

CEO Jos Claeys

'Westvlees is mensenwerk'



Westvlees koopt zijn varkens rechtstreeks bij de boer, heeft uitsluitend werknemers in vaste dienst en verkoopt zijn vlees overal ter wereld zelf. „Wij kijken de boer of boerin, onze medewerkers en onze klanten graag in de ogen,” zegt Jos Claeys.

Het tekent de CEO van Belgisch grootste varkensvleesproducent dat hij tenminste duizend van zijn 1500 medewerkers bij de voornaam kent. „Wij verhandelen geen vlees op de beurs; bij ons is het nog altijd mensenwerk.” >>>



TEKST: WIM BUSSER // FOTOGRAFIE: GER THUSSEN

►► Via zijn deelname in de S.A. Lovenfosse versterkte Westvlees Group N.V. zich eerder dit jaar met de overname van de versvlees-tak van Detry in Aubel. Deze overname behelst het slachten, versnijden en voorverpakken van varkensvlees; de Groep Detry zelf concentreert zich op de productie van vleeswaren, op de exploitatie van slagerijen en op zijn groothandelsactiviteiten. „Detry diende zich aan,” verklaart Jos Claey, CEO van Westvlees, de overname. „In Westrozebeke zitten we praktisch aan het plafond. In Aubel hebben we nu een mooi slachthuis, bevinden we ons ook aan de andere kant van het land en is afzet verzekerd via de leveranties aan de vleeswarenfabriek en de winkels van Detry.” Westvlees is nog altijd een familiebedrijf met een minderheidsdeelneming van enkele kaderleden en agrarische holdings en een jaarmzet van € 265 miljoen in 2010.

BIJNA 2 MILJOEN VARKENS

Het Westvlaamse Westrozebeke, waar August Claey, de overgrootvader van de huidige generatie bewindvoerders, met het slachten van varkens begon, is nog steeds de thuisbasis van Westvlees. „Hier slachten we momenteel ruim 1,3 miljoen varkens; in Aubel iets minder dan de helft,” vertelt Jos Claey. Driekwart van de varkens wordt versneden, maar 25 procent gaat nog altijd als karkas de deur uit. „Dat had ik tien jaar geleden eerlijk gezegd niet verwacht,” zegt Jos, „maar nieuwe EU-lidstaten bouwden hun varkensstapels af en kunnen dankzij de lagere loonkosten nog profijtlijker zelf uitsnijden.” Aan een voor-

spelling over de termijn waarop dit mogelijk verandert, waagt de CEO van Westvlees zich niet meer.

De thuismarkt is met 40 procent van het totale volume de belangrijkste afnemer. Het nieuwe Westvlees, inclusief Detry, heeft daarmee 21 procent van de Belgische afzetmarkt voor varkensvlees in handen. „De afzet van voorverpakt vlees stabiliseert,” aldus productiedirecteur Chris Hamerlinck. „De retailmarkt is redelijk verdeeld. Zo is Westvlees preferred supplier van Carrefour.”

Westvlees heeft zijn afzet in België keurig verdeeld. De ene helft, gemiddeld 400 ton op weekbasis, bestaat uit voorverpakt varkensvlees; de andere 50 procent is bestemd voor de B2B-markt, waaronder de vleeswareindustrie. Westvlees belevt naar verhouding ook nog veel slagers.

NAAR 53 LANDEN

Uit cijfers van het Belgian Meat Office blijkt dat vorig jaar 5 procent van de Belgische export van varkensvlees, goed voor 37.000 ton op een totaal exportvolume van 761.000 ton, naar Rusland ging. In waarde uitgedrukt staat daar een bedrag van 46,5 miljoen euro tegenover. Duitsland is veruit de belangrijkste afnemer van Belgisch varkensvlees met een exportvolume van bijna 291.000 ton in 2010. Jos Claey liet zich eerder al eens ontvallen blij te zijn niet of nauwelijks (meer) naar Duitsland te exporteren.



Chris Moulin en Mark Marrink van Verbufa in gesprek met productiedirecteur Chris Hamerlinck (m) van Westvlees

Voor Westvlees wordt de top-3 van exportlanden achtereenvolgens gevormd door Rusland („Vers vacuüm; daar zijn we best trots op“) met een volumeaandeel van circa 8 procent, Engeland met 7 procent, gevolgd door Zuid-Korea (buiken). Westvlees exporteert varkensvlees om precies te zijn naar 53 landen. Jos Claey's: „We hebben met Lavameat hier om de hoek in Staden ons eigen vleeswarenbedrijf met een weekproductie van circa 30 ton, onze eigen rendering en darmenwasserij. Met uitzondering van de haren verwerken we alles zelf. Onze kracht is dat we wat export betreft niet van één markt afhankelijk zijn. We willen ons profileren als een bedrijf dat van product naar product en van niche naar niche kan springen. Je ziet dat de prijzen naar elkaar toe groeien. Poten zijn praktisch net zo duur als schouders. Belangrijk voor ons is dat China en Australië zo snel mogelijk open gaan. Westvlees is geen eenheidsworstfabriek. Wij maken zoveel verschillende producten, omdat we zoveel verschillende klanten hebben.“

CASEREADY

Behalve slachten, versnijden en andere eerdergenoemde activiteiten herbergt Westvlees op het tot de grens van het mogelijke opgerekte bedrijfs-

terrein in (het centrum van) Rozebeke, zoals de inwoners hun dorp noemen, onder meer ook de verdere verwerking. Van vlees portioneren tot de productie van vlug- en pan-klaarartikelen. Specifiek voor Carrefour is hiervoor 25 jaar geleden Westvers opgezet en vergelijkbare producties voor andere afnemers vinden plaats bij Caseready, waarmee een tiental jaren geleden is begonnen.



„We verwerken hier wekelijks tussen de 200 en 250 ton vers vlees, voornamelijk buiken en schouders, tot geportioneerd gehakt en een scala van vlugklaarproducten, verse worstjes, maaltijdcomponenten, fondue- en gourmetschotels, pensen en wat dies meer zij,“ vertelt Chris Hamerlinck. Voornamelijk voor Carrefour wordt wekelijks bovendien zo'n 25 ton aan salades, kip-curry, ja zelfs sandwiches geproduceerd.

Afgezien van rekfolie kan Westvlees in elke verpakingsbehoefte voorzien. Veel wordt tegenwoordig gebruik gemaakt van de Cryovac Mirabella MAP-verpakking met een dubbele folielaag, waarvan de onderste doorlatend is. Het voordeel is dat de verpakking het product mag raken en dat de hoogte van het bakje met 40 procent omlaag kan. Bijkomende voordelen zijn een ambachtelijke uitstraling, lagere verpakingskosten en minde ruimtebeslag. Nadeel is volgens Chris dat deze verpakking (nog) niet mogelijk is op een transparante schaal.

SNELLE SERVICE

Bij Caseready, waar wekelijks 250 tot 300 ton aan eindproducten wordt geproduceerd, en bij Westvers, waar de weekproductie 100 ton bedraagt, is Verbufa met zijn machines en apparatuur alom vertegenwoordigd. Westvlees heeft op dit moment 28 installaties van Verbufa in gebruik.

„Verbufa levert uitstekende apparatuur van gerenommeerde merken, maar voor ons is het grootste voordeel de snelle service die ze bieden,“ verklaart Chris Hamerlinck de keuze van Westvlees voor de in Amersfoort gevestigde leverancier. In de persoon van Christ Moulin heeft Verbufa zijn Belgische salesmanager, maar de door Westvlees gewaardeerde ondersteuning biedt Verbufa met maar liefst 16 monteurs in de Benelux.

Zo heeft Westvlees bij Caseready en Westvers enkele tientallen, uniforme Handtmann vacuümvulmachines in gebruik van het type VF 628, die zijn uitgerust met een wolf, waarvan de separaat aangedreven gehaktkop zorgt voor een perfect snijbeeld in combinatie met een uiterste gewichtsnauwkeurigheid. Tevens vormt de Handtmann bij Westvlees de basis voor een scala aan voorzetapparatuur om een enorme diversiteit aan gevormde producten uiterst snel, efficiënt en eenvoudig te produceren. Met de VVM en VHM vormmachines, die direct aan de uitloop van de Handtmann vacuümvulmachine worden aangesloten, produceert Westvlees onder andere gehaktballen, gehaktstaven, schijven, vleesdonuts en hamburgers van 7 tot 200 gram. ▶▶

▶ VEGACASING

Het voert te ver om alle apparatuur te beschrijven die Verbufa bij Westvlees heeft geïnstalleerd. Een kleine selectie derhalve, waarbij de Handtmann Conpro zeker niet onvermeld mag blijven. Dit is het in nauwe samenwerking met Ruitenberg Ingredients ontwikkelde continu-systeem voor de efficiënte worstproductie in de zogenaamde VegaCasing. De basiscomponenten voor dit co-extrusiesysteem zijn twee Handtmann vacuüm-vullers, een VF 628 voor het worstdeeg en een VF 620 voor de op basis van algiinaat samengestelde VegaCasing. Deze worden gecompleteerd met de co-extrusiekop, een geleidegoot voor de fixatie en een AL-systeem. Het Conpro-systeem, waarvan er bij Westvlees meerdere in gebruik zijn, is, mede door de stijgende prijzen van de natuur- en collageendarmen, een uitstekend alternatief om chipolata's, merquez en verse braadworst tot 400 porties per minuut effectief te portioneren zonder operators.

Voor de gehakt- en deegvoorbereiding maakt Westvlees gebruik van Laska WMW 2012 menger-wolven. Deze zijn uitgerust met bijzondere, in elkaar grijpende mengarmen, waardoor de grondstoffen uiterst nauwkeurig en snel worden vermengd. De combinatie met een wolf zorgt voor een efficiënte werkwijze en een compacte bouwwijze. Deze robuuste machines zijn onder andere uitgevoerd met stikstofkoe-ling, waterdosering en weegsensoren. In het voorbijgaan zagen we nog snijmachines van Inotec en productiedirecteur Chris Hamerlinck vertelt ons dat Fessmann rook- en kookkasten in gebruik zijn bij Lavameat voor het roken, garen, bakken en grillen van verschillende vleesproducten.



'Confidence
is good,
safety is better'

UITDAGINGEN

Een vleesonderneming, die, zoals Westvlees, de landelijke retail bedient en naar vele tientallen landen op vrijwel alle continenten exporteert, kent vele uitdagingen. Valuta-problematiek, toenemende concurrentie, stijgende loonkosten en grondstofprijzen zijn slechts enkele hoofdbreken, die een vlot handelsverloop in de weg kunnen staan. Daarnaast stelt de toenemende aandacht voor veiligheid, gezondheid, traceerbaarheid, dierenwelzijn en duurzaamheid de producent van vlees en vleesproducten voor extra investeringen.

Zo ook bij Westvlees, dat zijn varkens rechtstreeks koopt bij - Jos weet het exact - 630 varkenshouders, die gecontroleerd werken volgens de vigerende lastenboeken. „In 1992 hebben wij onze eigen integratie verkocht,” vertelt de CEO van Westvlees. „Ook de leveranciers van de varkens heten bij ons 'klanten'. Als ik mijn vrouw vertel dat wij een nieuwe klant hebben, weet zij niet of het een vleesafnemer of een varkensmester is.” Meer dan de helft van de benodigde varkens betreft Westvlees binnen een straal van 30 kilometer van het slachthuis in Westrozebeke.

'Confidence is good, safety is better' luidt de pay-off van Westvlees, die ook de vrachtwagens van de onderneming siert. Met zijn focus op flexibiliteit en kwaliteit, zijn passie en openheid excelleert de onderneming op beide fronten. ◀