

# “We zetten jarenlange relaties met leveranciers niet te snel op het spel”



Frédéric Scheir

Kleinere zoetwarenbedrijven bezitten minder inkoopkracht en kunnen daarvoor gevoeliger zijn voor een toenemende prijsontwikkeling van grondstoffen. Desondanks blijft de Belgische suikerwerkproducent Confiserie 2000 vasthouden aan de niche en het geloof in kwaliteitsproducten. De onderneming uit Evergem richt zich onder meer op gommen (zoals zure beertjes, zure colaflesjes en toppie frutti's), fruits de luxe op basis van vruchtenpul-

pen, ambachtelijke cuberdons en agar-agar producten (agarschijfjes, ananaspuntjes en fruitpuntjes). Confiserie 2000 wordt geleid door broer en zus Isabelle en Frédéric Scheir. Laatstgenoemde gaat in op het grondstoffendossier.

## Zorgt de niche voor minder kwetsbaarheid bij stijgende grondstoffenprijzen?

“Het is evident dat wij meer dan voorheen aandacht hebben voor de evolutie van de grondstofprijzen. Toch moeten we het een en ander relativeren aangezien wij ons blijven focussen op ambachtelijke kwaliteitsproducten, eerder dan echte massaproductie. Deze strategische keuze bepaalt immers dat wij sowieso minder kunnen genieten van schaalvoordelen dan de grote spelers op de markt. Bij ons zijn de loonkosten van meer doorslaggevend belang. Naast de grondstoffenprijzen en de loonkosten, namen vorig jaar ook de verpakings- en energiekosten toe. Dit bespoedigde de installatie van een nieuwe centrale stookketel. Bij de grotere retailbestellingen vragen wij wel op voorhand specifieke prijsoffertes op van grondstoffen en verpakkingen gezien de – voor ons – uitzonderlijke hoeveelheden, om zo een actuele prijszetting naar onze afnemers toe te garanderen.”

## Is internet een informatiebron om de grondstoffenmarkt in de gaten te houden?

“Internet is natuurlijk een handige gebruikstool om de algemene markttendensen te volgen. Om specifieke prijsinformatie te achterhalen, contacteren we nog steeds onze leveranciers waar we al jarenlang mee samenwerken en waar een vertrouwensband mee is opgebouwd. Toch kan het geen kwaad om af en toe eens te luisteren bij andere aanbieders om te toetsen of de prijzen nog competitief zijn. Voor enkele euro's zetten we echter de vertrouwensrelatie niet op het spel. Daarnaast nemen we geen risico's voor wat betreft de eindkwaliteit van onze specialiteitsproducten.

Een wijziging in een grondstof kan gevolgen hebben voor de gehele receptuur en bereiding. Een dergelijke eventuele beslissing nemen we dus niet zonder de nodige voorbereidingen. Dit vereist tijd.”

“Bij grote wijzigingen in de prijszetting, zoals de forse stijging van de suikerprijs eind vorig jaar, polsen we vrijblijvend onze collega-producenten om te verifiëren of ook zij dezelfde stijgingen zien. Voor één specifieke grondstof is het interessant om de actualiteit op te volgen: Gom Arabic uit Soedan. Sinds vorig jaar is dit land opgesplitst in Noord- en Zuid- Soedan, toch vinden er nog steeds onlusten in de beide landen plaats die mogelijk de leveringen in het gedrang kunnen brengen. Een voldoende voorraad aanhouden is met andere woorden noodzakelijk.”

## Hoe ervaar je de contacten met grondstoffenleveranciers?

“Dankzij de lange termijnrelatie met onze leveranciers kunnen wij altijd een beroep doen op hun kennis en ervaring, die sowieso ruimer is dan de onze. Soms bieden zij spontaan nieuwigheden aan die wij vrijblijvend kunnen proberen in testbatches. Een concreet voorbeeld van dergelijke samenwerking was de omschakeling naar uitsluitend natuurlijke kleurstoffen enkele jaren geleden.”

## Cuberdons

“Toch zijn er ook negatieve ervaringen. Zo moesten enkele leveranciers in het kader van een verhoogde kostenefficiëntie en een te geringe afname van bepaalde producttypes – een gevolg van de economische crisis - hun gamma inkrimpen. Hierdoor moesten we noodgedwongen een andere leverancier zoeken. Een tweede maatregel die sommige leveranciers ons opleggen, is

de verplichte minimumafname. Als 'kleinere' ambachtelijke speler is dit niet altijd een optie. Grondstoffen hebben eenmaal geopend immers maar een beperkte houdbaarheid. Voor verpakkingen betekent de minimumafname onder meer een grote opslagruimte. We proberen dit wel te beperken door generieke verpakkingen te ontwerpen die

te gebruiken zijn voor meerdere van onze eindproducten. Met dit in ons achterhoofd, ontwikkelden wij kleine doosjes en een bijhorende over-verpakking om ook aan de retail cuberdons te kunnen aanbieden.”

“Wij vertrouwen als trouwe klant erop dat we steeds correcte prijzen betalen voor kwaliteitsvolle producten, wat niet wegneemt dat we op geregelde tijdstippen navraag doen binnen de sector. Toch leidt dit niet snel tot een wijziging van leverancier. Kwaliteit en service, zoals correcte en tijdige leveringen,

hebben nu eenmaal een prijs. Het is het globale plaatje dat telt.”



Confiserie 2000 ontwikkelde kleine doosjes in combinatie met een over-verpakking om zodoende de cuberdons aan de retail te kunnen leveren.