprijzen in 2012	Voeding	Dranken	Industrie
Binnenlandse markt	+4,4%	+1,1%	+2,8%
Buitenlandse markt	+4,2%	+2,3%	+2,8%
Binnen- en buitenlandse markt	+4,3%	+1,4%	+2,8%

Bron: ADSEI (binnen- en buitenlandse afzetprijsindex, 2005=100)

In 2012 stegen de afzetprijzen voor voeding op de binnen- en buitenlandse markten een stuk sterker dan de afzetprijzen voor dranken. Ten opzichte van de totale industrie stegen enkel de voedingsproducten sneller.

Evolutie grondstofprijzen

Na 2 jaren van aanzienlijke stijgingen van grondstofprijzen van levensmiddelen, vallen de prijzen gemiddeld met 5% terug in 2012

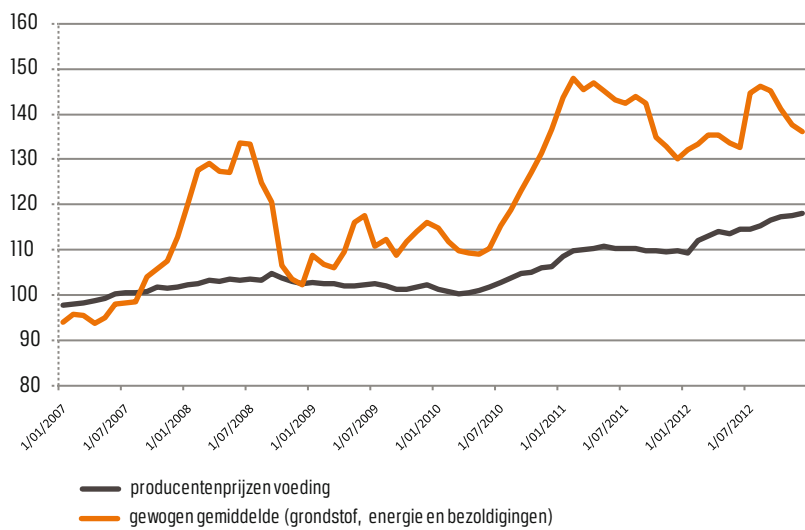
Na een piek van de grondstofprijzen in de tweede helft van 2010 en de eerste maanden van 2011 daalden de meeste grondstofprijzen in de eerste jaarhelft van 2012. Daarna kenden alle grondstofprijzen een aanzienlijke piek gedurende 2 tot 3 maanden, waarna een afkoeling van de grondstofprijzen heeft plaatsgevonden tot op het niveau van de prijzen van begin 2011. Voor 2012 in z'n geheel lag de gemiddelde grondstofprijs van levensmiddelen 5,1% lager dan in 2011.

Binnen de verschillende productgroepen zijn er wel aanzienlijke verschillen. Zo lag de prijs van oliën in 2012 10% hoger dan in 2011 en de prijs van graan lag slechts 1% hoger. De prijzen van tropische dranken en suiker lagen dan weer bijna 23% lager dan in 2011.

Bekijken we de evolutie van de prijzen van belangrijke inputfactoren (grondstoffen, energie en bezoldigingen) en de afzetprijzen over een langere tijdsperiode, dan stellen we vast dat deze inputprijzen veel sterker gestegen zijn dan de afzetprijzen. De kloof tussen de inputkosten en de afzetprijzen is de laatste maanden afgenomen, maar er blijft een duidelijke kloof tussen beide. Deze spanning tussen input- en afzetprijzen wordt ook mede veroorzaakt door de toenemende prijzendruk binnen de voedselketen.

In de tweede jaarhelft van 2012 zijn de consumptieprijzen van voedingsproducten gedaald. Toch stegen de consumptieprijzen in 2012 met 3% op jaarbasis

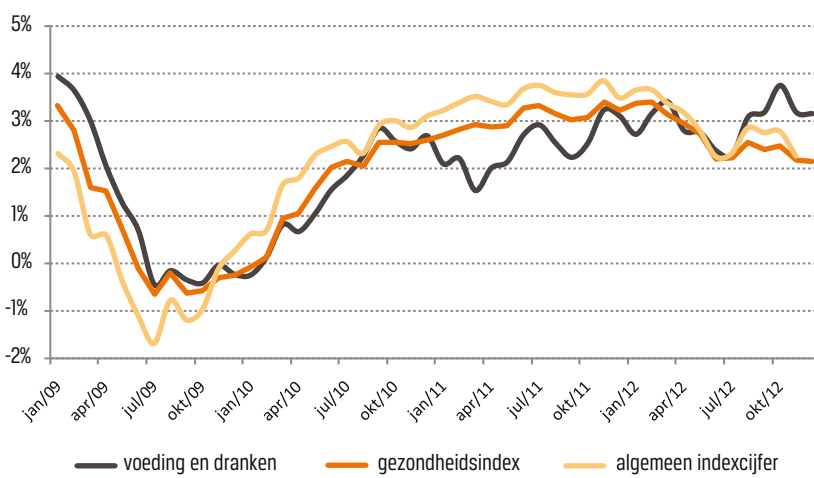
Fig. 40: Evolutie afzetprijzen en inputprijzen voeding (2007-2012; 2007=100)



Bron: ADSEI (grondstofprijnsindex, 2007=100)

Evolutie consumptieprijzen voedingsproducten

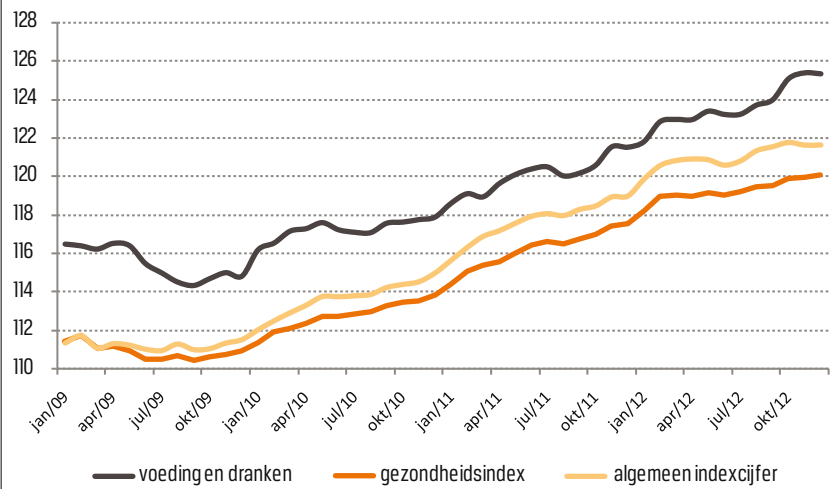
Fig. 41: Stijging consumptieprijsindex tov zelfde maand jaar voordien (01/2009-12/2012)



Bron: ADSEI (consumptieprijzen)

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 de voedingsproducten sterker in prijs gestegen. Na de piek in de zomermaanden zijn de consumptieprijzen van voedingsproducten net als de andere indexcijfers teruggevallen, maar de stijging blijft wel ongeveer 1% hoger. Over 2012 in zijn geheel zijn de consumptieprijzen van voedingsproducten met net geen 3% gestegen, wat 1,4% lager ligt dan de stijging van de afzetprijzen van voedingsmiddelen.

Fig. 42: Evolutie consumptieprijsindex (01/2009-12/2012; 2004=100)



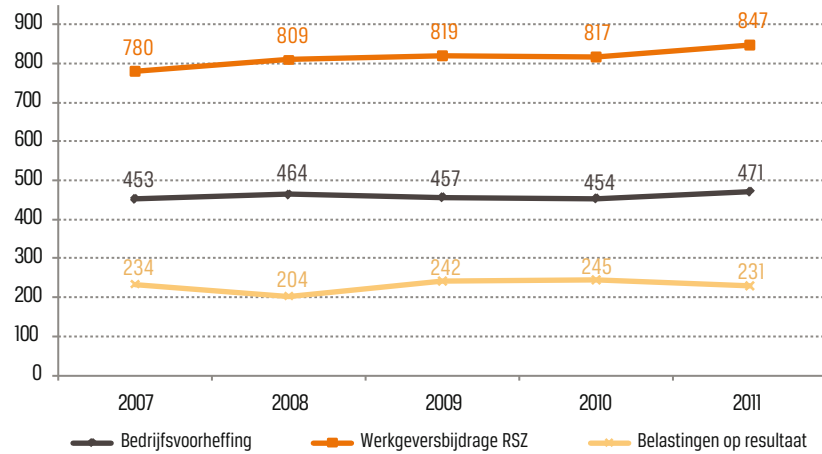
Bron: ADSEI(consumptieprijsen, 2004=100)



11. FISCALE EN PARAFISCALE BIJDAGEN

De voedingsindustrie levert minstens 847 miljoen euro bijdragen aan de sociale zekerheid

Fig. 43: Bedrijfsvoorheffing, werkgeversbijdrage RSZ en belastingen op het resultaat (mio € - 2007-2011)



Bron: Belfirst februari 2013

Bijdragen sociale zekerheid en fiscus

De directe werkgelegenheid in de voedingsindustrie in 2011 leverde minstens 847 miljoen euro patronale bijdragen aan de sociale zekerheid op. Daarnaast leverde deze tewerkstelling minstens⁹ 471 miljoen euro bedrijfsvoorheffing op als fiscale bijdrage. Deze bedragen lagen in vergelijking met 2010 respectievelijk 3,7% en 3,6% hoger.

Belastingen

De ondernemingen van de voedingsindustrie betaalden in 2011 231 miljoen euro belastingen op het resultaat, wat een daling met -5,9% betekent in vergelijking met 2010.

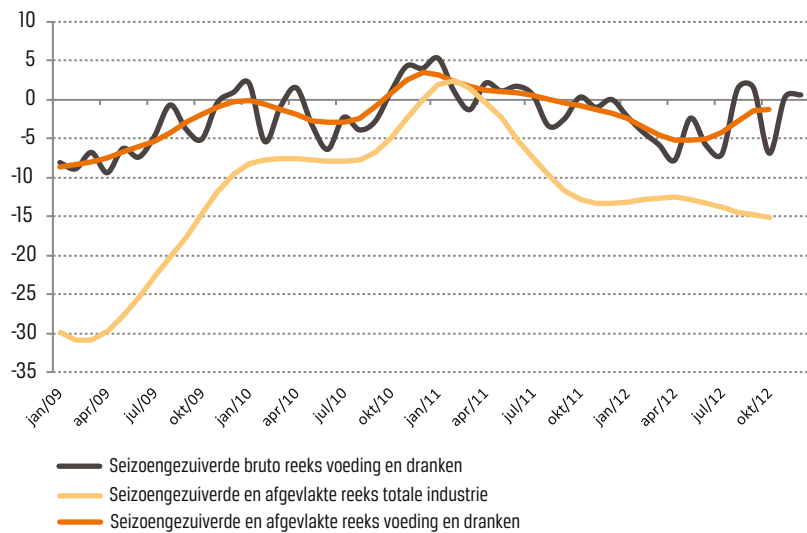


© IPV-IFP / Lies Willaert

12. CONJUNCTUURPROGNOSE

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

Fig. 44: Conjunctuurbarometer voedingsindustrie en totale industrie (01/2009-12/2012)



Bron: NBB (Conjunctuurenquête)

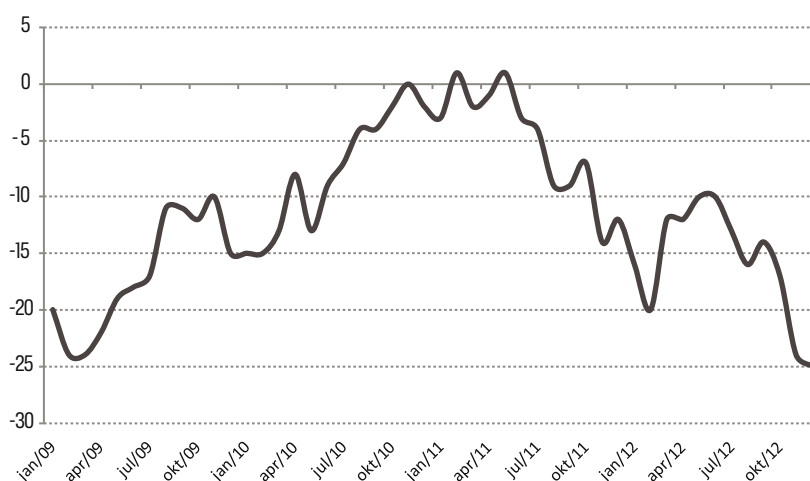
De maandelijkse conjunctuurenquête van de Nationale Bank van België geeft reeds een idee over de appreciatie van de huidige economische toestand door circa 6.000 bedrijfsleiders. Voor de voedingsindustrie betekent dit concreet dat maandelijks meer dan 300 voedingsindustriëlen worden ondervraagd over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

Het ondernemersvertrouwen zit sinds de economische crisis grotendeels onder het nulpunt. Enkel in de eerste jaarhelft van 2010 was de seizoengezuiverde en afgevlakte reeks licht positief, maar het vertrouwen zakte snel weer weg tot een dieptepunt in mei 2012 (-5,5). De maanden erna steeg het ondernemersvertrouwen geleidelijk (tot -1,3 in oktober 2012).

In de totale industrie is er vooralsnog geen herstel van het ondernemersvertrouwen. Sinds maart 2011 is het ondernemersvertrouwen er in een grotendeels neerwaartse spiraal terecht gekomen (tot -15,1 in oktober 2012). 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.

*Het consumenten-
vertrouwen blijft zwaar
negatief in 2012*

Fig. 45: Consumentenvertrouwen (01/2009 -12/2012)



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 -16 in januari 2012. Erna leek een herstel zich aan te kondigen, maar het consumentenvertrouwen zakte opnieuw weg tot -25 in december 2012.

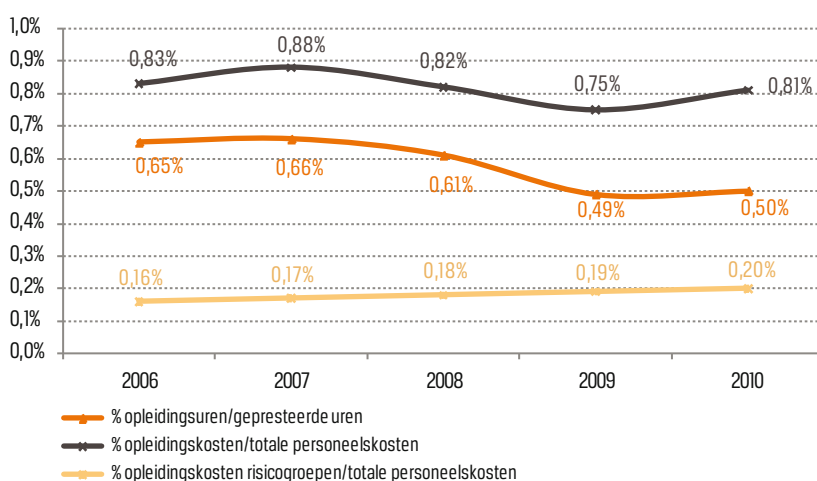


13. VORMINGSINSPANNINGEN

0,5% van de arbeidstijd wordt geïnvesteerd in opleidingen

Uit een analyse van de sociale balansen door de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven blijkt dat in 2010 0,50% van de arbeidstijd werd geïnvesteerd in formele opleidingen. In financiële termen gaat het om een investering van 0,81% van de personeelskosten. Na enkele crisisjaren lijkt het erop dat de neerwaartse tendens in 2010 werd gestopt.

Fig. 46: Opleidingsinspanningen in voedingssector (2006-2010)

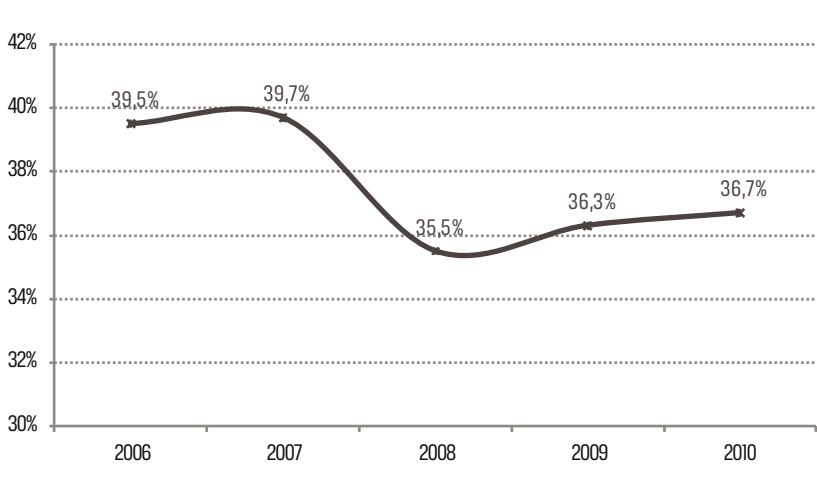


Bron: CRB, NBB Sociale Balans, IPV

De opleidingsinspanningen in de voedingsindustrie herstellen stilaan van het crisisjaar 2008

De grafiek die het percentage werknemers dat een opleiding genoten heeft weergeeft, geeft eveneens aan dat er een licht herstel optreedt na de economische en financiële crisis in 2008. Na de scherpe daling in 2008 met meer dan 4 %-punt, zit het aantal werknemers die een opleiding genoten opnieuw in de lift, met een stijging van 0,4 %-punt in 2010.

Fig. 47: % werknemers die een opleiding genoten (2006-2010)



Bron: CRB, NBB Sociale Balans, IPV

**Kleine ondernemingen zijn
moelijk te bereiken voor
opleidingen**

In 2011 volgden 16.347 verschillende werknemers van paritair comité PC 118 en PC 220 één of meerdere IPV-opleidingen, een forse stijging met 8% ten opzichte van 2010. Dit is 18,4% van alle werknemers uit de sector. Voedingsspecifieke opleidingen (voedselveiligheid, kwaliteit, voedseltechnologie, ...) al of niet op maar van de subsectoren, zijn andermaal het belangrijkste segment. Bijna een derde van alle opleidingen zijn voedingsspecifieke opleidingen. Bij KMO's met minder dan 10 werknemers nemen sectorspecifieke opleidingen (HACCP, hygiëne, kwaliteit, ...) het leeuwendeel van het aantal opleidingen in (83%). Bij grote ondernemingen (vanaf 100 werknemers) bedraagt het aandeel van sectorspecifieke opleidingen maar 27%.

Kleine ondernemingen met minder dan 10 werknemers worden het moeilijkst bereikt voor opleidingen. Bij de grote ondernemingen ligt het bereik aanzienlijk hoger. Gemiddeld lag het bereik in 2011 4,3 %-punt lager dan in 2010. Dit is vooral te wijten aan een kleiner bereik van de kleinste ondernemingen, die in 2009 en 2010 een uitzonderlijk hoog bereik kenden via de succesvolle opleidingen autocontrole (nieuwe bepalingen voedselveiligheid). Ten opzichte van 2006 was er wel bij alle grootteklassen een groter bereik in 2011.

Bereik werkgevers per bedrijfs grootte	2006	2011
1 - 9 werknemers	3,7%	5,1%
10-49 werknemers	27,8%	32,1%
50-99 werknemers	69,1%	84,3%
100 of meer werknemers	100,0%	100,0%
gemiddeld	13,2%	14,8%

Bron: IPV

In Vlaanderen met gemiddeld iets minder KMO's, lag het bereik van werkgevers het hoogst (16,2%), gevolgd door Wallonië (13,2%) en Brussel (8,2%). Het bereik van werknemers vertoont een ander beeld. Zo worden liefst 25,5% van alle Brusselse werknemers bereikt door het IPV, in Vlaanderen en Wallonië bedraagt het bereik respectievelijk 18,3% en 17,4%.



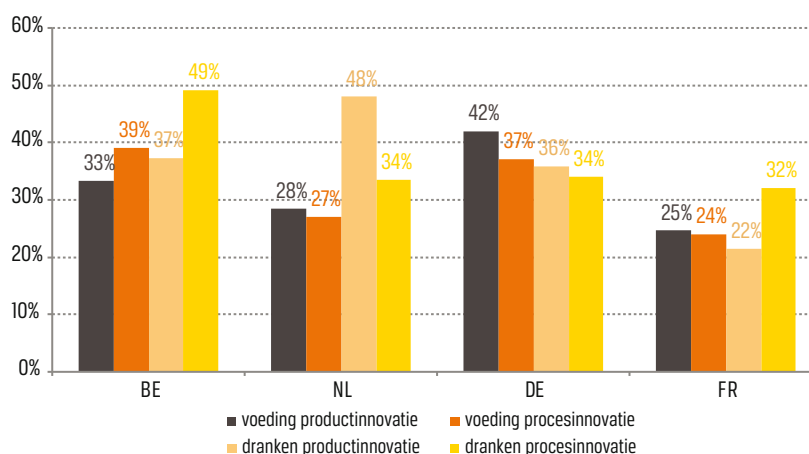
14. INNOVATIE

De Belgische voedingsindustrie is koploper op het vlak van procesinnovaties

Innovatiegraad

Uit cijfers van de CIS2008-enquête blijkt dat 33% van de Belgische voedingsproducenten en 37% van de drankenproducenten een productinnovatie introduceerden. Op dit terrein scoort enkel Duitsland beter voor voedingsproducten en Nederland beter voor dranken. België is evenwel koploper op het vlak van procesinnovatie omdat 39% van de voedingsproducenten en 49% van de drankenproducenten een procesinnovatie introduceerden. Hiermee is de Belgische voedingsindustrie een koploper in vergelijking met de buurlanden.

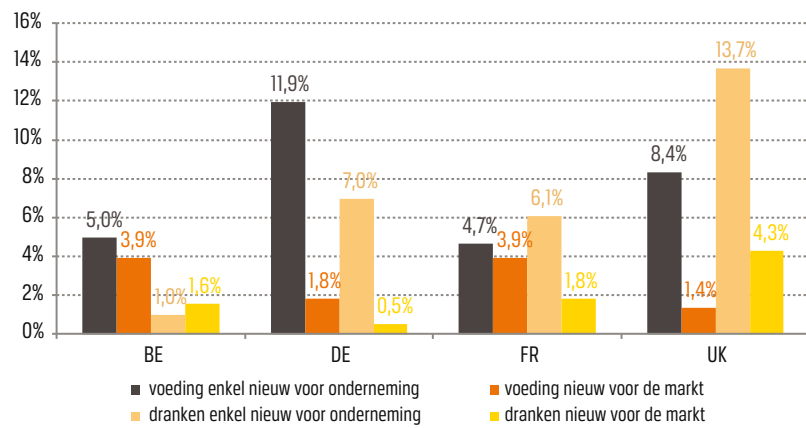
Fig. 48: Aandeel voedings- en drankenproducenten die product- of procesinnovatie introduceerden (2008)



Bron: Eurostat CIS2008-enquête

Naast product- en procesinnovatie kunnen ondernemingen ook innovaties doorvoeren op marketing en organisatorisch vlak. Volgens de CIS2008-enquête voerden 35% van de Belgische voedingsproducenten een marketinginnovatie door en eveneens 35% een organisatorische innovatie. Dit percentage ligt bij de directe buurlanden enkel hoger in Duitsland (44% en 58%). Bij de drankenproducenten voerden 24% van de Belgische voedingsproducenten een marketinginnovatie door en 12% een organisatorische innovatie. In het bijzonder in Duitsland en Frankrijk liggen deze percentages fors hoger (Duitsland respectievelijk 76% en 51% en Frankrijk respectievelijk 49% en 44%).

Maar ondanks de goede prestaties van Belgische bedrijven op het vlak van introductie van product- en procesinnovaties, blijkt dat de Belgische voedingsindustrie in termen van commercieel succes van deze innovaties toch minder goed scoort. Vergeleken met de buurlanden¹⁰ presteert België het zwakst voor de omzet gerealiseerd uit producten die enkel nieuw zijn voor de onderneming. Belgische voedings- en drankenproducenten halen slechts respectievelijk 4% en 2% van hun omzet uit producten die nieuw zijn voor de markt.

Fig. 49: % omzet uit nieuwe producten (2008)

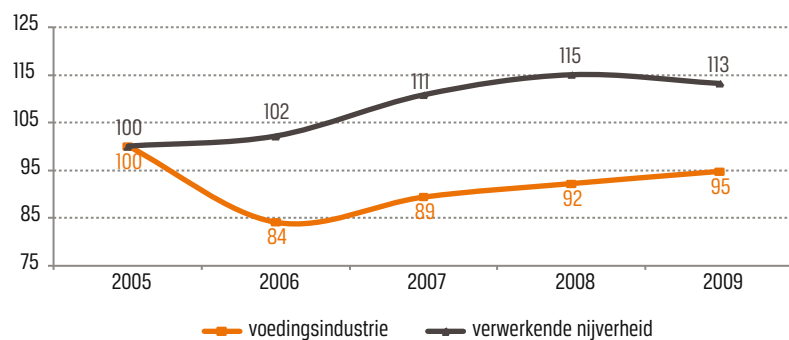
Bron: Eurostat CIS2008-enquête

Verder werd er in België relatief gezien veel minder gebruik gemaakt van handelsmerken of andere beschermings-methoden 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 2009 ongeveer €118 mio aan intramurale O&O-uitgaven. Dit is een stijging met 2,8% ten opzichte van 2008. Dit betekent dat in 2009 ongeveer 0,3% van de omzet geïnvesteerd werd in intramurale O&O. Dit is wel ruim lager dan de gemiddelde O&O-intensiteit van de verwerkende nijverheid, waar ongeveer 1,7% van de omzet geïnvesteerd werd in intramurale O&O. Bovendien zijn in vergelijking met 2005 in de verwerkende nijverheid de intramurale O&O-uitgaven met 13% toegenomen, daar waar dit in de voedingsindustrie maar met 1,6% is toegenomen.

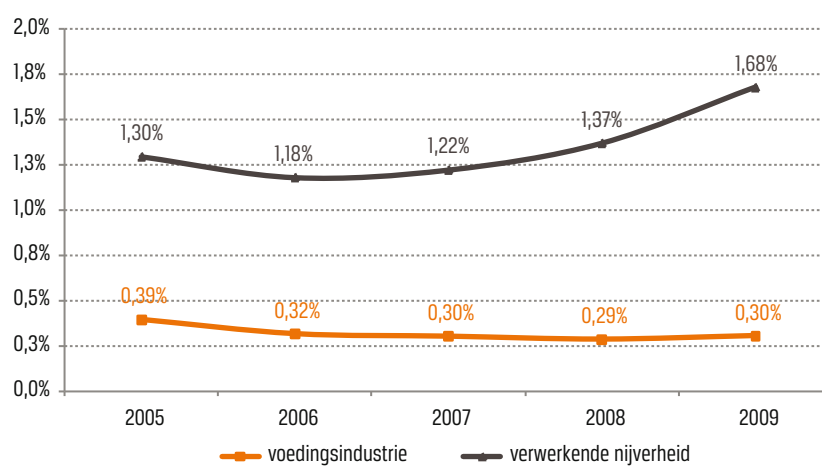
Ondanks deze lage O&O-intensiteit, zijn de O&O-uitgaven in de voedingssector het laatste decennium sterker toegenomen dan in de rest van de industrie. Tussen 2000 en 2009 zijn de O&O-uitgaven in de voedingsindustrie met bijna 29% toegenomen, terwijl deze in de verwerkende industrie slechts met 19% stegen. Wel dienen we op te merken dat de sterke stijging sinds 2004 grotendeels voor rekening is van filialen van buitenlandse ondernemingen.

Fig. 50: Evolutie van de intramurale O&O-uitgaven (2005=100)

Bron: Federaal Wetenschapsbeleid

Indien we de intramurale O&O-uitgaven uitdrukken als percentage van de omzet, zien we dat deze ratio voor de voedingsindustrie veeleer achteruit gaat, terwijl deze voor de verwerkende nijverheid in het geheel aan een flinke opmars bezig is. 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 werd de steile groei van de laatste 2 jaar vooral bepaald door de sterke omzetzijging.

Fig. 50: Evolutie van de intramurale O&O-uitgaven (2005=100)

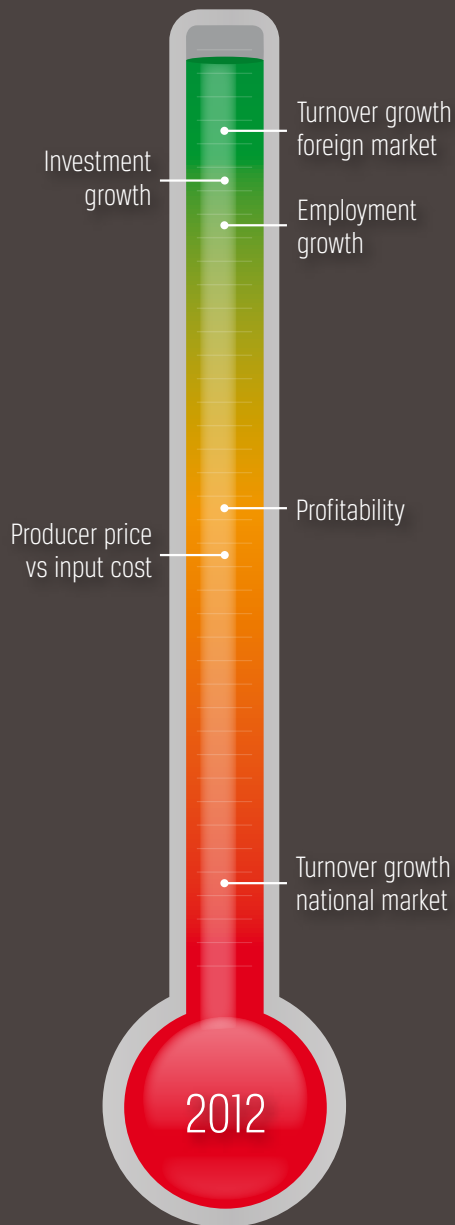


Bron: Federaal Wetenschapsbeleid, ADSEI BTW-aangiften

Noot: De voedingsindustrie wordt in dit rapport in principe overal gedefinieerd als de sector met Nacebel2008 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.



FOOD 2015 KPI's



FEVIA

Chris Moris
Kunstlaan 43
1040 Brussel
info@fevia.be