

Inzet op specialisatie en export

Wie zijn de grootste West-Vlaamse chocoladeverwerkers?

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Het landschap van de West-Vlaamse chocoladeproducenten is zeer divers en geschakeerd. Kleinschaligheid overheerst. De 13 grootste bedrijven realiseren jaarlijks circa 200 miljoen euro omzet met 610 medewerkers. Zij investeerden in de jongste drie boekjaren 17 miljoen euro en zetten steeds meer in op de export van hun wereldwijd vermaarde kwaliteitsproducten. Spelers die doorgroeien naar een grotere internationale schaal komen meestal in buitenlandse handen terecht.

Chocoladelekkernijen vormen samen met onze lokale bieren en garnaalkroketten het gastronomisch uithangbord van West-Vlaanderen.

In de Noordzeeprovincie zijn er 108 ijverige en creatieve chocolatiers actief. Zij staan samen voor een tewerkstelling van ruim 1.000 personen (inclusief de zelfstandige zaakvoerders) en realiseren een omzet van circa 210 miljoen euro. Hun economisch belang ligt daarmee een stuk boven dat van de West-Vlaamse brouwers, die 350 rechtstreekse arbeidsplaatsen en circa 80 miljoen euro omzet genereren.

De meeste chocolatiers (70 %) zijn eenmanszaken die draaien op 1 of 2 zaakvoerders en 1 of 2 medewerkers. Een kwart van de sectorbedrijven is werkgever voor 3 tot en met 5 bezoldigde medewerkers. Slechts 13 spelers tellen 8 of meer werknemers.

Die 13 grootste bedrijven vormen dus amper **3,4 %** van de totale sectorpopulatie. Kleinschaligheid is dan ook een wezenlijk kenmerk van deze artisanale gedreven branche (zie ook pagina 21). Ook bij de 13 grootste spelers zijn er eigenlijk maar 5 actoren die we als industrieel bedrijf kunnen catalogeren.

Het zijn producenten die inzetten op grote volumes via machinale productie en toegenomen automatisatie.

West-Vlaamse pralines voor China en Japan

In dit artikel focussen we op de grootste West-Vlaamse chocoladeverwerkers volgens het criterium tewerkstelling (bron: jaarrekeningen 2015). We leggen de lat op een minimum van 8 voltijdse medewerkers (VTE). Hun namen en kerncijfers zijn verzameld in **Tabel 1. Libeert nv**, de nummer 2 in onze tabel, is sinds 1985 gevestigd in Komen

Tabel 1. Grootste West-Vlaamse chocoladeverwerkers volgens TEW in VTE ⁽¹⁾

Bedrijfsnaam	Locatie	TEW 2015	TEW 2010	Evolutie 2010/15	Invest 2013-15	Omzet of BM ⁽²⁾ 2015	Duiding
1 Baronie Productie nv ⁽³⁾	Veurne + Brugge	130	157	-27	3.711.000	99.059.000	Groep Baronie-De Heer
Baronie nv (headquarter)	Brugge	21	0	21			Idem
2 Libeert (Italo Suisse) nv	Komen-Waasten	129	107	22	2.887.000	30.366.000	Fam. Libeert en 12,5% SRIW
3 Natrajacali nv	Bredene	85	105	-20	1.440.000	21.000.000	Spaanse groep Natra
4 Pralibel nv	Vichte	64	45	19	1.015.000	11.900.000	Nederlandse familie Huurman
5 IBC bvba	Heule	45	34	11	565.000	7.562.000	Barry Callebaut
6 Chocolate Line nv	Brugge	28	23	5	150.000	1.445.000	Persoon-De Staerke
7 Confiserie Vandenbulcke nv	Heule	25	25	0	525.000	1.247.000	Familie Vandenbulcke
8 Carline Flanders + Nomaer ⁽⁴⁾	Roeselare	19	16	3	1.438.000	907.000	Kirstof Noppe
9 Pralineur Vancoillie bvba	Roeselare	16	16	0	1.097.000	628.219	Alexandre Ameye
10 Noble Chocolates nv ⁽⁵⁾	Veurne	15	17	-2	2.546.000	5.000.000	Patriek Destrooper
11 Chocolatier Dumon BVBA	Torhout	15	10	5	988.000	784.000	Jelle Descamps
12 Délice nv	Kortrijk	10	14	-4	181.000	487.000	Lingier uit Oostende
13 Chocolaterie Vereecke bvba	Menen	8	8	0	141.000	445.522	Dhondt-Vereecke
	Totalen	610	577	33	16.684.000		

Bron: jaarrekeningen 2015 Balanscentrale NBB

⁽¹⁾ Tewerkstelling (TEW) in vast verband in voltijdse equivalenten (VTE) volgens sociale balans, cijfers afgerond.

⁽²⁾ De cijfers in het oranje zijn geen omzet maar wel **bruto marge (BM)**: het verschil tussen de verkopen en de kosten van de producten, diensten en diverse goederen.

⁽³⁾ Baronie Productie nv bundelt 3 fabrieken: Brugge (ex-Kathy), Veurne en Eupen (Jacques) en een verpakkingsunit in Lokeren. Deze laatste twee zijn niet meegerekend in de tewerkstellingscijfers, wel in de omzetcijfers.

⁽⁴⁾ De cijfers van de zusterbedrijven Carline Flanders nv en Nomaer bvba zijn hier samengeteld.

⁽⁵⁾ Noble Chocolates: de jaarrekening afgesloten eind november 2015 overspant 23 maanden en sloot af met zware verliescijfers.

(Henegouwen), net over de taalgrens, maar gezien zijn West-Vlaamse wortels en dito meerderheidsaandeelhouders en management, catalogeren we dit florissante bedrijf mee onder de West-Vlaamse chocoladeparapl.

De 13 grootste werkgevers uit de West-Vlaamse chocoladesector realiseerden in boekjaar 2015 samen circa **200 miljoen euro** omzet (extrapolatie) met 610 bezoldigde medewerkers. Dit waren er 33 meer dan in boekjaar 2010, een groei van 6 %. De grootste ondernemingen stellen daarnaast ook nog een **100-tal interimkrachten** tewerk tijdens de piekmomenten van hun productie. Verder zijn de meeste chocoladefabrikanten een belangrijke partner en opdrachtgever voor West-Vlaamse **maatwerkbedrijven** (voorheen beschutte werkplaatsen), die vooral verpakkingsopdrachten vervullen.

De West-Vlaamse chocoladespecialisten maken werk van een indrukwekkende **exportexpeditie** en slijten gemiddeld **50 %** van hun verkoop in het buitenland. Daarbij komen steeds meer verafgelegen markten (zoals Azië) in het vizier. Japan vormt nu al een van de belangrijkste afnemers van de West-Vlaamse chocolade. **Vandenbulcke** uit Heule, die een praline aan wal heeft in 40 landen, vernoemt China als zijn belangrijkste exportbestemming, gevolgd door de Verenigde Arabische Emiraten en Japan. Voor **Chocolaterie Delice** uit Kortrijk is dat in de eerste plaats Marokko.

Kristof Noppe, zaakvoerder van **Carline Flanders** uit Roeselare vermeldt China, Japan en Finland als belangrijkste 'wingewesten'. De kampioen in export is **Noble Chocolates** uit Veurne, met een aandeel van 90 %.

Buitenlandse toppers

Wie zit aan het stuur van onze veelgeprezen chocoladeverwerkers? Het gros van de top-13 bedrijven is in handen van West-Vlaamse families (evenals de tientallen kleinere bedrijven

uit de sector) maar uitgerekend 4 van de 5 grootste bedrijven worden gecontroleerd door buitenlands kapitaal. Een fenomeen dat zich ook in andere West-Vlaamse economische sectoren manifesteert.

Natrajacali uit Bredene werd in 2005 door de familie Lingier verkocht aan de Spaanse groep Natra, **Pralibel** kwam in de lente van 2016 in handen van de Nederlandse familie Huurman en **IBC** uit Heule (voorheen de familie Steyt) is sinds 2008 onderdeel van chocoladereus Barry Callebaut, met zetel in Zwitserland.

Baronie, de absolute nummer 1 in West-Vlaanderen, heeft zijn wortels in het Nederlandse Baronie-De Heer van de familie De Kuyper. Deze groep wordt sinds 1998 geleid door **Fons Walder**, een Nederlandse ondernemer die al vele jaren in Knokke woont. Hij verlegde het zenuwcentrum van het internationale concern naar West-Vlaanderen.

Libeert uit Komen (het vroeger Italo Suisse), specialist in holle chocoladefiguren, wordt geleid en gecontroleerd door de derde generatie van de familie Libeert, maar 12,5 % van het kapitaal is in handen van de Waalse (door de PS gedomineerde) overheidsholding **SRIW**. Toen **Ignace Libeert** het bedrijf in 1975 overbracht van Roeselare naar Komen, mikte hij dus niet enkel op de goedkope industrieterreinen (annex subsidies) en het grote reservoir aan Waalse arbeidskrachten in die regio, maar deed hij in een volgende investeringsfase ook een beroep op Waals overheidsmanna.

Artisanaal versus industrieel

De 13 aanvoerders van het chocoladepeloton realiseerden in de periode 2013-2015 (drie boekjaren) **17 miljoen euro** aan investeringen. Die inspanningen gingen overwegend naar nieuwe machines. **Noble** uit Veurne en **Carline Flanders** uit Roeselare realiseerden ook een uitbreiding van hun productiegebouwen.

Baronie is in de kustprovincie met voorsprong de grootste partij in de fabricatie van chocoladeproducten.

Zeker sinds de overname in 2011 van Kathy nv uit Brugge, op dat moment de nummer 2 in West-Vlaanderen. De vier koplopers in dit klassement zijn industriële bedrijven die zwaar investeren in automatisatie van hun productieproces. Dit geldt ook voor **Noble Chocolate** uit Veurne (nummer 10), naar eigen zeggen een van de meest geautomatiseerde bedrijven in de sector. Dat verklaart waarom het bedrijf van Patrick Destrooper 5,8 miljoen euro omzet kan realiseren met maar 15 VTE medewerkers. Terwijl een bedrijf als **Chocolate Line** uit Brugge (Dominique Persoone) veel minder omzet draait met een pak meer medewerkers. Hier komt de scheidingslijn aan de oppervlakte tussen een eerder artisanale productie met meer handenarbeid in kleine series en een meer machinale productie in grote aantallen. De industriële actoren onder onze chocolatiers (dat is de top-4 plus Noble) opereren dan ook vooral in het marktsegment van de grote supermarkten, waar de prijs een belangrijke factor is.

Specialisatie

Een andere strategische factor in de chocoladecompetitie is de **specialisatie**. Snelgroeier Libeert gaat bijvoorbeeld voluit voor de productie van holle chocoladefiguren, naast tabletten, repen en pralines, en zet ook in op bio- en fairtradeproducten.

Chocolate Line, gestuwd door het talent van de mediagenieke chocoladeartiest Dominique Persoone, mikt met zeer originele creaties op het hoogste segment van de markt. **Pralibel** zet zwaar in op de uitbouw van nu al 33 chocoladeboetieks (via franchise) in binnen- en buitenland en genereert 66 % van zijn inkomsten uit export. **Confiserie Vandenbulcke** pakt naast pralines ook uit met bosnoten en truffels. **Vereecke** uit Menen combineert chocoladeproducten met doopartikelen. Spelers als **Pralineur Vancoillie** uit Roeselare en **Dumon** uit Torhout, gaan

dan weer voor een ruim assortiment aan pralines in combinatie met de nodige flexibiliteit.

Een buitenbeentje in dit plaatje is **IBC Belgium** uit Heule (de nr. 5 in onze tabel), dat als enige in de West-Vlaamse top-13 opereert in een zeer aparte niche: chocolade bedrukken en versieren in diverse kleuren en zoetigheden personaliseren. Die producten levert het bedrijf aan de chocolatiers, patissiers en pralineurs. Naar verluidt is IBC met deze specialisatie uniek binnen de grote internationale groep Barry Callebaut. Zie het interview op pagina 40.

Groeiers en dalers

De West-Vlaamse chocoladesector schrijft overwegend een groeiverhaal, maar dit geldt de jongste jaren niet voor alle actoren. Bedrijven als Baronie (door opeenvolgende overnames), Libeert, Pralibel en IBC expanderen verder, terwijl andere spelers uit het industriële segment, zoals Natrajacali en Noble, kampen met tegenwind.

Natrajacali uit Bredene, dat opereert in een kwetsbare privatelabelmarkt met klanten als Carrefour en Delhaize, zit al enkele jaren in een krimpfase: de omzet daalde tussen 2010 en 2015 van 30 naar 21 miljoen euro en de tewerkstelling zakte mee van 105 naar 85 medewerkers. De integratie van sommige diensten met zusterbedrijf Natra Malle speelt uiteraard ook een rol in de verminderde tewerkstelling.

Noble Chocolates verloor blijkbaar in 2014 een belangrijke klant, want de omzet kreeg in het verlengde boekjaar 2014-2015 een fikse knauw, waardoor de resultaatcijfers diep in het rood gingen. De kapitaalkrachtige ondernemer Patrick Destrooper laat zich evenwel niet uit zijn lood slaan en reageert vinnig met 5 miljoen euro investeringen in automatisatie en uitbreiding van de productiecapaciteit en de lancering van een aantal nieuwe chocoladeproducten (zie ook het interview op pagina 35).

Sterk in eigen merk

West-Vlaanderen Werkt lanceerde, in samenwerking met een student marketing van hogeschool **Howest**, een enquête onder de 13 grootste West-Vlaamse chocolatiers. De helft van deze doelgroep ging daarop in, maar helaas niet de vijf grootste bedrijven. Deze bevraging leidt niettemin tot enkele interessante bevindingen.

Het merendeel van de West-Vlaamse chocoladeproducenten heeft slechts één chocolademark in huis, dat veelal de naam van het bedrijf draagt. De bedrijven willen overwegend dit eigen merk verder uitbouwen. Bovendien ligt het accent op chocolade in al zijn vormen en vervaardigen de actoren weinig nevenproducten, zoals confiserie of biscuits. Met voornamelijk afgewerkte chocoladeproducten profileren de West-Vlaamse chocolatiers zich vooral als speciaalzaak. Productontwikkeling gebeurt bijna uitsluitend in eigen beheer. De belangrijkste investeringen in de periode 2013-2015 gingen naar de optimalisering en uitbreiding van het machinepark, met ook aandacht voor oplossingen om het energieverbruik in te perken.

Callebaut, de grootste van de drie Belgische producenten van dekchocolade, is hoofdleverancier van dit basisingrediënt voor de meeste West-Vlaamse chocoladeverwerkers uit de top-13. De meeste chocolatiers kennen ook de herkomst van de cacao's die aan de basis liggen van hun grondstoffen en dat is in de meeste gevallen **Ivoorkust**.

De zes respondenten op de bevraging zijn met gemiddeld ieder twee chocoladewinkels, verspreid over België, voornamelijk b2c-gericht. Daarnaast leveren ze chocolade aan delicatessenzaken, bakkers, kleinhandelaren, groothandelaren en chocolatiers.

De meeste chocolatiers onderzoeken het spoor om bijkomende winkels te openen in binnen- en buitenland, via franchiseformule, om het eigen merk exclusief verder te verdelen.

Ook bij de artisanale spelers onderaan de top-13 is niet alles rozegeur en maneschijn. **Carline Flanders, Dumon** en **Chocolate Line** gaan op hun eigen tempo vooruit, terwijl **Pralineur Vancoillie** uit Roeselare en **Delice** uit Kortrijk de voorbije jaren worstelden met tegenspoed. Die laatste dook in 2014 en 2015 zwaar in de rode cijfers, waardoor voormalig zaakvoerder Jean-Pierre Hauspie genoodzaakt was om in juli 2014 een beroep te doen op de procedure van gerechtelijke reorganisatie (WCO). Dit resulteerde in augustus 2015 in de overname van Delice door **Carl en Peter Lingier**, de ondernemers achter **Snoep & Horecacecenter Lingier** uit Oostende. Waarmee de familie Lingier, 12 jaar na de verkoop van hun productiebedrijf Jacali uit Bredene aan de Spaanse

groep Natra, terug haar intrede maakte in de chocoladesector. Om Delice terug op de rails te zetten voerden zij besparingen en herstructureringen door, in combinatie met de injectie van extra middelen.

Bij Pralineur Vancoillie was in 2015-2016 een optimalisatie van het productieproces, een grondige doorlichting van het personeelsbeleid en een daling van de onkosten nodig om de verliescijfers om te buigen. De verpakingsactiviteit werd uitbesteed aan maatwerkbedrijf **Mariasteen** uit Gits. Assertief ondernemen doet de chocolade weer heerlijk zoet smaken...

Met dank aan Axel De Backer, bachelor Internationale Marketing bij Howest en aan Nick Vanderheyden, freelance journalist, voor hun input.

