

November 2024

Money for value, value for money

Conjunctuuranalyse
van de Belgische
voedingsindustrie

Fevia

Beste lezer,

De Belgische voedingsindustrie staat aan de vooravond van een cruciaal jaar. Na enkele jaren van turbulentie, gekenmerkt door een pandemie, geopolitieke spanningen en een terugval in economische activiteit, is het herstel voorzichtig begonnen, maar de uitdagingen blijven groot. Het was daarom tijd om de balans op te maken. Deze brochure biedt een overzicht van de situatie binnen onze meer dan 20 subfederaties, met een focus op de belangrijke trends, uitdagingen en kansen die voor ons liggen.

In een context van historisch lage rendabiliteit, staat de voedingsindustrie voor een dubbele uitdaging. Enerzijds moeten onze bedrijven hun concurrentiekracht versterken om verloren marktaandeel terug te winnen, zowel op exportmarkten als op de binnenlandse markt. Anderzijds moeten ze hun duurzaamheidsinspanningen versnellen, terwijl ze consumenten blijven voorzien van kwalitatieve, duurzame, innovatieve en betaalbare producten.

Gelukkig blijft de Belgische voedingsindustrie een toonbeeld van veerkracht. Onze bedrijven blijven investeren in innovatie, de groene transitie en efficiëntie, ondanks een economisch klimaat waarin dit allesbehalve vanzelfsprekend is. Maar deze inspanningen vragen ondersteuning van alle betrokkenen: beleidsmakers, consumenten en partners in de voedingsketen.

Het versterken van de competitiviteit van onze bedrijven begint bij een gelijk speelveld, waarvoor de overheid moet zorgen. We omarmen de groene transitie en duurzaamheid, maar dit moet gebeuren in overleg met alle betrokkenen. Met wederzijds respect en vertrouwen, én zonder een overdaad aan administratieve lasten. Met onze partners zetten we ons bovendien in voor een sterke en solidaire agrovoedingsketen.

Samen moeten we ervoor zorgen dat onze voeding en dranken hun juiste economische en maatschappelijke waarde krijgen, terwijl consumenten steeds meer waar voor hun geld krijgen: “Money for value, value for money”.

Veel leesplezier,

Carole Dembour

Senior Economic Advisor

Inhoud

Inhoud	3
1 Economische context: onzekerheid heerst.....	9
1.1 Economische groei herstelt moeizaam.....	9
1.2 De uitgaven aan voeding dalen	11
1.3 Einde van de algemene daling van de grondstofprijzen	12
1.4 Rendabiliteit op een historisch dieptepunt sinds 3 jaar	13
2 Voedingsindustrie: een zeer moeilijke eerste helft van het jaar	15
2.1 De economische activiteit is vertraagd.....	15
2.2 De export daalt	16
2.3 Investerings nemen toe, maar beperkt.....	17
2.4 Werkgelegenheid blijft groeien, maar minder sterk	19
3 Sectorvooruitzichten: wat brengt de toekomst?.....	22
3.1 Productie neemt toe.....	22
3.2 Investerings om de productiviteit op korte termijn te verhogen.....	26
3.3 Werkgelegenheid blijft kunstmatig stabiel	28
3.4 Rendabiliteit baart nog steeds zorgen.....	29
4 Uitdagingen: money for value, value for money.....	30
5 Onze inspanningen hebben nood aan ondersteuning	34

Food & Figures

Onzekere economische context



2,32%

Rendabiliteit in 2023 met één derde gedaald ten opzichte van 2019



+5,5%

De prijzen van voedingsgrondstoffen stijgen opnieuw
(inflatie oktober 2024)



-6,8%

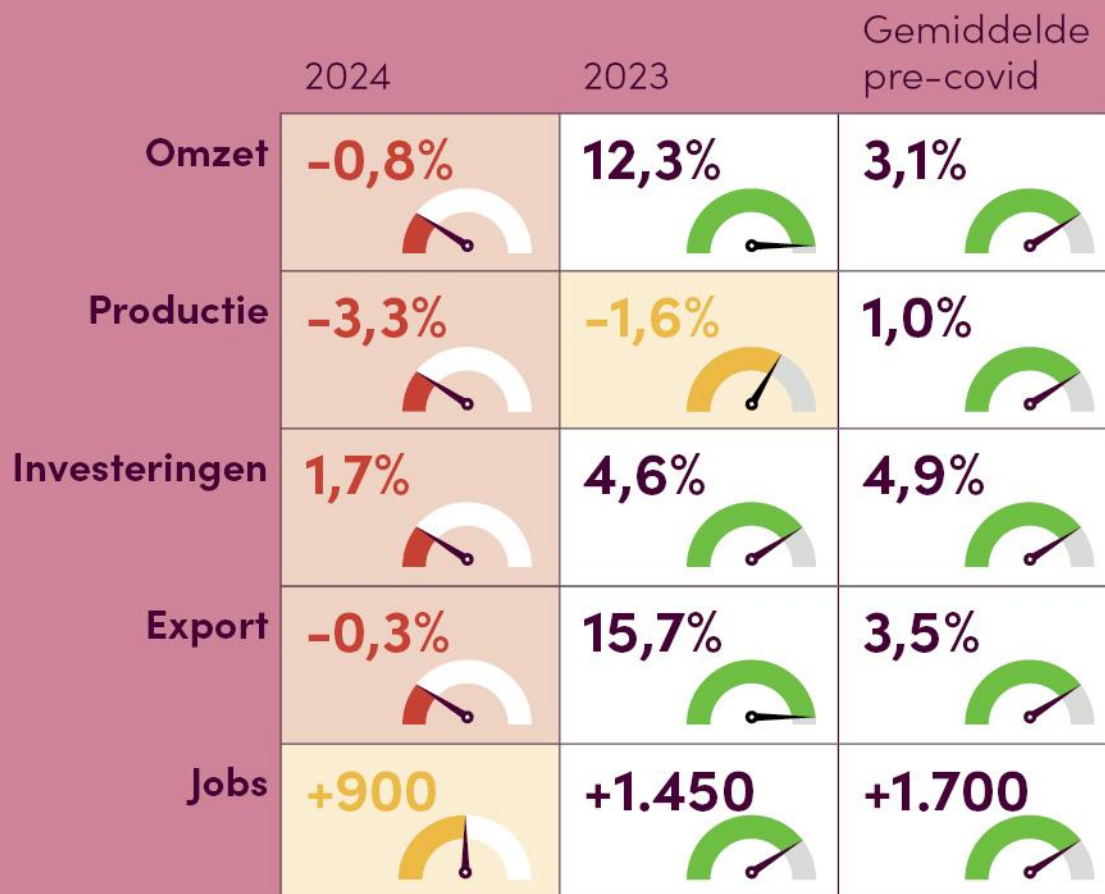
De voedselconsumptie van huishoudens daalt verder in 2023



0,7%

Matige groei in de eurozone in 2024
(vooruitzichten OESO)

Een zeer moeilijke eerste helft van 2024



→ Alle economische indicatoren staan in het rood, of toch bijna.



Onze enquête onder meer dan 20 sectorfederaties wijst op een voorzichtig optimisme. Over het algemeen wordt verwacht dat in de komende 6 maanden:

- De productie en investeringen kunnen toenemen.
- De werkgelegenheid naar verwachting stabiel blijft.
- De rendabiliteit nog steeds zorgen baart.

Sinds juli 2024 ligt de productie-index weer boven het niveau van het voorgaande jaar.

Toch verwachten 7 van de 22 sectoren dat de productie in de komende 6 maanden zal dalen.



De werkgelegenheid wordt kunstmatig stabiel gehouden vanwege het tekort aan geschoolde arbeidskrachten.

Bedrijven met een productiedaling houden hun werknemers liever in dienst in afwachting tot herstel.



Voor 1 op de 5 bedrijven belemmert het tekort aan arbeidskrachten de productie.

4/10

sectoren geeft aan dat hun **rendabiliteit nu lager** ligt dan zes maanden geleden en dat deze **neerwaartse trend** zich de komende zes maanden nog zal **voortzetten**.



Drijfveren om te investeren

De kosten verlagen en de productiviteit verhogen:

12/19

energiebesparing
Aantal sectoren die veel belang hecht

9/19

- vervanging
- rationalisatie

7/19

innoveren en diversifiëren

1/19

uitbreiding staat niet meer echt op de agenda



Loonkosten-handicap

Een werkuur kost 25% meer in België dan het gemiddelde in onze 3 buurlanden.



Energiekosten-handicap

De taksen en certificaten die per megawattuur elektriciteit worden geheven, bedragen:



Fiscale handicap

Het verschil in accijnzen (en verpakkingsheffingen) in het nadeel van België ten opzichte van onze buurlanden bedraagt:



Bedreigingen voor de concurrentiekracht in 2025



Loonindexering in januari 2025 van 3,57%. De derde hoogste indexering in 30 jaar.



Substantiële verhoging van de nettarieven

Doorrekening van de kosten voor de bouw van het energie-eiland.



Zwerfvuultaks

Uitdaging: value for money, money for value

Beleidsmaatregelen zijn dringend nodig

Onze bedrijven hebben nood aan een level playing field



Loonkosten-handicap

- Verlaging van de werkgeversbijdragen.
- Aanpassing van het indexeringsmechanisme.
- Bescherming en vereenvoudiging van de kortingen van bedrijfsvoorheffing.



Energiekosten-handicap

- Energienorm voor iedereen.
- Verlaging van de transmissienettarieven voor iedereen.
- Geen zwaardere belastingen op gas zolang er geen geschikte alternatieven beschikbaar zijn.



Fiscale handicap

- Behoud van het btw-tarief van 6%.
- Afschaffing van de verpakkingsbijdrage op alle producten.
- Invoering van een fiscale norm.

Ja tegen duurzaamheid, maar met respect, vertrouwen en zonder een overdaad aan administratieve lasten:

- Vermindering van administratieve lasten: volgens het principe "1 in, 2 out".
- Een stabiel, proportioneel, geleidelijk en coherent wetgevend kader met een duidelijk vastgelegde planning.
- Voorafgaand overleg met degenen die de wetgeving moeten uitvoeren, zodat deze beter aansluit bij de praktijk op het terrein.
- Ondersteuning en begeleiding van bedrijven bij de implementatie van wetgeving, met een echte focus op een klantgerichte en bedrijfsvriendelijke aanpak.
- Geen 'goldplating', zowel vanuit de overheid als bij klanten en leveranciers.

Een sterke en solidaire agrovoedingsketen dankzij **eerlijke handelsrelaties**: de wet die bepaalde oneerlijke handelspraktijken in de keten verbiedt, moet alle leveranciers beschermen, ongeacht hun grootte.

1 Economische context: onzekerheid heerst

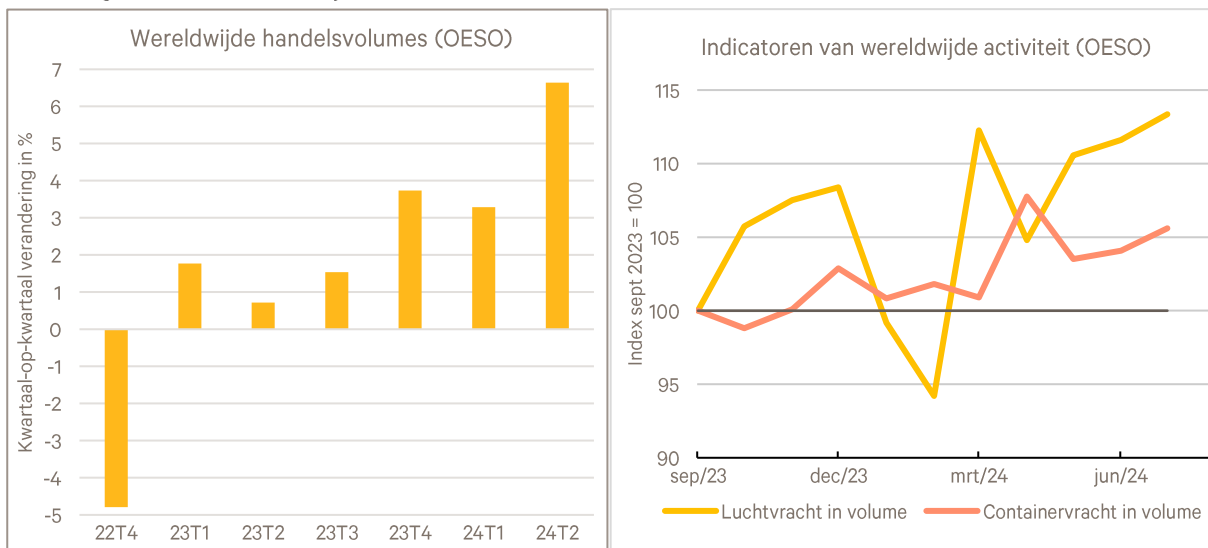
Onze individuele en collectieve veerkracht werd de afgelopen jaren zwaar op de proef gesteld. We werden getraakteerd op een pandemie die tot dan alleen in sciencefictionfilms te zien was, gevolgd door een oorlog die de prijzen sterk de hoogte in joeg, vooral voor levensmiddelen en energiegrondstoffen. Geen wonder dat de wereld moeite heeft om haar elan van weleer terug te winnen.

1.1 Economische groei herstelt moeizaam

België staat bekend als een zeer open economie, zeker wat de Belgische voedingsindustrie betreft. De helft van de productie wordt uitgevoerd naar alle uithoeken van de wereld. De gezondheid van de wereldeconomie is dus een belangrijke factor die de vraag naar Belgische voeding beïnvloedt.

Volgens de OESO¹ bevindt de wereldeconomie zich momenteel op een keerpunt dat zorgvuldig moet worden aangepakt. De laatste bedrijfsindicatoren wijzen erop dat er een versnelling aan de gang is. De reële loonstijging ondersteunt voortaan het inkomen en de uitgaven van de huishoudens, ook al blijft de koopkracht in veel landen onder het niveau van voor de pandemie.

Het herstel van de wereldhandel zette zich in 2024 voort, met name in het tweede kwartaal (linker grafiek). De handel was veerkrachtiger dan verwacht. Dat is te danken aan enerzijds een herstelde groei van de import in de VS - deels te danken aan meer investeringen in apparatuur - en een dynamischere handel in de belangrijkste opkomende markteconomieën (China, de dynamische economieën van Azië, Brazilië en India). De maandelijkse indicatoren van de economische bedrijvigheid bleven over het algemeen robuust en de wereldwijde volumes van containervervoer en luchtvracht stegen sterk tot juli (grafiek aan de rechterkant). Toch wijzen de enquêtes erop dat exportorders recent zijn afgenomen. Dit kan betekenen dat een deel van de handelstoename halverwege het jaar te danken is aan bestellingen die eerder dan normaal zijn geplaatst, vooral in ontwikkelde economieën. Dit werd waarschijnlijk gedaan om drukte tijdens het hoogseizoen later in het jaar te voorkomen. Afwachten hoe deze trend zich verder ontwikkelt.



In 2024 en 2025 zal de wereldwijde groei van het bbp zich volgens de OESO stabiliseren op 3,2%, waarbij de voortzetting van de desinflatie, de verbetering van de reële inkomens en een minder restrictief monetair beleid in veel economieën de vraag zullen helpen ondersteunen. In de eurozone zijn de vooruitzichten veel zwakker, met een verwachte groei van het bbp van 0,7% in 2024 en 1,3% in 2025. Dit gemiddelde wordt opgedreven door Spanje (respectievelijk +2,8% en +2,2%), terwijl Frankrijk (respectievelijk +1,1% en +1,2%) en Italië (respectievelijk +0,8% en +1,1%) waarschijnlijk een gematigde groei zullen kennen. Duitsland, het

¹Economische vooruitzichten – tussentijds verslag september 2024: [Economische vooruitzichten \(oecd.org\)](https://www.oecd.org/economic-outlook/)

zwaargewicht van de eurozone, zal in 2024 achterblijven met een groei van naar schatting slechts 0,1%, waarna het land zich in 2025 lichtjes zal herstellen (+1,1%).

Het fundament is vrij wankel en de grote neerwaartse risico's blijven bestaan, door de aanhoudende geopolitieke en handelsconflicten en de onzekerheid over het tempo waarin de inflatie zal afnemen. Als de inflatie minder snel daalt dan verwacht, kunnen huishoudens en bedrijven hogere inflatie vrezen, waardoor ze minder zullen uitgeven en investeren.

Export naar de buurlanden: beterschap in zicht

Nederland, Frankrijk en Duitsland zijn onze drie belangrijkste exportmarkten. Samen zijn ze goed voor meer dan de helft van onze export, maar dit aandeel daalt jaar na jaar. In 2014 bedroeg het nog 56,5%, in 2023 nog slechts 53,3%, en in de eerste zes maanden van 2024 daalde het verder tot 52,8%. De daling van de consumptie van huishoudens speelt hier ongetwijfeld een rol.

In onze belangrijkste buurlanden en bij onze handelspartners werd het consumptiegedrag van de huishoudens de laatste tijd voornamelijk bepaald door voorzorgsmaatregelen. Dat valt te verklaren in een context van scherpe stijgingen van de consumentenprijzen en dalingen van het reële inkomen, evenals onzekere economische omstandigheden en vooruitzichten. Bovendien creëerde de stijging van de rente prikkels om te sparen, waarvan voordien geen sprake was. Aangezien een groter deel van de inkomsten werd gespaard, had de geleidelijke stijging van de reële lonen bijgevolg minder invloed op de consumptie. Vandaag zal een aanzienlijke inkomensstijging, in combinatie met een robuuste arbeidsmarkt en een dalende inflatie, waarschijnlijk een bepalende factor worden voor de consumptie, terwijl de voorzorgsmaatregelen geleidelijk naar de achtergrond zullen verdwijnen, wat zal leiden tot een zeer geleidelijke daling van de spaarquota.

Dat is tenminste wat de economische prognoses van de nationale banken van onze buurlanden, die in juni gepubliceerd werden, aangeven: de consumptie van huishoudens zou in de loop van 2024 weer moeten toenemen. Helaas wijzen de verschillende conjunctuurbarometers in september erop dat we nog even geduld moeten hebben en nog tot 2025 moeten wachten op een echte heropleving van de consumptie.

In Duitsland bijvoorbeeld zal de economische activiteit in 2024 naar verwachting weer afnemen, met een virtuele stagnatie (+0,1%) na een lichte inkrimping in 2023 (-0,1%). De ondersteunende factoren die een enkele maanden geleden nog werden verwacht (consumptie van huishoudens en export) hebben nog steeds moeite om concreet vorm te krijgen. De investeringen blijven bijzonder laag, terwijl de industriële sector grote moeilijkheden ondervindt. In 2025 zal de economische activiteit naar verwachting sterker groeien (+0,9%), met name dankzij de consumptie van huishoudens, want de koopkracht zal profiteren van de stijgende lonen.²

In Frankrijk meldt INSEE³ dat de Franse economische activiteit in het tweede kwartaal van 2024 met +0,2% is gestegen. De binnenlandse vraag kwam echter voor het derde kwartaal op rij tot stilstand: de consumptie van huishoudens bleef zwak (+0,1%), terwijl de investeringen daalden, zowel voor bedrijven (-0,5%) als voor huishoudens (-1,1%). In de eerste 7 maanden van 2024 daalde de consumptie van voeding door huishoudens in volume met 1,3% ten opzichte van dezelfde periode in 2023. De consumptie zou echter moeten profiteren van een zeer geleidelijke daling van de spaarquota vanaf 2025 (+1,3%).

Volgens het Nederlandse Centraal Planbureau⁴ stijgt het reëel beschikbaar inkomen sterk omdat de lonen en uitkeringen sneller stijgen dan de prijzen. Huishoudens passen hun consumptiegewoonten echter nog niet onmiddellijk (en volledig) aan hun hogere bestedingscapaciteit aan, wat leidt tot een stijging van de spaarquota. In dit verband moet worden opgemerkt dat de consumptiegroei in het tweede kwartaal van 2024 zelfs negatief was. In totaal leidt dit tot een geschatte jaarlijkse groei van de consumptie van slechts 0,7% in 2024. In 2025 ligt de geraamde consumptiegroei hoger, namelijk op 2,7%, dankzij de uitgestelde aanpassing van het gedrag van de huishoudens.

² Trésor-Éco nr. 349 (september 2024), "Perspectives mondiales à l'automne 2024 : Entre assouplissement monétaire et tensions géopolitiques" (economie.gouv.fr)

³ INSEE – Economische update van 9 september 2024 – Point de conjoncture du 9 septembre 2024 – Point de conjoncture | Insee

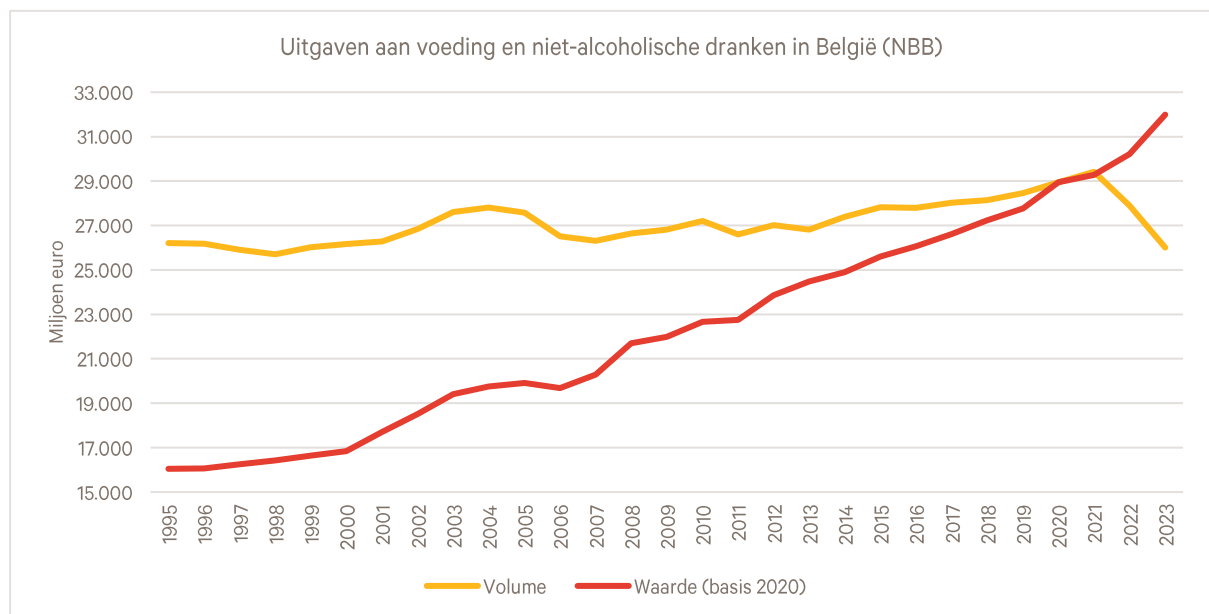
⁴ MEV 2025 – verantwoording (cpb.nl) – september 2024

1.2 De uitgaven aan voeding dalen

Daalden de gekochte hoeveelheden voeding en dranken werkelijk? Ongetwijfeld, maar het is onmogelijk om die bewering hard te maken. Wat wel vaststaat, is dat het koopgedrag van huishoudens veranderde.

In de nationale boekhouding zijn er twee soorten metingen: waarde en volume. De eerste is de eenvoudigste: als we het hebben over de uitgaven voor voedselconsumptie van huishoudens in termen van waarde, hebben we het gewoon over het bedrag dat in cash geld wordt uitgegeven aan eten en drinken. Dit bedrag is onder andere afhankelijk van de prijsontwikkeling van deze producten. De meting in 'volume' houdt geen rekening met inflatie, doordat de prijzen op een bepaald niveau worden vastgezet. In de onderstaande grafiek is de evolutie 'in volume' berekend door de prijzen te fixeren op het niveau van het jaar 2020.

Betekent dit dat we de gekochte hoeveelheden van huishoudens bijhouden? Ja, maar dat niet alleen. Ook andere factoren spelen een rol, zoals de samenstelling van de voedingsaankopen. Veranderingen in de consumentenuitgaven in volume, weerspiegelen vooral de gedragsveranderingen van huishoudens. Dit gedrag omvat veranderingen in assortiment (bijv. overstappen van producten van nationale merken naar huismerken), in winkelketens (bijv. kiezen voor 'hard discounters') evenals een herindeling van het winkelmandje (bijv. minder vlees, maar wel meer pasta, enz.). Dat gedrag leidt tot lagere consumentenuitgaven in termen van volume, hoewel dat niet meteen een impact heeft op de gekochte hoeveelheden.



Zoals bovenstaande grafiek laat zien, stegen de uitgaven voor voeding in termen van waarde vrij gestaag tot begin 2020. Tijdens de coronacrisis stegen die door een toename van de aangekochte hoeveelheden in de retail (gesloten horecazaken, wijdverspreide toepassing van telewerk, enz.). De uitgaven keerden snel terug naar de gebruikelijke trend zodra de coronamaatregelen werden opgeheven. Sinds de start van de oorlog in Oekraïne, speelt de uitsplitsing van de prijs-volumecomponent een indrukwekkende rol. Tussen het eerste kwartaal van 2022 en het eerste kwartaal van 2024 steeg de voedselconsumptie in waarde, maar veel minder dan de prijzen, wat betekent dat de consumentenuitgaven in volume daalden.

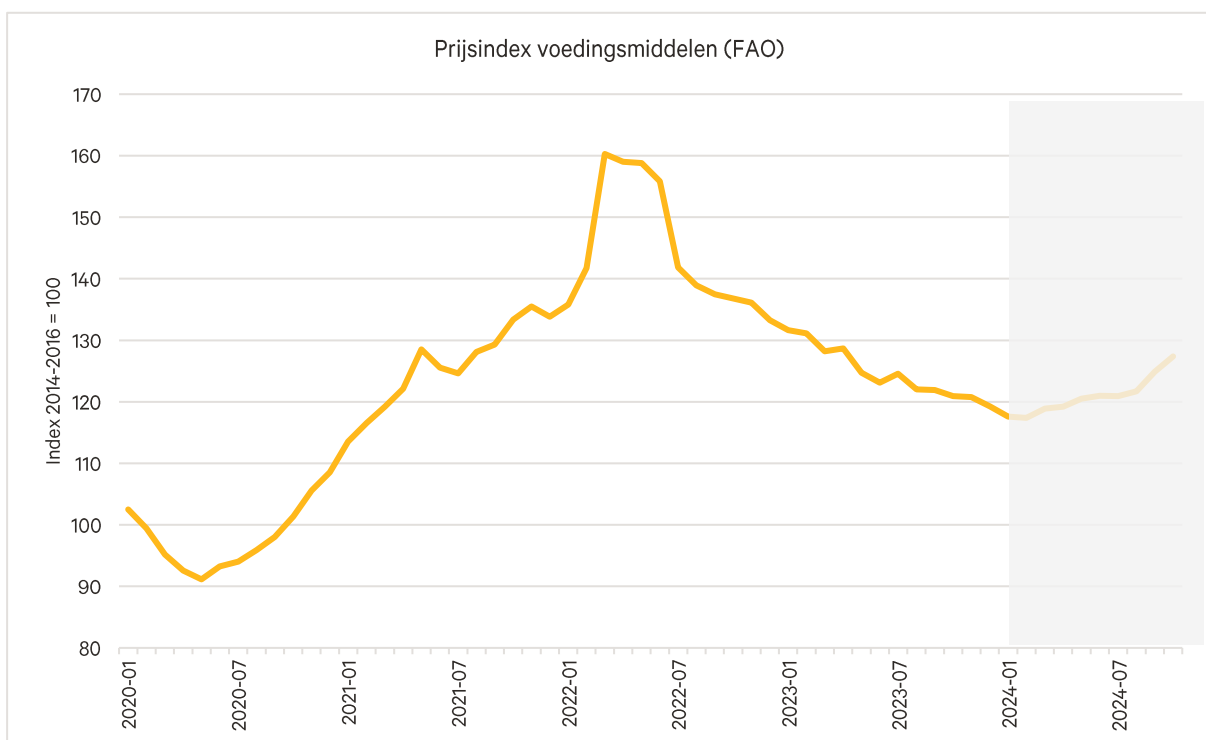
Uit een onderzoek van NielsenIQ⁵ naar Europese consumenten, blijkt dat 93% van de consumenten hun koopgedrag veranderde en de consumptiegewoonten aanpaste. Gemiddeld past elke consument vier van deze kostenbesparende maatregelen toe: merken in promotie kopen (40%), overstappen op goedkopere aanbiedingen (33%), letten op de totale kostprijs van de aankoop (33%), vaker kopen bij discounters (33%), huismerken kopen (31%) en een voorraad inslaan wanneer hun favoriete merk in de aanbieding is (29%).

⁵ Consumer fears and adaptation strategies – European retail in 2023 and 2024 (gfk.com)

Volgens GfK/YouGov steeg de omzet in de retail in België in 2023 met 9,1%. Deze werden opgedreven door de inflatie van de voedingsprijzen (+12,9%), terwijl het volume (-1,0%) en de downtrading (-2,2%) een neerwaarts effect hadden.

1.3 Einde van de algemene daling van de grondstofprijzen

Na een piek in 2022, vertoonde de voedselprijsindex van de FAO een sterk dalende trend... tot eind 2023. Zoals de grafiek hieronder laat zien, braken we sinds begin 2024 met de bestaande trend, waarbij de prijsindex weer is gestegen. In september steeg hij voor het eerst dit jaar boven zijn niveau van afgelopen jaar. In oktober stond de prijsindex op het hoogste niveau sinds april 2023, de inflatie bedroeg zelfs 5,5%. De prijzen voor alle producten in de index⁶, met uitzondering van vlees, stegen ten opzichte van september 2024, met stijgingen variërend van 0,7% voor de graanprijsindex tot 7,2% voor de olieprijsindex.



Ook de prijzen van andere grondstoffen zijn de laatste tijd sterk gestegen. In oktober 2024 werd een ton cacao verhandeld voor \$ 6.583, vergeleken met \$ 3.692 een jaar eerder. In april 2024 steeg de prijs zelfs naar \$ 9.877. Koffie is een andere geïmporteerde grondstof waarvan de prijzen de pan uit rijzen. In oktober 2024 was de gemiddelde prijs \$ 5.523/ton, vergeleken met \$ 3.350/ton in oktober 2023.

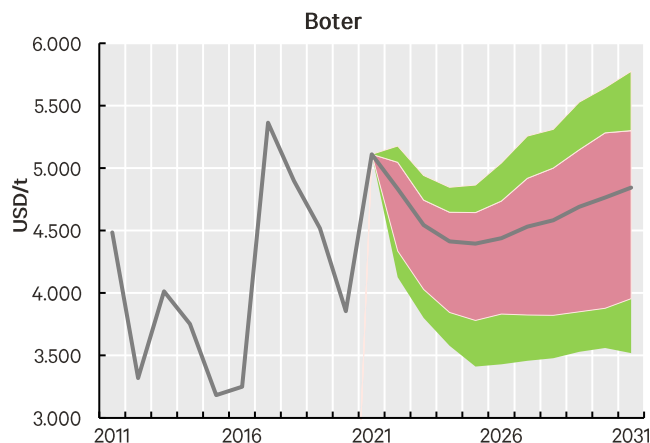
Gelukkig geven de Agricultural Outlook van de OESO en de FAO 2024-2033⁷ aan dat de voedselprijzen in die periode waarschijnlijk een gematigde nominale stijging zouden moeten vertonen, met perioden van volatiliteit als gevolg van een combinatie van klimatologische, demografische en geopolitieke factoren. Er moet worden opgemerkt dat de reële prijzen hun dalende trend zouden moeten voortzetten, in overeenstemming met de hypothesen van verbeterde productiviteit en weersomstandigheden, wat zal leiden tot een verlaging van de marginale productiekosten voor de meeste landbouwproducten.

Deze prijsprognoses zijn het resultaat van de interactie tussen de fundamentele factoren van vraag en aanbod in de context van verwachte klimatologische en rendementstrends, en van aannames over de macro-economische situatie, alsook het overheidsbeleid. Deze voorspellingen en de onderliggende

⁶ De voedselprijsindex van de FAO bestaat uit de prijsindices van de FAO voor granen, plantaardige oliën, zuivelproducten, vlees en suiker.

⁷ OECD-FAO Agricultural Outlook 2024-2033 | OECD (oecd.org)

hypotheseën gaan onvermijdelijk gepaard met een bepaalde mate van onzekerheid. De onzekerheden omvatten de klimaatverandering, het milieubeleid en geopolitieke spanningen, die de productie- en handelsvooruitzichten kunnen beïnvloeden en marktvolatiliteit kunnen veroorzaken.



En deze volatiliteit kan bijzonder hoog zijn. Als voorbeeld toont de grafiek hiernaast, voor boter, de mogelijke prijsverschillen. De prijzen hebben dus een waarschijnlijkheid van 75% om binnen het roze interval te blijven, ongeacht het jaar, en een waarschijnlijkheid van 90% om binnen het groene interval te blijven. Opgelet, de kans dat een extreme gebeurtenis een prijs ten minste één keer buiten deze intervallen doet vallen tijdens de prognoseperiode, is zeer groot (een kans van 4 op 10).

Kortom, de grondstofprijzen van de landbouw zullen de komende jaren matig stijgen, met perioden van volatiliteit veroorzaakt door een combinatie van klimatologische, demografische en geopolitieke factoren.

1.4 Rendabiliteit op een historisch dieptepunt sinds 3 jaar

Om te berekenen hoe rendabel voedingsbedrijven zijn, gebruiken we de nationale rekeningen van de Nationale Bank van België. In navolging van andere Europese landen voerde het Verenigd Koninkrijk een methodologische herziening van zijn nationale rekeningen door in 2024. Om een coherent kader voor analyse doorheen de tijd te bieden, werden de statistieken sinds 2009 aangepast, zodat ze de hele periode na de financiële crisis bestrijken op een homogene manier.

Twee methodologische aanpassingen hebben een impact op de voedingsindustrie.⁸ Ten eerste werd de uitsplitsing van de accijnzen per product en per betrokken sector verfijnd op basis van nieuwe douanegegevens. Ten tweede wordt de verpakkingheffing voortaan geregistreerd als 'belastingen op de productie' (en niet langer als 'belastingen op de producten').

Uit gegevens van de Nationale Bank van België blijkt dat de netto operationele marge⁹ in onze sector op structurele wijze daalt. Na elke crisis, of het nu de economische en financiële crisis van begin 2000 was of de explosie van de voedingsprijzen in 2011, slaagde de marge er in om zich gedeeltelijk te herstellen na de eerste schok te hebben opgevangen.

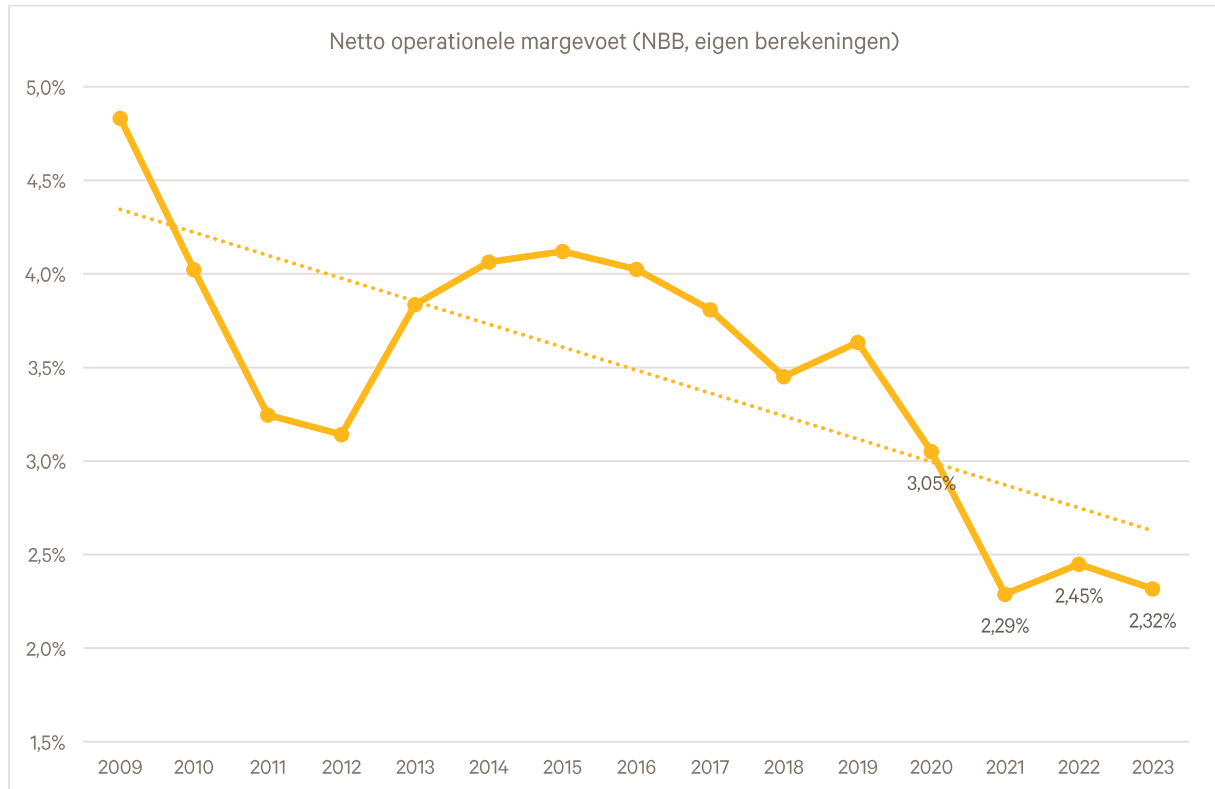
Naar aanleiding van de coronacrisis, daalde de marge van 3,63% in 2019 naar 3,05% in 2020, en in 2021 is deze verder gedaald tot 2,29%. Een historisch dieptepunt!

In 2022 rezen alle productiekosten de pan uit. Bedrijven namen een groot deel van deze kostenstijging op zich om het effect op hun verkoopprijzen zoveel mogelijk te beperken. Ook omdat ze de stijging vaak niet of onvoldoende konden doorrekenen aan hun klanten. Dat verklaart waarom de netto operationele marge slechts licht is gestegen (2,45%) in vergelijking met vorig jaar. In juli 2022 toonde een studie van Graydon aan dat 4 op de 10 voedingsbedrijven niet over voldoende financiële middelen beschikten om het hoofd te bieden aan een nieuwe economische schok. Bedrijven moeten niet alleen over een 'back-up reserve' beschikken, ze moeten ook in staat zijn om de investeringen te doen die nodig zijn om concurrentievermogen en innovatie te garanderen, en dus de jobs van de toekomst te creëren. Maar ook om te voldoen aan duurzaamheidsdoelstellingen en de veranderende behoeften van de consumenten. Het

⁸ Raadpleeg voor meer gedetailleerde informatie de methodologische nota van de NBB: [ifo24.pdf](#).

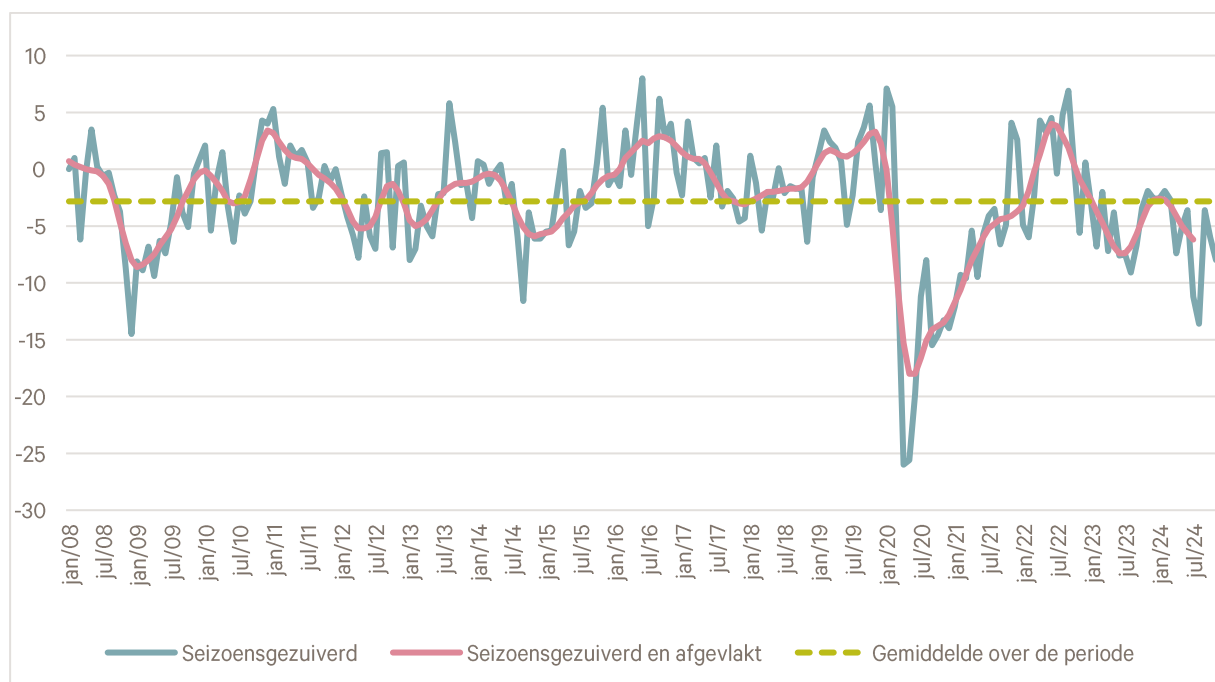
⁹ De netto operationele marge wordt gedefinieerd als de verhouding tussen het netto-exploitatieoverschot en de productie. Het komt ongeveer overeen met de EBIT.

is daarom noodzakelijk dat de rendabiliteit van bedrijven zich herstelt en dat de trend wordt omgeboogen. Helaas daalde de nettomarge van voedingsbedrijven in 2023 opnieuw (tot 2,32%).



2 Voedingsindustrie: een zeer moeilijke eerste helft van het jaar

Hoe stelt de moraal het van de ondernemers van onze voedingsbedrijven? Volgens de vertrouwensindicator van de NBB, is de moraal sinds het begin van het jaar erg laag. De indicator ligt namelijk onder zijn historisch gemiddelde en daalde zelfs sterk tijdens de zomermaanden, toen hij een niveau bereikte dat vergelijkbaar is met dat van de economische crisis van 2008-2009. Waarom al dat pessimisme?

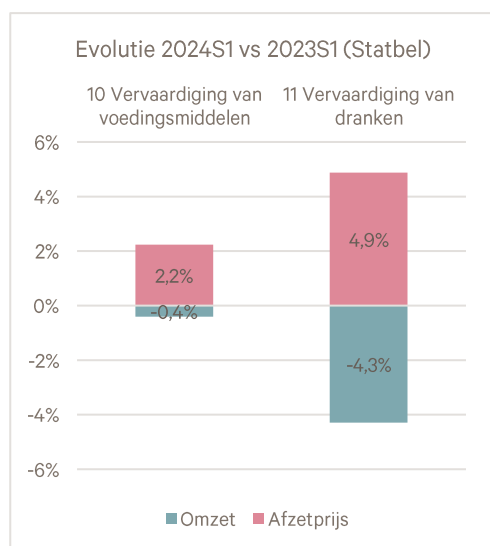


2.1 De economische activiteit is vertraagd

In de economische vooruitzichten voor 2025 die het Federaal Planbureau (FPB) publiceerde, wordt de consumptie van gezinnen in België ondersteund door een aantal factoren. Ten eerste blijft de indexering van lonen en sociale uitkeringen de stijging van de kosten van het levensonderhoud overtreffen. Daardoor zal het reëel beschikbaar inkomen van de consument stijgen met respectievelijk 1,5% in 2024 en 1,6% in 2025. Wat niet betekent niet dat de consumptie ook in dezelfde mate zal toenemen. Het FPB stelde net een sterkere neiging om te sparen vast, onder invloed van de hoge rentetarieven, die sparen opnieuw aantrekkelijker maken. Hierdoor zetten huishoudens, hoewel ze meer inkomen hebben, een groter deel van hun overschot opzij, in plaats van dat meteen uit te geven.

Kortom, de consumptie van gezinnen in België vertoont een gelijkaardige groei, met een geleidelijke evolutie ondersteund door inkomensindexatie, die wordt afgeremd door een stijging van de spaarquota.

Wat zijn de gevolgen voor de voedingsindustrie?

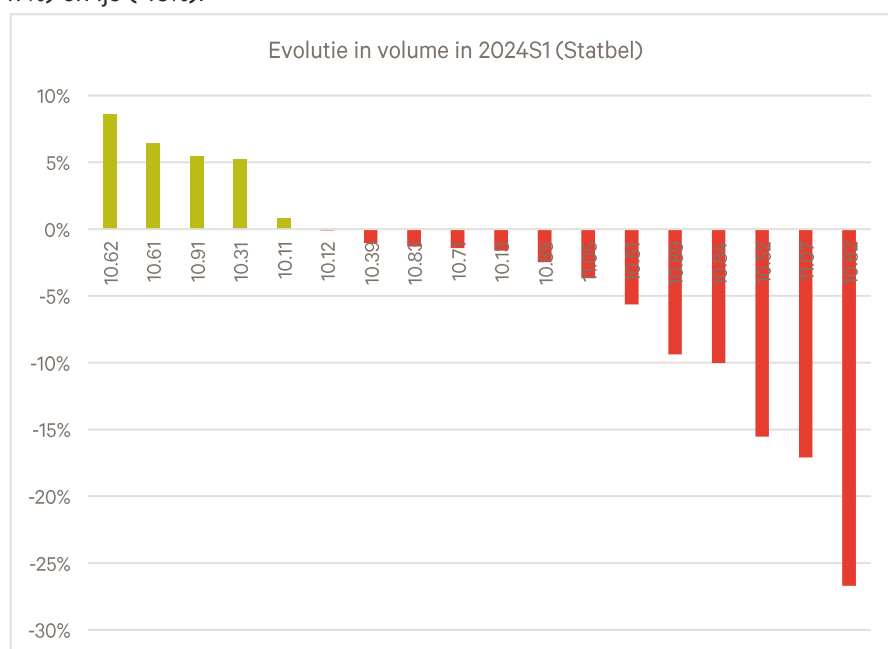


In de 1^e helft van 2024 bedroeg de totale omzet van de voedingsindustrie €40,5 miljard, een daling van 0,8% ten opzichte van de 1^e helft van 2023.

Zoals de grafiek laat zien, daalde de omzet van de voedingsindustrie met 0,4%, terwijl de producentenprijzen met 2,2% zijn gestegen. Hetzelfde geldt voor de productie van dranken, maar dan in sterkere mate: een daling van de omzet met 4,3% en een stijging van de producentenprijzen met 4,9%. De verkoop “in volume” staat duidelijk onder druk.

Vergeet niet dat, zoals uitgelegd in bovenstaande kader, een daling in verkoopvolume het gevolg kan zijn van een daling in de verkochte hoeveelheden, maar ook van een verandering in het type producten dat wordt verkocht: relatief meer goedkopere producten (binnen dezelfde productcategorie of tussen categorieën).

Van de 18 sectoren waarvoor gegevens beschikbaar zijn, registreren 13 sectoren een daling van de omzet in volume in de 1^e helft van 2024 in vergelijking met de 1^e helft van 2023. Dat is meer dan 7 op 10! De grootste dalingen deden zich voor in de sectoren chocolade (-27%), water en frisdrank (-17%) en ijs (-16%).



Van links naar rechts in de grafiek

10.62 Zetmeelhoudende producten

10.61 Maalderijproducten

10.91 Veevoeders

10.31 Aardappelen

10.11 Slachtvlees

10.12 Vlees van gevogelte

10.39 Andere groenten en fruit

10.83 Thee en koffie

10.71 Brood en vers gebak

10.13 Vleesproducten

10.85 Bereide gerechten

11.05 Bieren

10.51 Zuivelproducten en kaas

10.89 Overige voedingsmiddelen, n.e.g.

10.84 Specerijen en kruiden

10.52 IJs en sorbets

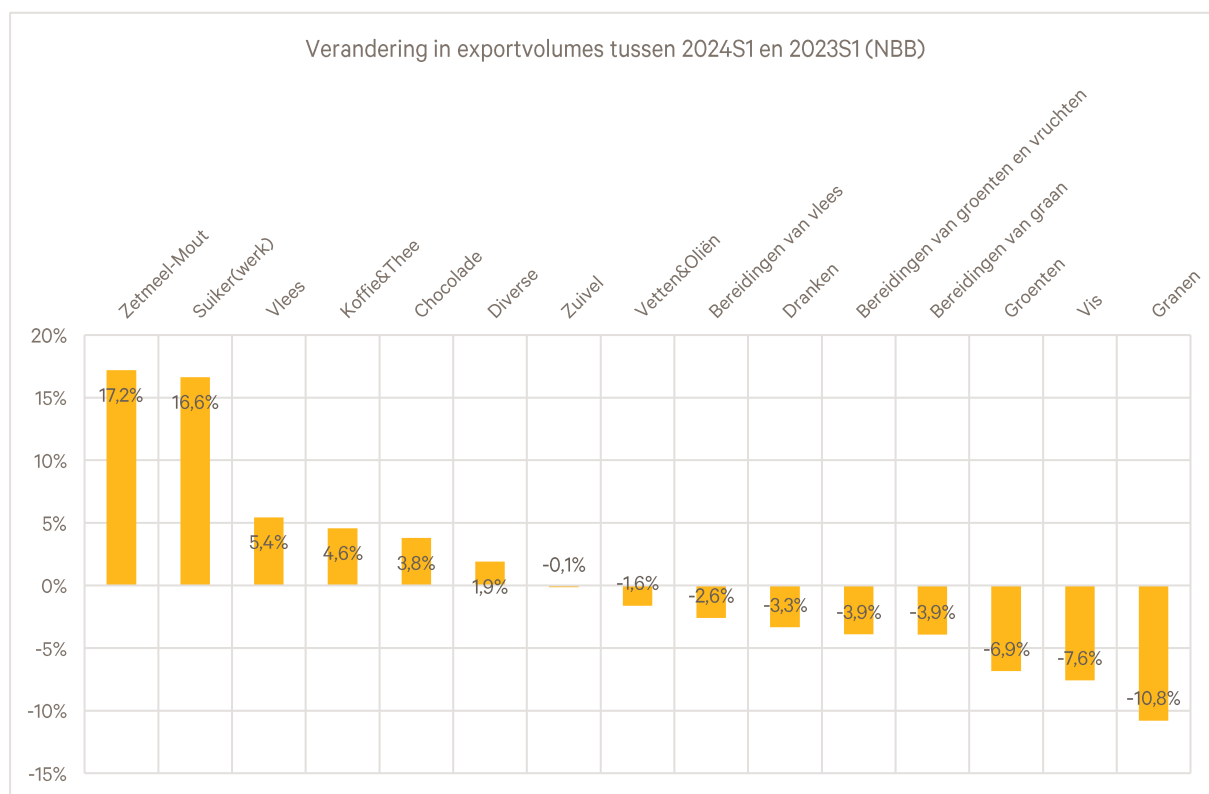
11.07 Water en frisdranken

10.82 Cacao, chocolade en snoepgoed

2.2 De export daalt

In 2023 exporteerden Belgische bedrijven voor 38,3 miljard euro aan voeding en dranken. De export was goed voor iets minder dan de helft van de jaarlijkse omzet (47%). Na 6 maanden bedroeg de export dit jaar 19,3 miljard euro, een daling van 0,3% ten opzichte van de 1^e helft van vorig jaar. We merken op dat de trends per land/geografisch gebied verschillen. De daling was vooral het meest opvallend voor Frankrijk (-4,2%) en Duitsland (-2,8%), terwijl de daling van de export naar Nederland relatief beperkt was (-0,3%). In de rest van de wereld steeg de export van 8,94 naar 9,11 miljard euro, een stijging van 1,8%.

Achter deze algemene groeicijfers, schuilen natuurlijk grote verschillen tussen de verschillende productcategorieën. Qua hoeveelheid daalde de uitvoer tussen januari en juni 2024 voor 9 van de 15 productcategorieën ten opzichte van dezelfde periode in 2023. Deze producten vertegenwoordigen twee derde van de totale waarde van de export.



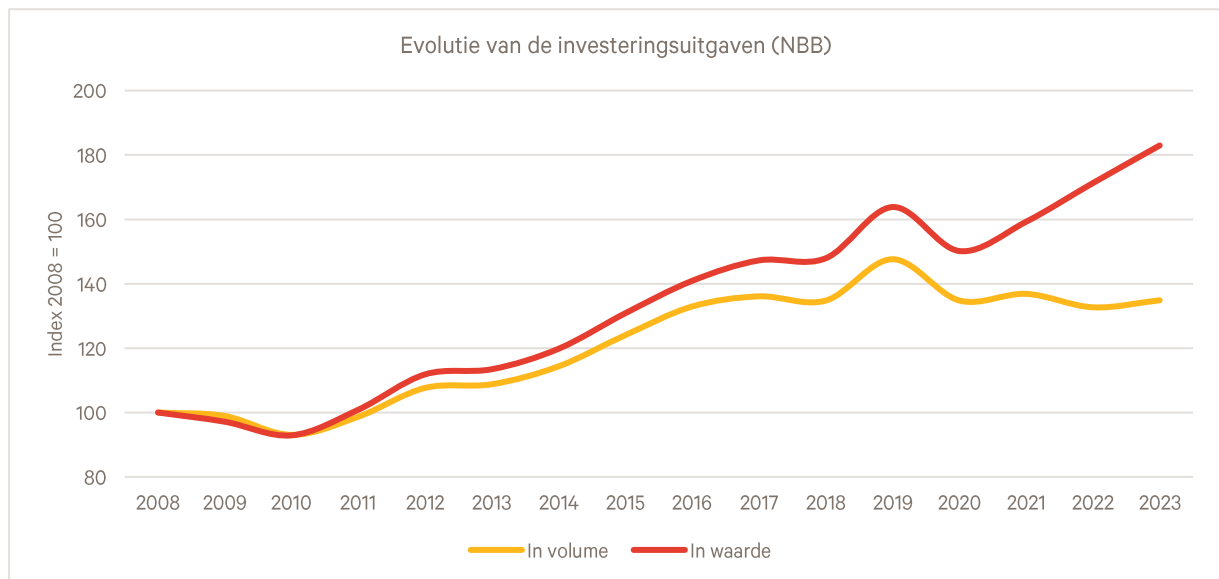
2.3 Investerings nemen toe, maar beperkt

Ondanks de aanhoudend lage rendabiliteit, een sterke stijging van de langetermijnrente, alsook een stijging van de kosten van gebouwen, machines en apparatuur, hebben voedingsbedrijven toch een stijging van 4,6%¹⁰ van hun investeringen voor 2023 gemeld.

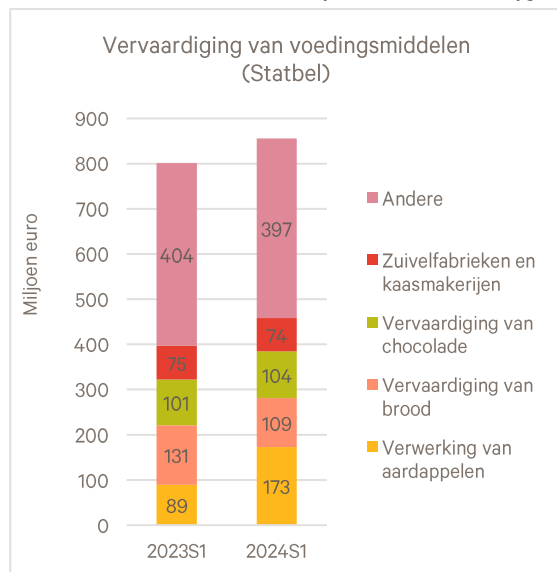
Terwijl de investeringen “in waarde” en “in volume”¹¹ na de financiële en economische crisis van 2008-2009 relatief parallel en opwaarts evolueerden, is er duidelijk sprake van een divergentie in de trends vanaf 2021. Hoewel de geïnvesteerde bedragen blijven stijgen, blijft het investeringsvolume steken op het niveau van 2017. Toch is deze stabiliteit op zich een prima prestatie, aangezien de rendabiliteit van bedrijven sterk is gedaald.

¹⁰ Statbel-cijfers gebaseerd op btw-aangiften. Investerings zijn de kosten die een btw-belastingplichtige maakt om de goederen en diensten te verwerven die deel uitmaken van zijn activa: opstartkosten, immateriële activa, terreinen en gebouwen, installaties, machines en uitrusting, meubilair en rollend materieel, geleasede vaste activa en andere vaste activa. De aankopen van andere goederen en aankopen van studies (bijv. architectenhonoraria) evenals salarissen en sociale lasten worden niet beschouwd als investeringen (bijv. bedrijfspersoneel dat een gebouw bouwt of verbouwt in naam van het bedrijf).

¹¹ Dit is het begrip “bruto-investeringen in vaste activa” uit de nationale rekeningen.



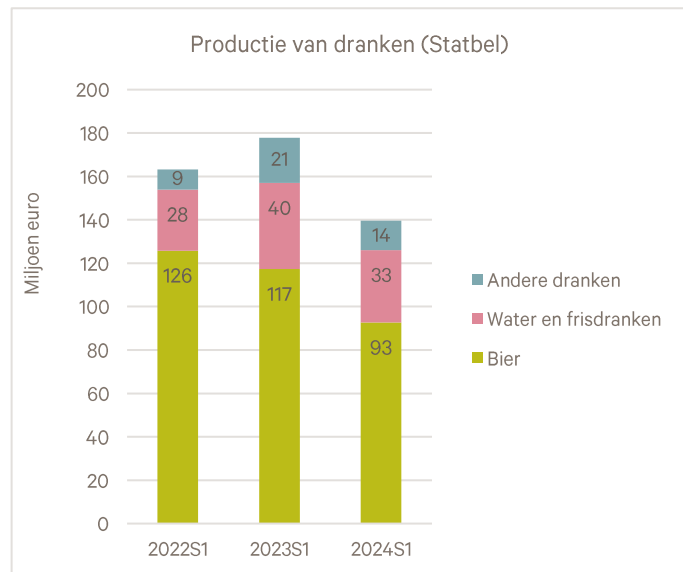
In de eerste helft van 2024 zette de voedingsindustrie (exclusief dranken) hun investeringsinspanningen voort: een totaal van 856 miljoen euro, een stijging van 6,8% ten opzichte van de 1^e helft van 2023.



Deze positieve trend werd vooral gedreven door de aardappelverwerkende sector. Het geïnvesteerde bedrag is bijna verdubbeld en vertegenwoordigt nu een vijfde van de totale investeringen door voedingsmiddelenbedrijven. Er moet echter op worden gewezen dat de investeringen in de 1^e helft van 2023 met 19% zijn gedaald ten opzichte van de 1^e helft van 2022. Toch wordt 2024 gezien als een recordjaar voor de sector. In de brood- en banketsector daarentegen daalden de investeringen in de eerste 6 maanden van het jaar met 17%. Het geïnvesteerde bedrag is daarom lager dan in de 1^e helft van 2022, toen de kostenstijging nog niet (of slechts in beperkte mate) werd weerspiegeld in de prijs van de materialen. De twee sectoren die de top 4 aanvullen, chocoladeproductie en zuivel- en kaasproductie, hebben hun investeringen gestabiliseerd.

De situatie is veel minder rooskleurig in de drankenindustrie. In totaal daalden de investeringen in de regio in de 1^e helft van 2024 met 21%.

Met name de investeringen in de bierproductie daalden sterk, met 22% in de eerste zes maanden van 2024, na een daling van 7% in de 1^e helft van 2023. Ondanks een daling van 16% dit jaar, is de water- en frisdrankenindustrie nog steeds 19% hoger dan het geïnvesteerde bedrag in 2022 (1^e helft van het jaar).



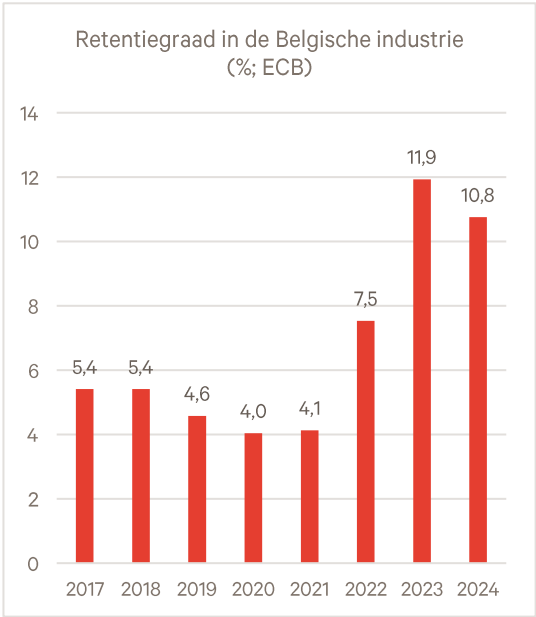
2.4 Werkgelegenheid blijft groeien, maar minder sterk

Volgens gegevens van de RSZ groeide de werkgelegenheid in de voedingsindustrie in het 1^e kwartaal van 2024 met 0,9% (aantal banen) in vergelijking met dezelfde periode van het voorgaande jaar. We mogen blij zijn dat onze sector, in een moeilijk economisch klimaat, jobs blijft creëren. Met 102.750 banen is de voedingsindustrie ook de grootste bron van werkgelegenheid binnen de verwerkende industrie. Merk wel op dat dit groeipercentage het laagste is sinds 2016, toen een periode van nieuwe jobcreatie in de voedingsindustrie begon. En helaas zou 2024 wel eens een nieuw record kunnen worden voor massaontslagen. In de eerste drie kwartalen werden 713 banen geschrapt, terwijl 2011 nog steeds het record houdt met 934 ontslagen.

Als we de werkgelegenheidstrends meer in detail bekijken, kunnen we de 15 grootste sectoren qua werkgelegenheid (goed voor 89% van de totale werkgelegenheid in de voedingsindustrie) onderverdelen in 3 categorieën:

- Rode zone: 6 sectoren waarin de werkgelegenheid daalt. Hieronder vallen dranken zoals bier en frisdrank, vlees (met uitzondering van gevogelte) en zuivelproducten. In de chocoladesector daalde de werkgelegenheid in 2024 met 0,5%, iets wat sinds 2016 geleden was. De werkgelegenheid is vorig jaar echter aanzienlijk gestegen.
- Waarschuwing: 5 sectoren waar er een duidelijk neerwaartse trend is ten opzichte van de groei in 2023 of gemiddeld over de pre-covidperiode. Dit is bijvoorbeeld het geval in de pluimvee- en vleesverwerkende sector.
- Groene zone: 4 sectoren waarin de werkgelegenheid in 2024 zal toenemen, zoals al het geval was in 2023, en op een manier die vrij goed overeenstemt met de pre-covidperiode. Het gaat om twee bakkerijsectoren en twee fruit- en groenteverwerkende sectoren.

	Jobs 2024Q1	2024Q1 vs. 2023Q1	2023Q1 vs. 2022Q1	Gemiddelde pre-covid
Vervaardiging van brood en vers gebak	21.757	0,8%	2,1%	-0,3%
Vervaardiging van beschuit en biscuit en van ander houdbaar banketbakkerswerk	5.350	5,0%	1,7%	2,0%
Aardappelverwerking en -conservering	7.915	6,8%	6,1%	7,6%
Andere groente- en fruitverwerking en conservering	5.295	2,3%	0,7%	1,2%
Vervaardiging van specerijen, sauzen en kruidenrijen	1.757	0,6%	5,9%	2,9%
Vervaardiging van andere voedingsmiddelen, n.e.g.	3.716	0,4%	2,5%	4,5%
Vervaardiging van veevoeders	3.611	0,2%	-1,2%	0,9%
Verwerking en conservering van gevogelte	2.903	0,8%	1,8%	3,0%
Vervaardiging van producten van vlees of van gevogelte	5.787	0,1%	-2,0%	0,3%
Verwerking en conservering van vlees	5.294	-3,4%	-1,8%	1,9%
Vervaardiging van bereide maaltijden	1.894	-1,5%	-0,9%	6,2%
Zuivelfabrieken en kaasproductie	6.149	0,0%	-0,6%	1,4%
Vervaardiging van cacao, chocolade en zoetwaren	9.310	-0,5%	6,5%	2,2%
Vervaardiging van bier	6.826	-1,0%	0,5%	5,4%
Vervaardiging van frisdranken; productie van mineraalwater en ander gebotteld water	3.484	-0,8%	-0,2%	-0,1%



In voltijdsequivalenten groeide de voedingsindustrie met 1,1%, terwijl het aantal werknemers met 0,6% toenam. Dat betekent dat de hoeveelheid werk per werknemer toeneemt, hoewel deze verhouding nog niet is teruggekeerd naar het niveau van voor de crisis in 2019. Dit lagere aantal gewerkte uren per hoofd van de bevolking kan gedeeltelijk worden verklaard door het vasthouden van arbeidskrachten door bedrijven in een sector waar de vraag nog niet is teruggekeerd naar het

normale niveau. De arbeidsretentie-indicator van de ECB¹² toont aan dat tijdens de eerste 8 maanden van 2024, in de industrie in België, het aandeel bedrijven dat arbeidskrachten oppot iets lager was dan in 2023, maar nog steeds dubbel zo hoog was als vóór de start van de pandemie (10,8% tegenover 4,6% in 2019).

¹² Deze indicator geeft het (gewogen) percentage bedrijven aan dat een productiedaling verwacht en tegelijkertijd een stabilisatie of zelfs een toename van de werkgelegenheid.

3 Sectorvooruitzichten: wat brengt de toekomst?

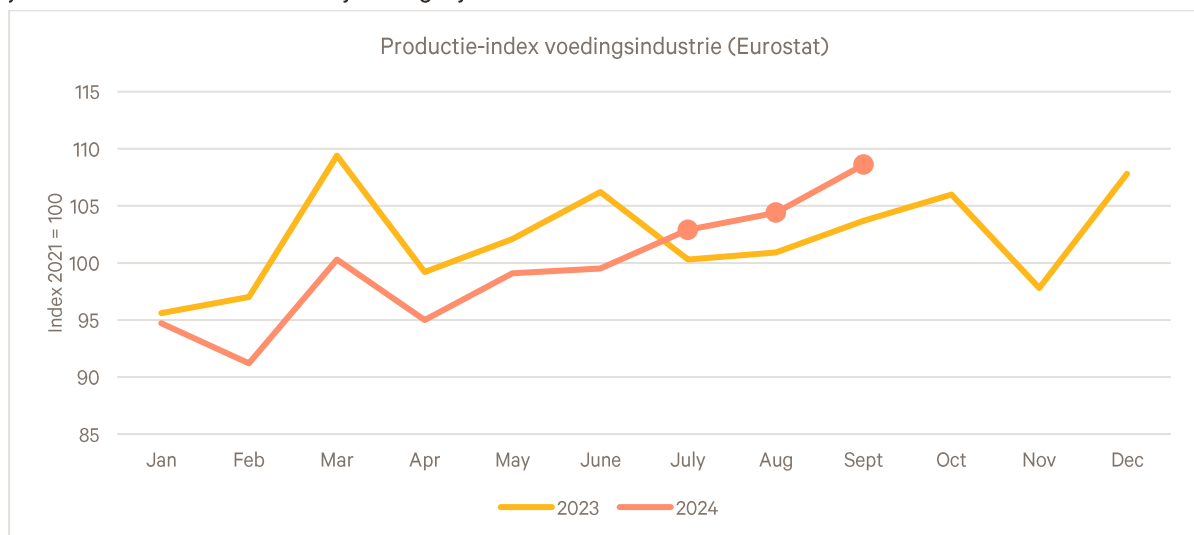
Het standpunt van de sectoren

Begin november peilde Fevia bij haar sectorfederaties naar de economische situatie. Dit is een algemeen gevoel, waarachter heel verschillende situaties op het terrein schuilen, van het ene bedrijf tot het andere binnen dezelfde sector.

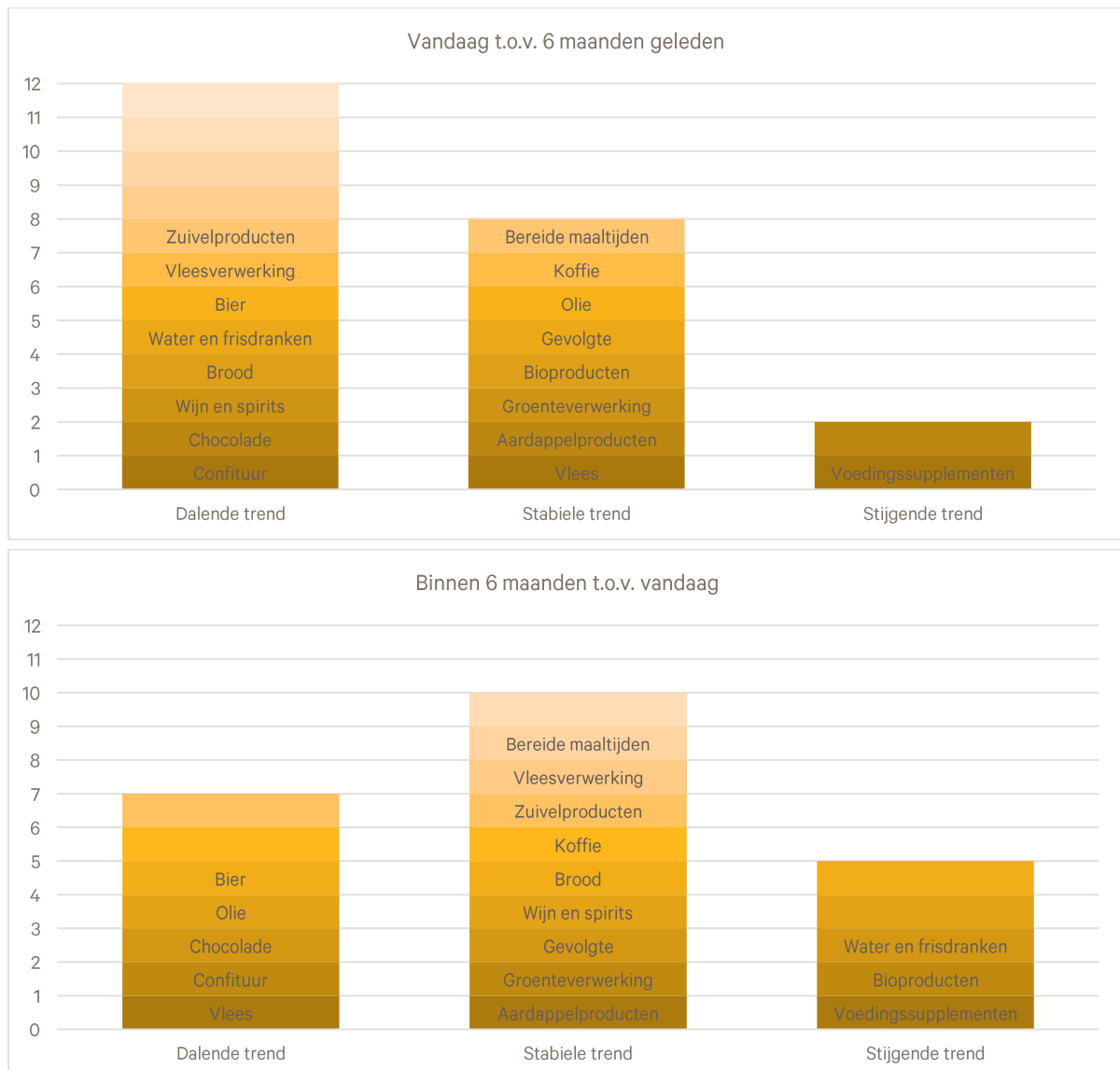
De antwoorden van de federaties met een zeer beperkt aantal leden zijn in de grafieken geanonimiseerd om de mededingingswetgeving na te leven.

3.1 Productie neemt toe

De productie-index voor de voedingsindustrie (in zijn geheel) bevestigt een moeilijke eerste helft van het jaar. Zo te zien komt er vanaf juli mogelijks een ommekeer in de trend.



En dit herstel wordt bevestigd in het onderzoek van onze sectoren. Op de vraag “Wat is het huidige productieniveau (in volume) in uw sector vergeleken met 6 maanden geleden?”, meldde meer dan de helft van de federaties een neerwaartse trend (12 van de 22). Aan de andere kant laten de vooruitzichten voor de komende 6 maanden een begin van trendbreuk zien, waarbij 5 sectoren nu verwachten dat de productieniveaus zullen stijgen (vergeleken met slechts 2 voor het huidige niveau).



Vleessectoren: angst over de Belgische bevoorrading en het financiële voortbestaan

Volgens **Febev** (de Federatie van het Belgisch Vlees) zou de productie de komende maanden kunnen dalen onder druk van zowel de vraag als het aanbod. Enerzijds leidt de verminderde koopkracht van de huishoudens ertoe dat ze minder vlees eten. Anderzijds kan de sector te maken krijgen met bevoorradingproblemen. In de varkensvleessector zal de varkensstapel inkrimpen als gevolg van het stikstofdecreet in Vlaanderen. En in de rundvleessector daalt het aantal boerderijen. De gemiddelde leeftijd van een boer is meer dan 60 jaar. Maar weinig jonge mensen willen die boerderijen overnemen. De positie van de schakels in de slacht- en uitsnijsector is van strategisch belang in het kader van de Belgische/lokale bevoorrading, rekening houdend met de complementariteit met markten in derde landen. Deze markten zijn cruciaal voor het volledig benutten en dus waarderen van het dier, waarbij rekening wordt gehouden met de uiteenlopende eetgewoonten van bevolkingen wereldwijd.

Volgens **VIP** (Vereniging van Industriële Pluimveeslachthuizen) zou de sector voorlopig overeind moeten blijven. Op consumentenniveau is het inderdaad één van de weinige sectoren die het goed doet, vooral buiten onze grenzen. Wat de productie betreft (90% in Vlaanderen) wordt verwacht dat deze op korte termijn stabiel zal blijven. Op de middellange termijn heerst er wel een ernstige bezorgdheid over het aanbod van levend pluimvee. Zal het morgen nog steeds voldoende zijn? Het overgrote deel van het

pluimvee wordt lokaal ingekocht en twee factoren kunnen leiden tot een drastische vermindering van het aantal stuks pluimvee dat hier wordt gefokt. Ten eerste werd de regelgeving voor de veehouderij verder aangescherpt, zowel wat betreft de uitstoot van stikstof, de stank als de afstand tot woningen. Boerderijen moeten uiterlijk in 2030 aan deze nieuwe eisen voldoen als ze een verlenging van hun exploitatievergunning willen krijgen. Hoeveel van deze vergunningen zullen niet worden verlengd? Ten tweede verplicht de “Better Chicken Commitment”¹³, die veel verwerkers en retailers hebben ondertekend, de ondertekenaars tot een vermindering van de dichtheid en het gebruik van langzamer groeiende rassen tegen 2026. Dit vereist grote investeringen van de sector en zal leiden tot extra kosten, zonder garantie dat deze investeringen kunnen worden doorerekend in de verkoopprijzen.

Fenavian (de Nationale Federatie van Verwerkende Nijverheid van Vlees, Andere Eiwitten) zag het volume en de export afnemen of gelijk blijven bij veel bedrijven en verwacht een stabilisatie. Door de prijsdruk van de supermarkten worden de marges steeds krappere. Dit geldt ook voor andere sectoren, maar des te meer voor de vleesverwerkende sector, die voor het overgrote deel bestaat uit kleine en middelgrote ondernemingen die onder ‘private label’ produceren voor retailers. Retailers twijfelen er bovendien niet om zich ergens anders in Europa te bevoorraden, om zo te profiteren van de laagst mogelijke prijzen. En gezien de hoge loon- en energiekosten in België, is het voor onze bedrijven quasi onmogelijk om competitief te zijn. Deze druk op de tussenliggende schakel, in dit geval de vleesverwerkende producenten, is nefast voor de volledige vleesketen.

Andere primaire sectoren: grondstofprijzen en verbruik

Volgens **Belgapom** (de Beroepsvereniging voor de Belgische aardappelhandel en -verwerking) zou de productie van aardappelproducten stabiel blijven dankzij een strategie van diversificatie en niches van de bedrijven. De wereldwijde concurrentie en de druk van de consument dwingen hen om zich te onderscheiden. De export blijft stabiel, maar staat onder druk, vooral voor het paradepaardje van de sector: diepvriesfrietten. De voorsprong op landen zoals de Verenigde Staten, met hun lagere kosten (energie, lonen, enz.), wordt kleiner. Daarnaast wordt een steeds groter deel van de productie van onze bedrijven uitgevoerd in het buitenland, met name in Noord-Frankrijk. Hier zijn verschillende redenen voor: Ten eerste is er de noodzaak om de aardappelvoorziening te diversifiëren en uit te breiden. Ten tweede geven onze buurlanden aantrekkelijkere financiële stimulansen. Ten derde, de aanzienlijk kortere wachttijden voor het verkrijgen van vergunningen. En tot slot, de beschikbaarheid van grond voor vestiging.

Volgens **Vegebe** (de Federatie van de Belgische groenteverwerking en de handel in industriegroenten) is de impact van de inflatie op de koopkracht van de consumenten één van de factoren die het zwaarst wegen op de economische activiteit. Desondanks zou de sector zijn productieniveau moeten kunnen handhaven.

In de zuivelsector (**BCZ** – Belgische Confederatie van de Zuivelindustrie) wegen de stijgende grondstofprijzen zwaar op de economische activiteiten. Bedrijven hebben moeite om deze kostenstijgingen (deels) door te rekenen. Bovendien kiezen consumenten steeds vaker voor goedkopere alternatieven.

Subel geeft aan dat de suikersector momenteel moeilijke tijden doormaakt. Met name de suikerprijs, die gebaseerd is op de wereldmarktprijs, is na een stijging vorig jaar nu sterk gedaald. In België bleef de landbouwopbrengst dit jaar onder het gemiddelde van de afgelopen vijf jaar. Dit is niet alleen te wijten aan slechte weersomstandigheden, maar ook aan een beperking van toegestane fytosanitaire beschermingsmiddelen, zonder dat er alternatieven beschikbaar zijn. Daarentegen waren de oogsten in andere belangrijke producerende landen, zoals Duitsland en Polen, goed. Hierdoor is de Europese Unie een suikerexporteur geworden en is de suikerprijs dramatisch gedaald. Hij bevindt zich nu op een dieptepunt, wat de sector in een zorgwekkende economische situatie brengt.

¹³ De Better Chicken Commitment (BCC) is een initiatief van meer dan 30 Europese ngo's om de omstandigheden waarin vleeskippen worden gefokt en geslacht te verbeteren. De ondertekenende bedrijven verplichten zich ertoe te voldoen aan dierenwelzijnsnormen die strenger zijn dan de normen die worden opgelegd door de geldende Europese regelgeving.

Liprobél vertegenwoordigt de producenten van plantaardige oliën en eiwitten, alsook de producenten van geraffineerde dierlijke vetten. Dit is een zeer diverse sector die bestaat uit bedrijven die verschillende grondstoffen gebruiken en verschillende markten bedienen. De productie is over het algemeen stabiel, maar er lijkt een neerwaartse trend op te treden. Eén van de belangrijkste factoren is ongetwijfeld de impact van de klimaatverandering op de grondstofprijzen.

Secundaire verwerking: zeer hoge grondstofprijzen

Voor **FGBB** (Federatie van Grote Bakkerijen van België) zijn het niveau en de onvoorspelbaarheid van de grondstofprijzen duidelijk factoren die op de productie wegen. Na een initiële neerwaartse trend zou dit zich op korte termijn kunnen stabiliseren. Het glas is dus half vol of half leeg.

Choprabisco (De Koninklijke Belgische Vereniging van de Biscuit-, Chocolade-, Praline- en Suikergoedindustrie) merkt dat de productievolumes momenteel een neerwaartse trend vertonen en dat dit naar verwachting op korte termijn zal aanhouden. De slechte oogsten in West-Afrika zorgden ervoor dat de cacaoprijzen sinds 2023 omhoog zijn geschoten. Eerste gevolg: de chocoladeproducenten worden gedwongen om hun verkoopprijzen te verhogen. Het tweede gevolg: de beschikbare volumes aan grondstoffen zijn kleiner, en het is veelzeggend dat de promoties die normaal in september worden aangeboden dit jaar veel minder talrijk en/of aantrekkelijk waren. Zo is de consumentenprijsindex in september 2024 slechts met 4% gedaald ten opzichte van augustus, terwijl de daling in 2023 nog 18% bedroeg.

Volgens de Koninklijke Vereniging der Fabrikanten van Konfituren, Vruchtenstropen, Compotes, Konserven- en Fruitvoorbereidingen (**Konfituur**) daalt de productie in de sector. De kans om deze trend op korte termijn te keren, is onwaarschijnlijk. Aan de vraagzijde dalen de verkoopvolumes al enkele maanden. Aan de aanbodzijde beïnvloedde de slechte weersomstandigheden recent de beschikbaarheid van fruit. Bovendien kampt de sector sinds het begin van de post-covid-periode met problemen rond de beschikbaarheid van verpakkingen, met name plastic verpakkingen.

De drankensector: belastingen, belastingen en nog eens belastingen!

FIEB (Koninklijk Verbond van de Industrie van Waters & Frisdranken) hoopt dat de moeilijke periode achter hun ligt en dat de toekomst, letterlijk en figuurlijk, zonniger zal zijn. Want de consumptie van water en frisdranken is sterk afhankelijk van het weer. Bovendien worden producenten van water en frisdranken geconfronteerd met talrijke belastingen die hun concurrentievermogen onder druk zetten. Dit alles maakt de sector voorzichtig, vooral op het gebied van investeringen. Toch investeren bedrijven in de sector traditioneel in innovatie, en in nog meer kwaliteit en duurzaamheid voor hun dranken en verpakkingen.

Al jarenlang daalt het bierverbruik in ons land. Op productieniveau werd dit gecompenseerd door stijgende exportvolumes. Volgens de **Belgische Brouwers** is dat de afgelopen jaren niet langer het geval. Meerdere factoren spelen een rol. Ten eerste hebben sommige brouwers, omwille van duurzaamheidsoverwegingen, een deel van hun productie verplaatst, waardoor deze niet langer meetelt in de Belgische exportcijfers. Ten tweede is de concurrentie van lokale ambachtelijke producenten toegenomen. Tot slot is de koopkracht van consumenten in veel landen afgenomen. Bovendien zorgen de vele belastingen – accijnzen, verpakkingsbijdragen, belastingen op water, enzovoort – ervoor dat Belgische bieren starten met een concurrentienadeel dat op andere manieren moet worden gecompenseerd.

Volgens **Vinum Et Spiritus** (de Federatie voor wijn en gedistilleerde dranken) is de productie en verkoop in het algemeen dalende. Dit geldt nog meer voor producenten van wijnen en sterke dranken dan voor importeurs/distributeurs of multinationals. Opmerkelijk is dat de accijnsinkomsten op alcoholische dranken in de periode januari-september van dit jaar met 17 miljoen euro zijn gedaald ten opzichte van dezelfde periode in 2023, waarvan de helft betrekking heeft op sterke dranken. Belgische producenten, waarvan het grootste deel van de productie in België wordt verkocht, kampen met een oneerlijke fiscale achterstand in vergelijking met onze buurlanden.

De verschillen in accijnstarieven op alcohol zijn bijzonder groot: terwijl het tarief in België 29,92 € per liter pure alcohol (LPA) bedraagt, is dit 18,66 €/LPA in Frankrijk, 18,27 €/LPA in Nederland, 13,03 €/LPA in Duitsland en 11,23 €/LPA in Luxemburg. Bovendien zijn de btw-tarieven in die landen over het algemeen lager (20% in Frankrijk, 19% in Duitsland, 17% in Luxemburg en 22% in Nederland). Dit leidt ertoe dat

Belgische consumenten hun aankopen vaak doen in supermarkten net over de grens, waar onze Belgische producenten helaas veel minder goed vertegenwoordigd zijn dan in eigen land.

Hoewel de koffieproductie over het algemeen stabiel blijft, is voor **KoffieCafé** (het Koninklijk Verbond van Koffiebranders) de grootste uitdaging het hoofd te bieden aan de zeer sterke stijging van de grondstofprijzen, vooral omdat de koffiebranders zo lang mogelijk wachten om deze stijging door te rekenen in hun verkoopprijzen.

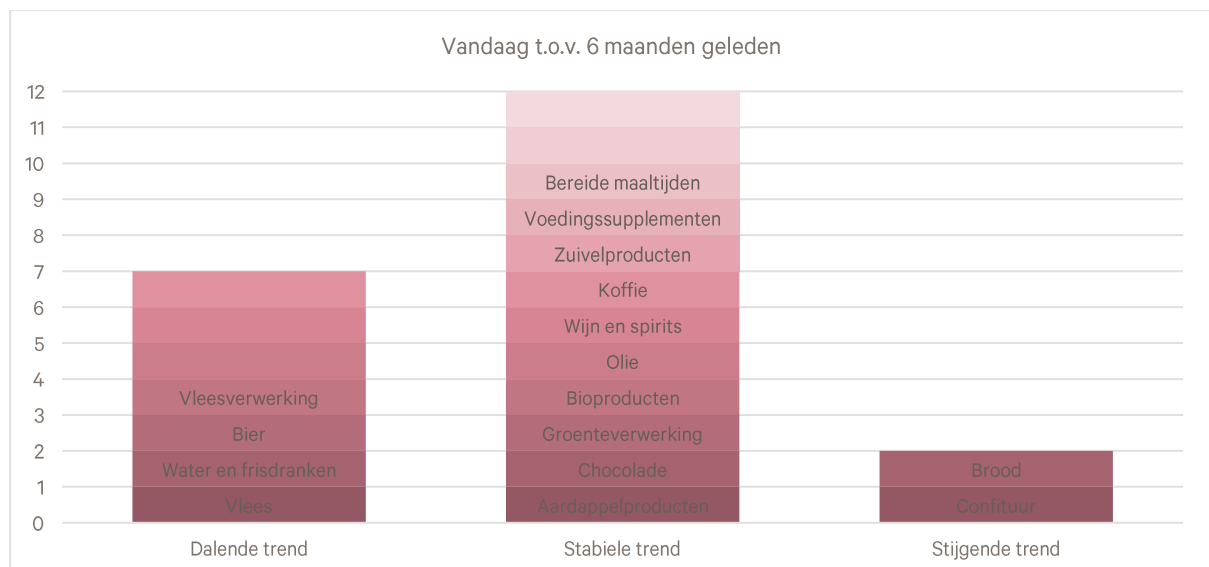
Andere

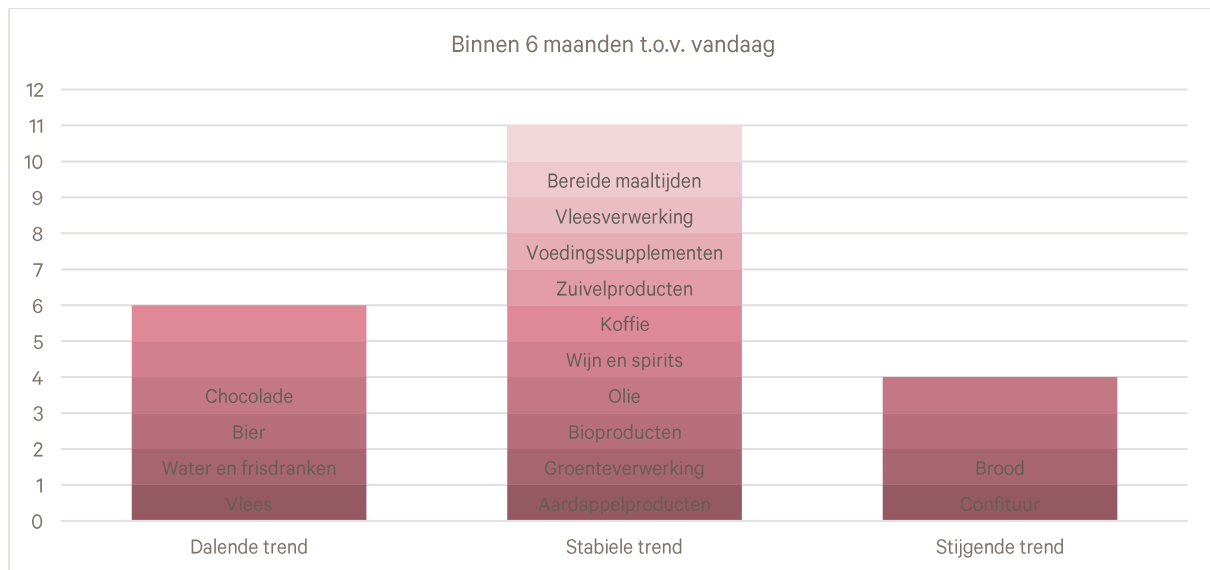
Een sector die het goed doet, en dat is een uitzondering, is **Be-Sup** (de Federatie van de voedingssupplementenindustrie). De verkoop van voedingssupplementen steeg in 2024 met 6,1% ten opzichte van 2023. Dit is vooral te danken aan de toenemende aandacht van mensen voor zelfzorg. Opvallend is ook dat de Belg relatief veel voedingssupplementen gebruikt (39€ per jaar), na de Italianen (51€ per jaar) maar vóór alle andere Europeanen.

Volgens Bioforum (de Sectororganisatie voor Vlaamse biolandbouw en -voeding) ondervond de biologische sector heel wat moeilijkheden in 2022 en 2023. Het goede nieuws is dat de verkoop van biologische producten momenteel stijgt. Dit zou een positief effect moeten hebben op het aandeel biologische producten dat door boerderijen wordt geproduceerd. In 2022 en 2023 nam het aantal gecertificeerde biologische landbouwbedrijven niet toe, terwijl het in de voorgaande vijf jaar sterk was gestegen. Op dit moment blijft het aantal biologische boerderijen over het algemeen stabiel.

3.2 Investerings om de productiviteit op korte termijn te verhogen

Over het algemeen is de stemming voorzichtig optimistisch als het gaat om investeringen. Hoewel de meeste federaties voor de komende 6 maanden nog steeds hetzelfde niveau verwachten, voorspellen 4 sectoren nu een opwaartse trend.





Onder de sectoren die minder vertrouwen hebben, vinden we in de eerste plaats VIWF en de Belgische Brouwers. Zij nemen een afwachtende houding aan. Dit kan je verklaren door de golf van “verplichte” investeringen die deze bedrijven de komende jaren mogelijk moeten doen op het gebied van verpakkingen, in het kader van de nieuwe Packaging and Packaging Waste Regulation (zoals een stijging van het gebruik van herbruikbare verpakkingen, invoering van een statiegeldsysteem, en doelstellingen voor het gebruik van gerecycleerde materialen, enzovoort). Bedrijven worden hierdoor gedwongen om hun investeringsplannen op pauze te zetten om op middellange termijn de nodige financiële reserves op te bouwen.

Voor de Belgische Brouwers spelen ook andere factoren mee: dalende (groei in) volumes, toenemende concurrentie, toenemende druk op alcohol, wetgeving op nationaal, Europees en internationaal niveau, en de kosten en toegang tot leningen.

Daarnaast tonen twee vleessectoren minder vertrouwen: FEBEV en Fenavian. Hoewel bedrijven zich bewust blijven van de noodzaak om te investeren, beperkt de sterk gedaalde rendabiliteit hun investeringscapaciteit aanzienlijk. Opvallend: één sector evolueerde van een stabiele situatie naar een neerwaartse trend evolueerde, met name Choprabisco. Dat is duidelijk te wijten aan de explosie van de cacaoprijs en de gevolgen daarvan.

De belangrijkste drijfveren voor investeringen? In volgorde van belang: energiebesparing, vervanging, rationalisatie en innovatie. Uitbreiding staat niet hoog op de agenda: slechts één van de 19 sectoren beschouwt dit als een belangrijk criterium.

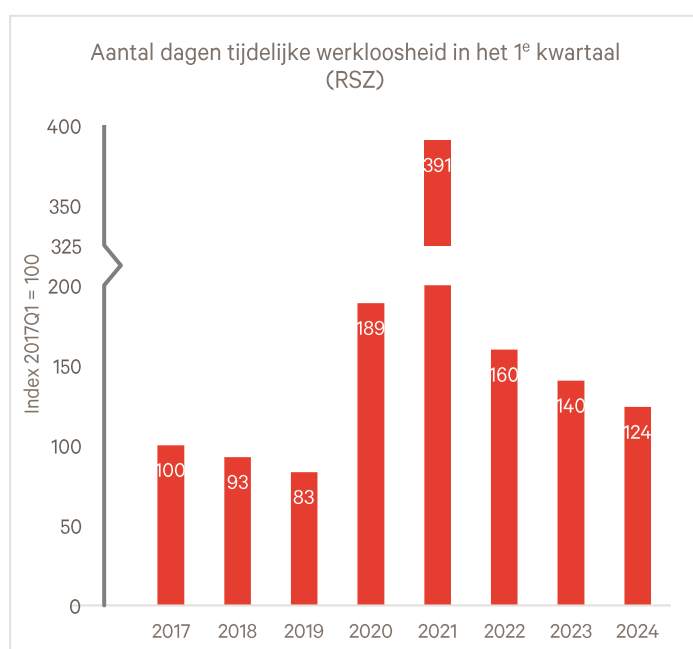
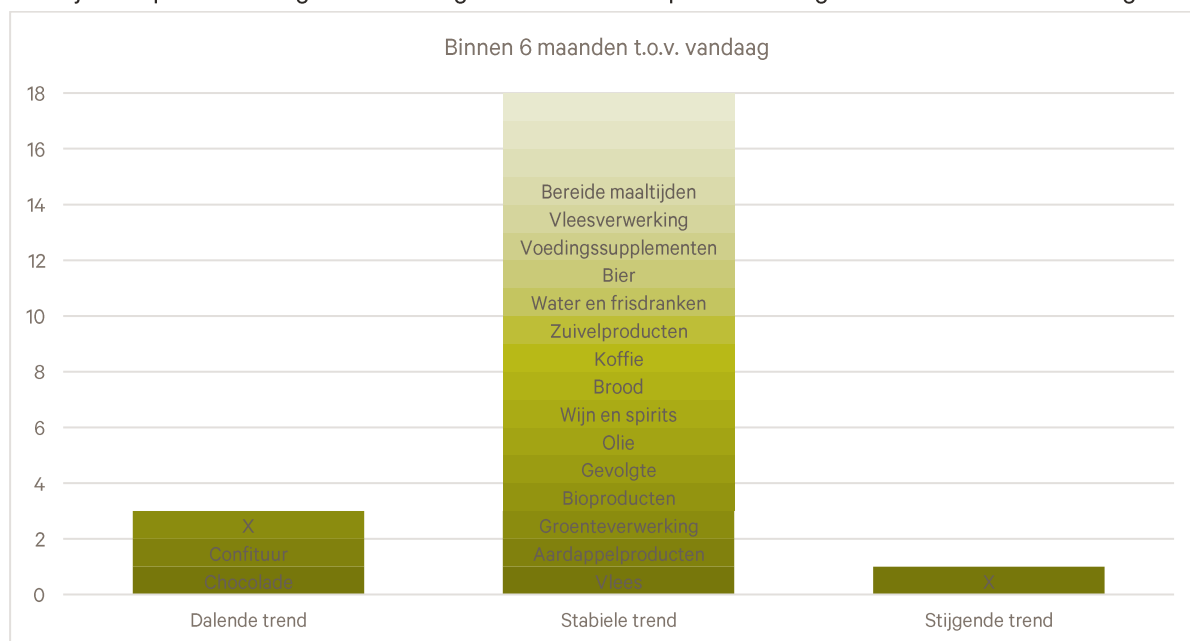
Aantal sectoren	Sterk belang	Matig belang	Geen belang
Energie besparen	12	7	0
Vervanging	10	8	1
Rationalisatie	8	10	1
Innovatie	7	10	2
Uitbreiding	1	10	8

Verschillende redenen verklaren deze rangschikking. Investerings in energie-efficiëntie van productieprocessen en energiebesparing zijn cruciaal geworden door de stijgende energieprijzen en de toenemende aandacht van voedingsbedrijven voor duurzaamheid. Men had daarom misschien verwacht dat meer sectoren hieraan een "grote belangrijkheid" zouden toekennen. Wat de ambities temperde, is dat de “quick wins” al zijn gerealiseerd. Om verdere stappen te zetten, zijn investeringen van grotere omvang

noodzakelijk. Het vervangen van productieapparatuur is ook een belangrijke reden voor investeringen, vooral bij kleine en middelgrote ondernemingen. Zo beschikken ze over apparatuur die technologisch vooruitstrevend is, met name op het gebied van duurzaamheid (zoals watergebruik, hergebruik van nevenproducten, enzovoort). Een andere belangrijke drijfveer is rationalisatie. Het verlies aan concurrentiekracht, onder andere door stijgende loonkosten, zette bedrijven ertoe aan om nog efficiënter te produceren. Tot slot blijft innovatie belangrijk om zich te onderscheiden van de concurrentie. Het motto van onze bedrijven is meer dan ooit: “never waste a good crisis”.

3.3 Werkgelegenheid blijft kunstmatig stabiel

De overgrote meerderheid van de sectoren verwacht dat de werkgelegenheid in de nabije toekomst stabiel zal blijven. Op het eerste gezicht is dat goed nieuws. Tot op zekere hoogte is dit echter “kunstmatig”.



Ten eerste geven een aantal van hen aan dat bedrijven hun personeel behouden zelfs al daalt de productie (zie rubriek 3.4). Dat wordt ook weerspiegeld in de cijfers van de tijdelijke werkloosheid. Dit is een systeem waarmee een bedrijf dat te maken krijgt met een productiedaling, om economische redenen of wegens overmacht, zijn werknemers kan behouden totdat het herstel begint. Uit de grafiek blijkt dat het aantal dagen tijdelijke werkloosheid in voedingsbedrijven in het 1^e kwartaal van 2024 weliswaar daalt sinds de Covid-piek in 2020, maar bijna 50% hoger ligt dan het aantal dagen tijdelijke werkloosheid dat in het 1^e kwartaal van 2019 werd opgetekend. Waarom personeel behouden als dat een impact heeft op de rendabiliteit van het bedrijf? Gewoonweg vanwege het tekort aan geschoolde

arbeidskrachten. Zelfs als de productie daalt, behouden bedrijven liever hun menselijk kapitaal in afwachting van betere tijden.

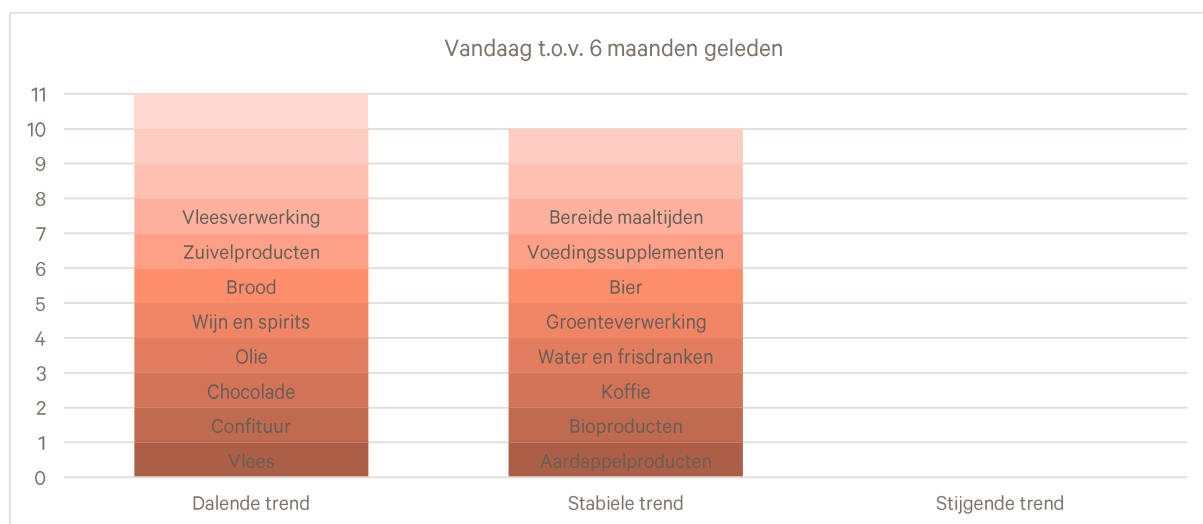
Ten tweede, opnieuw te wijten aan dit tekort, hebben andere sectoren moeite om de nodige technische profielen aan te werven. Voor meer dan één op de vijf voedingsbedrijven is het zelfs een belemmering voor de productie (NBB, bedrijfsenquête van oktober 2024). Fevia en andere sectoren, zoals bijvoorbeeld FGGB, hebben initiatieven opgezet om te troeven van de voedingsindustrie in te kijker te zetten bij jongeren.

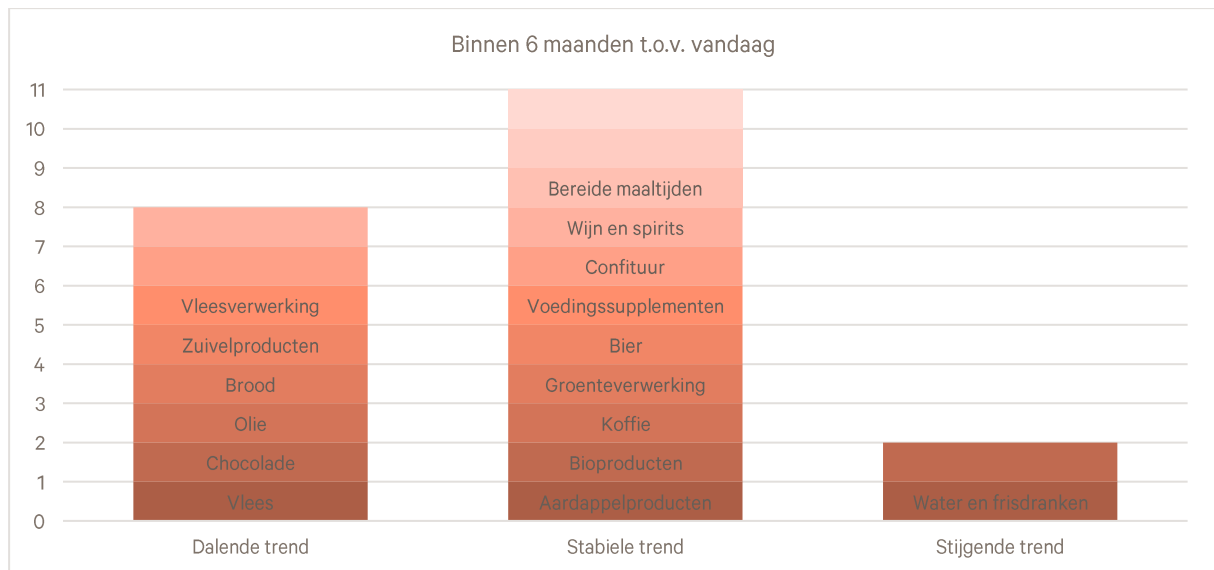
Merk op dat drie sectoren op korte termijn een daling van de werkgelegenheid verwachten. Choprabisco stelt vast dat de werkgelegenheid in de chocoladesector momenteel duidelijk een neerwaartse trend vertoont. En dat is verontrustend, omdat deze werkgelegenheid sinds 2016 nagenoeg ononderbroken was gegroeid. In de confituursector kan de werkgelegenheid de komende maanden een neerwaartse trend vertonen, terwijl deze de afgelopen maanden stabiel was. Sterker nog, om te overleven zijn bedrijven verplicht om te investeren in rationalisatie, en op een gegeven moment zou dit wel eens gevolgen kunnen hebben voor de werkgelegenheid.

3.4 Rendabiliteit baart nog steeds zorgen

Dit is reden tot grote bezorgdheid. Verschillende factoren liggen aan de basis van deze voortdurende afname: stijgende grondstofprijzen en toenemende kosten (zoals de automatische loonindexering) in combinatie met de moeilijkheid om deze kosten (gedeeltelijk) door te berekenen naar de volgende schakel in de keten. Bovendien is de stabilisatie van de rendabiliteit voor sommige sectoren een Pyrrusoverwinning, gezien de extreem lage marges waar zij mee werken.

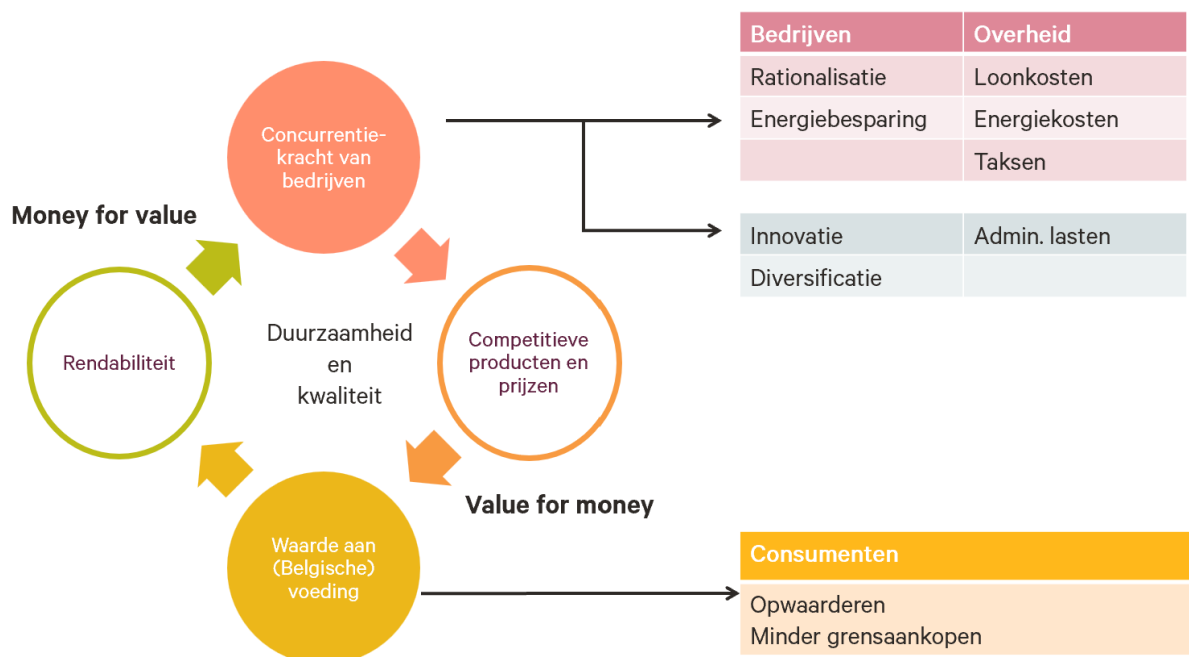
Over het algemeen, en om de trend in rendabiliteit om te buigen, richten bedrijven – in ieder geval de bedrijven die over de financiële capaciteit beschikken om dit te doen – zich op een hogere productiviteit door te investeren in de rationalisatie van productieprocessen en energiebesparingen. Ze implementeren ook een strategie om nieuwe (niche)producten te ontwikkelen.





4 Uitdagingen: money for value, value for money

De Belgische voedingsindustrie staat voor twee grote uitdagingen. Enerzijds moeten bedrijven hun concurrentievermogen weten te verbeteren om zich staande te houden in een markt waarin de (wereldwijde) concurrentie hevig is. Anderzijds moeten huishoudens onze kwalitatieve voeding weer de waarde en waardering geven die ze verdient. Deze twee uitdagingen zijn nauw met elkaar verbonden en versterken elkaar. Het doel bestaat erin een opwaartse spiraal op gang te brengen waarbij de verantwoordelijkheid wordt gedeeld door de voedingsbedrijven zelf, alsook de consumenten en de overheid.



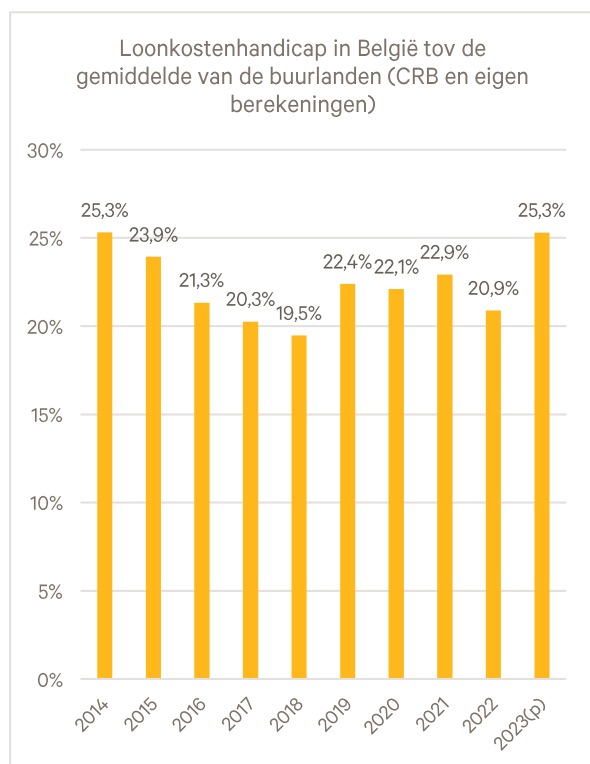
Inderdaad, competitieve Belgische bedrijven zijn in staat om kwalitatieve, duurzame, innovatieve en diverse producten aan te bieden tegen betaalbare en concurrerende prijzen. Dit moet huishoudens aanmoedigen om hun consumptie te 'upgraden' (met Belgische producten) en hun grensaankopen te

beperken. Hierdoor neemt de rendabiliteit van onze bedrijven geleidelijk toe, wat hen op zijn beurt in staat stelt om meer te investeren. En ga zo maar door.

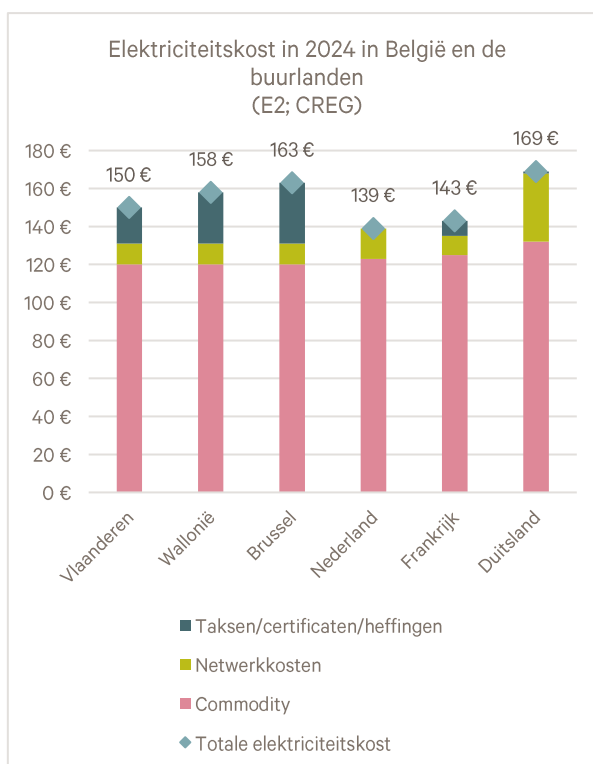
Money for value

Een grote uitdaging om te bereiken. Onze bedrijven hebben momenteel te kampen met een aantal handicaps. Tegen 2023 zou de loonkostenhandicap bijna 25% moeten bedragen in vergelijking met onze buurlanden. Concreet gezien zou een bedrijfsleider in België 43,1 euro per gewerkt uur betalen, terwijl zijn Duitse, Franse en Nederlandse collega's gemiddeld slechts 34,4 euro betalen. Tijdens de legislatuur 2014-2019 nam de regering wel maatregelen (verlaging van de patronale bijdragen, indexsprong, herziening van de loonnormwet, enz.), waardoor onze loonhandicap daalde. Helaas zijn deze inspanningen ondertussen tenietgedaan als gevolg van de automatische loonindexering. Zo is ook de elektriciteitsfactuur van een energie-intensief bedrijf in België, en vooral in Wallonië en Brussel, aanzienlijk hoger dan voor concurrenten in Nederland of Frankrijk. Deze rekening dreigt in de komende jaren zelfs te exploderen met een stijging van 77% in de Elia-tarieven door de investeringen die in het elektriciteitsnet moeten worden gedaan. Merk op dat de kosten van deze investeringen al zijn doorgerekend in de factuur voor de Duitse bedrijven, waardoor deze in 2024 hoger zal zijn dan bij ons. Tot slot zorgen taken op dranken, zoals accijnzen en de verpakkingsheffing, ervoor dat deze producten bij ons aanzienlijk duurder (behalve in Nederland). En hierdoor zijn ze duidelijk “lokartikelen” voor grensaankopen. Wanneer het accijnzenniveau in onze buurlanden wordt gewogen met hun respectievelijke aandeel in de grensaankopen, bedraagt de fiscale handicap 126% voor frisdranken en 86% voor alcoholische dranken, zonder rekening te houden met de verschillende btw-tarieven. Daarnaast hangt een Europese heffing op zwerfvuil, ten laste van bedrijven, als een zwaard van Damocles boven de sector. Dit weegt des te zwaarder op Belgische bedrijven, aangezien onze overheden een bedrag van meer dan 112 miljoen euro kan opleggen, wat relatief drie keer meer is dan wat de regeringen van onze buurlanden hebben besloten.

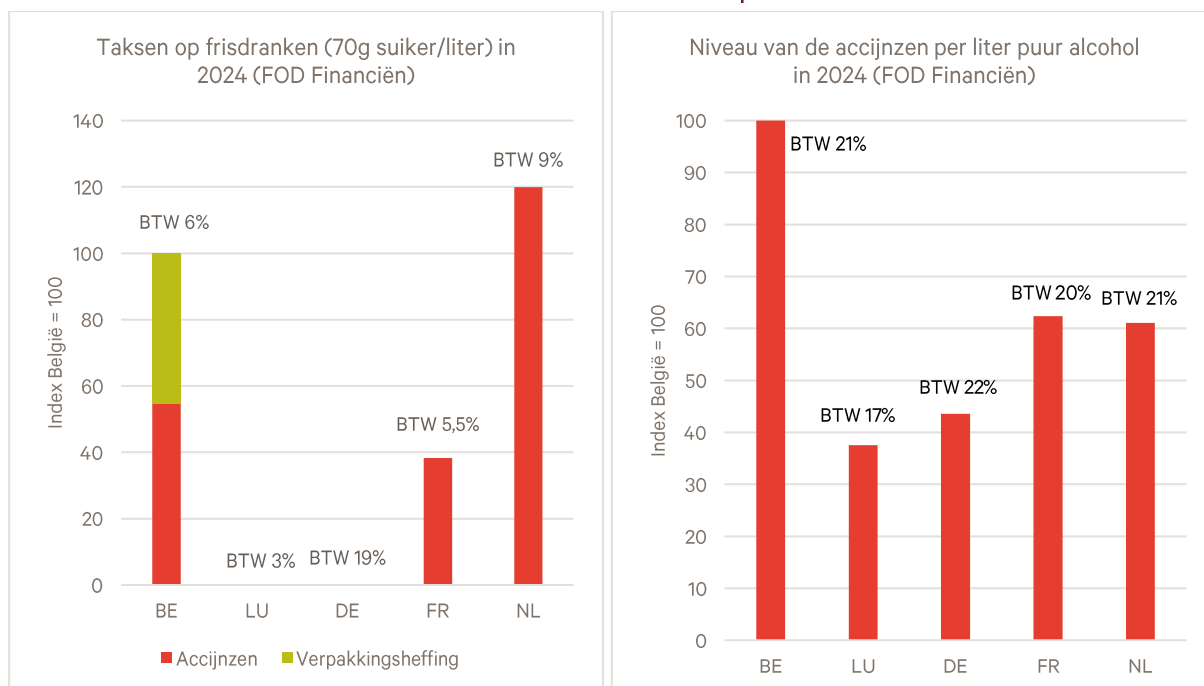
1. Loonhandicap



2. Energiekostenhandicap



3. Fiscale handicap



Politieke maatregelen zijn essentieel om onze bedrijven een solide basis te bieden waarop zij hun concurrentievermogen kunnen versterken en verder uitbouwen.

Naast deze drie handicaps moeten we ook erkennen dat onze bedrijven te maken hebben met een tsunami aan administratieve lasten. Bovendien bestaat de kans dat die de komende maanden en jaren toeneemt (door bijvoorbeeld de Corporate Sustainability Due Diligence). Dat kan ertoe leiden dat veel bedrijven, met name kmo's, in de problemen geraken. Uit een enquête die deze zomer onder onze bedrijven is gehouden, blijkt dat ze hiervoor in grote mate afhankelijk zijn van consultants (85% van de respondenten). Een groot deel van hen moest ook hun systemen aanpassen (71%) en/of taken intern herverdelen, vaak met extra aanwervingen tot gevolg (65%). 3 op 10 bedrijven hebben nieuwe profielen moeten aanwerven (bijvoorbeeld een expert op het gebied van energie, duurzame ontwikkeling, enz.) om te voldoen aan deze administratieve verplichtingen. In totaal heeft 84% van de bedrijven de afgelopen 5 jaar gemiddeld bijna 5 extra voltijdse equivalenten moeten aannemen om het hoofd te bieden aan de administratieve werklust. Tot slot geven de correspondenten helaas aan dat de correcte naleving van de regelgeving een uitdaging blijft en dat de ondersteuning van de overheid onvoldoende is.

Voorbeeld 1: aroma's

De Europese wetgeving verplicht aromaproductanten voortaan om hun veiligheidsinformatiebladen (MSDS) te registreren op het Europese platform ECHA. Dit platform is verantwoordelijk voor het doorsturen van al deze veiligheidsinformatiebladen naar de antigifcentra van elk Europees land.

Maar omdat pure levensmiddelenaroma's enkel aan professionals worden verkocht, hoeft geen enkele eindgebruiker ooit het antigifcentrum te bellen omwille van een vergiftiging...

Aangezien elke aromaproductant een zeer groot aantal verschillende smaken produceert, laten we uitgaan van 1.000 per vestiging (maar het kunnen er veel meer zijn), en rekening houdend met een gemiddelde van 8 minuten per registratie, zijn dat 8.000 minuten, of 135 uur, of 18 werkdagen die op deze manier "verloren" gaan.

Extra laag: van de Europese landen hebben alleen België en Hongarije een jaarlijkse vergoeding ingevoerd voor elk mengsel dat bij ECHA wordt ingediend en op de binnenlandse markt wordt verkocht. Hoe meer onze bedrijven verschillende voedingsaroma's kunnen aanbieden, hoe meer ze de creativiteit van hun klanten en prospecten stimuleren en zich onderscheiden van hun concurrenten. Deze "jaarlijkse belasting", berekend op basis van het aantal aroma's (nieuw of aangepast) die op de Belgische markt wordt gebracht, vertegenwoordigt niet alleen een aanzienlijke kost (in tijd en geld), maar remt ook verdere onderzoek en ontwikkeling af.

Voorbeeld 2: voedingssupplementen

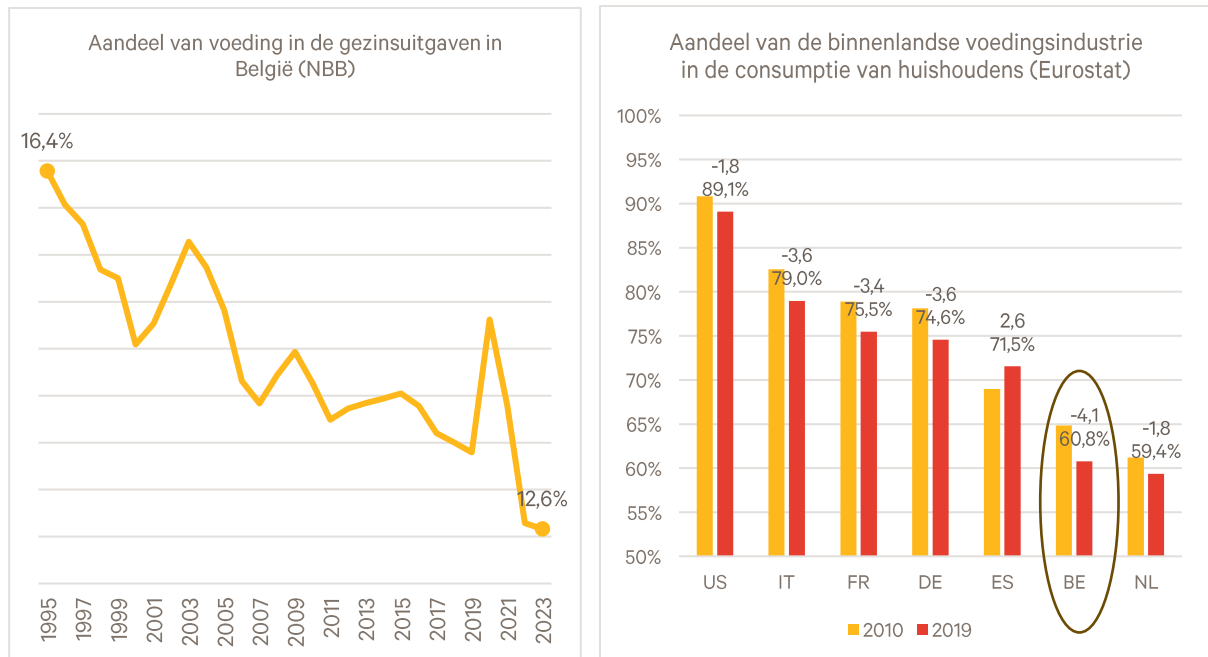
Voedingssupplementen zijn onderworpen aan een kennisgevingsprocedure bij de FOD Volksgezondheid. Dit is veel restrictiever en de responstijden zijn vaak veel langer dan in andere Europese landen, voor zover ze zo'n procedure hebben ingevoerd. In Nederland is bijvoorbeeld geen enkele kennisgeving vereist. Bovendien kost de kennisgeving 295 euro per product. In andere landen gebeurt dat gratis, met name in Frankrijk en Duitsland, de grootste concurrenten van onze bedrijven.

Voedingsbedrijven geven zich daarentegen niet gewonnen. Willen we blijven geloven in de toekomst? Dan moeten we de handen uit de mouwen steken. En dit gaat gepaard met heel wat investeringen. Zowel om de productiviteit te verhogen (energiebesparing, rationalisatie en vervanging van verouderde productieapparatuur) als om nieuwe markten aan te boren (innovatie, diversificatie). Het is daarbij belangrijk om "op gelijke voet" te kunnen investeren. In de suikersector bijvoorbeeld zal het koolstofvrij maken van fabrieken zeer grote investeringen vragen. Daarom hebben onze Franse en Duitse bureaus steunmechanismen opgezet om hun bedrijven te helpen. Ter vergelijking is in eigen land niet veel voorzien...

Value for money

Consumenten eisen steeds meer waar voor hun geld. Bij aankoopbeslissingen is waar voor je geld belangrijker dan een lage prijs. Dat betekent niet dat de kostprijs onbelangrijk is of dat consumenten niet prijsgevoelig zijn. Ze willen wel het gevoel hebben dat het product de prijs waard is.

Eerste vaststelling: huishoudens geven steeds minder uit aan voeding. In België was dat percentage in 1995 nog 16,4%. Dertig jaar later is het met bijna een kwart (12,6%) gedaald. Dit is geen Belgische trend. Hij is nagenoeg overal ter wereld voelbaar, met een min of meer uitgesproken daling die vooral afhankelijk is van de groei van de levensstandaard. Tweede vaststelling: slechts 60,8% van de voeding die door huishoudens worden geconsumeerd, zijn afkomstig van onze binnenlandse bedrijven. Dat is beduidend minder dan bij onze Franse en Duitse bureaus, die rond de 75% zitten. Bovendien is dit aandeel in België tussen 2010 en 2019 relatief sterker gedaald dan in de andere landen.



Laatste vaststelling: in 2023 deed één Belg op drie boodschappen in een supermarkt over de grens, en dat gemiddeld om de 9 weken. Deze uitgaven vertegenwoordigen maar liefst 769 miljoen euro.

Hoe kunnen we deze trend ombuigen en een invloed hebben op het consumentengedrag? Door het aanbieden van nog innovatievere en gevarieerdere producten, van continue hoge kwaliteit. En dat tegen concurrerende en betaalbare prijzen. Het loont om het samen te proberen, waarbij iedereen meedoet op zijn eigen niveau, en met de middelen die hij heeft.

5 Onze inspanningen hebben nood aan ondersteuning

Zoals we eerder benadrukten, leveren onze bedrijven al aanzienlijke inspanningen. Toch is concrete steun, met krachtige politieke maatregelen, onmisbaar.

Om te kunnen concurreren, moet onze overheid zorgen voor een gelijk speelveld. Onze drievoudige handicap moet dringend verdwijnen. De loonkosten moeten fors omlaag, met algemene maatregelen zoals lagere werkgeversbijdragen voor de sociale zekerheid en een herziening van de automatische loonindexering.

Voor de exportgerichte voedingsindustrie - die onder grote internationale concurrentiedruk staat - is het ook van belang om enkele specifieke lastenverlagingen te vrijwaren. Het gaat hier in het bijzonder om de gedeeltelijke vrijstelling van doorstorting voor onderzoek en ontwikkeling (voor bedrijven én onderzoekscentra) én die voor ploegen- en nachtarbeid, die moeten worden beschermd en vereenvoudigd.

Twee, de energiekosten wegen zwaar door in de kostenstructuur van een voedingsbedrijf. De naleving van de energienorm is dan ook essentieel. Niet enkel voor grote, maar ook voor kleinere energieverbruikers. Bij ontsparing moeten maatregelen worden genomen om de all-in energieprijzen bij te sturen in functie van de competitiviteit van grote en kleine bedrijven. Bovendien moet de recente aanpassing van de elektriciteitswet, die de mogelijkheid biedt tot een reductie op de transmissienettarieven, zo breed mogelijk ingevuld worden voor alle industriële gebruikers, ook voor de bedrijven die niet rechtstreeks zijn aangesloten op het Elia netwerk maar wel de transmissiekosten moeten dragen. Tot slot, in het kader van de taxshift rond energie is het belangrijk dat onze bedrijven over een voldoende alternatieven

beschikken voor het gebruik van gas, via een voldoende sterk elektriciteitsnetwerk en dat zij niet zwaarder voor het gebruik van gas worden belast zolang er geen geschikt alternatief voorhanden is.

Drie, voeding is een basisbehoefte. Het is cruciaal dat voeding en dranken voor iedereen toegankelijk blijven. Een verhoging van de btw op voedingsproducten, brengt deze toegankelijkheid ernstig in gevaar, zeker voor de meest kwetsbare huishoudens. Voor een gezin met twee kinderen betekent dit maar liefst 440 euro per jaar of 36 euro per maand meer voor basisproducten.

De verhoging zou de grensaankopen verder stimuleren, waardoor consumenten nog meer richting de buurlanden zullen trekken, waar de btw-tarieven aantrekkelijker zijn (5,5% in Frankrijk, 7% in Duitsland en 3% in Luxemburg). Voor de overheid betekenen de grensaankopen in 2023 138 miljoen euro aan verloren inkomsten uit btw, accijnzen en verpakkingsheffing alleen al.

Het betekent ook een verlies van 350 miljoen euro aan toegevoegde waarde voor de voedingsindustrie. Bovendien loopt ons land 4.455 voltijdse equivalenten aan tewerkstelling mis door grensaankopen. Geen verhoging van de btw dus! Laten we zelfs een stap verder gaan en de verpakkingsbijdrage afschaffen.

"Onze bedrijven krijgen te weinig erkenning voor hun inspanningen in een duurzaam verpakkingsbeheer: van statiegeld en verpakkingsreductie tot het herbruikbaar en recycleerbaar maken van verpakkingen.

Tot slot moet een fiscale norm worden ingevoerd die de fiscale handicaps met de buurlanden voor de verschillende categorieën van dranken continu meet en wegwerkt.

We zeggen volmondig 'ja' aan een duurzame toekomst. Maar regelgeving moet samen met de mensen op het terrein worden uitgewerkt, met respect, vertrouwen en zonder onnodige administratieve lasten die actie belemmeren. Het toekomstige beleid moet worden geleid door de volgende kernprincipes:

1. Minimale administratieve lasten: voor elke nieuwe verplichting moet het principe gelden: 1 in, 2 uit
2. Een stabiel, proportioneel en samenhangend wetgevend kader: geen 'goldplating', geleidelijke implementaties met een duidelijk actieplan, voorafgaande effectstudies en overleg met betrokken sectoren, waarbij rekening wordt gehouden met de gevolgen en de praktische haalbaarheid op het terrein, en tijdige publicatie van veelgestelde vragen (FAQ's)
3. Ondersteuning en begeleiding van bedrijven, met een echte cultuur van vertrouwen en klantgerichtheid

Ten slotte pleiten we in onze handelsrelaties voor een sterke en solidaire agrovoedingsketen. De voedingsindustrie is een essentiële sector voor de voedselvoorziening. Ze is de centrale schakel in de agrovoedingsketen, tussen de landbouw en de schakels richting de consument. In die positie zitten onze bedrijven vaak tussen hamer en aambeeld en ondervinden zij van beide kanten enorme druk. Onze bedrijven kennen dezelfde bezorgdheden en uitdagingen als de landbouwers. De volledige agrovoedingssector moet worden erkend als een strategische sector voor de economie, inclusief de voedingsindustrie.

Een cruciale maatregel om een sterke agrovoedingsketen te waarborgen, is het beschermen van alle leveranciers, ongeacht hun grootte, tegen oneerlijke handelspraktijken van hun afnemers. Daarom mag de bescherming van de UTP-wet (Unfair Trading Practices) niet beperkt blijven tot leveranciers met een wereldwijde omzet van minder dan 350 miljoen euro. Alle voedingsbedrijven, klein en groot, verdienen dezelfde bescherming: wat een positieve of negatieve impact heeft op grote bedrijven, raakt ook hun kleinere leveranciers. Daarnaast houdt de "fear factor" (de angst om een contract met een koper te verliezen, vooral in de retail) kleine bedrijven vaak tegen om een klacht in te dienen. Alleen de grote spelers beschikken over de middelen, het personeel en eventueel de bereidheid om oneerlijke handelspraktijken in de retail aan te kaarten. Kleinere spelers genieten zo mee van de acties die grotere ondernemen.

Je leest het: de Belgische voedingsindustrie staat aan de vooravond van een cruciaal jaar. Na enkele jaren van turbulentie, gekenmerkt door een pandemie, grote geopolitieke spanningen en een vertraagde economische activiteit, begint het herstel voorzichtig vorm te krijgen. De uitdagingen blijven wel groot. Gelukkig blijft de Belgische voedingsindustrie een toonbeeld van veerkracht. Met een extra duwtje in de rug, kunnen we onze producten nog meer laten schitteren, zowel in eigen land als daarbuiten.

Fevia

cad@fevia.be
info@fevia.be
www.fevia.be
twitter.com/fevia_be

