

# Professionaliseren keten



## Onderzoeksprogramma Professionaliseren keten

### Programmatitel en looptijd

Co-innovatieprogramma Professionalisering van Biologische Afzetketens. Looptijd van 2001 tot en met 2004.

### Thema's

- opschaling biologische productie en afzet;
- ketenvorming en -samenwerking;
- consument en marketing;
- ontwikkeling van nieuwe afzetkanalen;
- kwaliteitsverbetering en -borging;
- logistiek;
- kostprijs en prijsvorming;
- ontwikkeling van nieuwe producten en assortiment.

### Waarom

In 2004 moet vijf procent van wat consumenten uitgeven besteed worden aan biologische producten, zo staat verwoord in het Convenant Marktontwikkeling Biologische Landbouw. Daarvoor is het nodig biologische afzetketens verder te ontwikkelen.

### Uitvoering

Stichting Agro Keten Kennis in 's-Hertogenbosch samen met bedrijfsleven, ketenpartijen en kennisinstellingen

### Meer info bij

Stichting Agro Keten Kennis, Arjan Monteny, telefoon 073 528 66 43 of e-mail [monteny@akk.nl](mailto:monteny@akk.nl) en website [www.akk.nl](http://www.akk.nl)

## Verkoop en uitlevering van Groente-Abonnementen via de catering

Kun je bijdragen aan de gewenste groei van de consumptie van biologische producten door deze 'dichterbij' aan te bieden? Dat is de gedachte achter het experiment om de Groente-Abonnementen van Odin ook via een aantal bedrijfsrestaurants uit te leveren.

Hiervoor hebben Odin CV, Sodexho Nederland BV en Wageningen UR de handen ineen geslagen. Het Groente-Abonnement is een steeds bekender verschijnsel in de natuurvoedingswinkel. Voor een abonnee staat iedere week bij zijn winkel een tas met een wisselend assortiment groente en/of fruit klaar. In deze tas bevindt zich ook een nieuwsbrief met achtergrondinformatie over biologische producten en iedere week nieuwe recepten.

Binnen het project zijn zes typen locaties, waar

onder een ziekenhuis, een bank en een IT-bedrijf, geselecteerd om een pilot te starten. Medewerkers van deze bedrijven konden zich via een speciaal voor dit project ontwikkelde website aanmelden en wijzigingen doorgeven, bijvoorbeeld als ze een week op vakantie waren.

Het aantal abonnees bleef tijdens de pilot enigszins achter bij de verwachte aantallen. Eén van de suggesties is om meer gemakproducten aan de abonnementen toe te voegen, aangevuld met extra producten die via een webwinkel te bestellen zijn. De website biedt Odin vele nieuwe mogelijkheden omdat ze zo gemakkelijk met de klant kan communiceren. Bovendien kan zij de website inzetten als een aantrekkelijke webwinkel en op deze manier snel testen of nieuwe afhaallocaties bruikbaar zijn.

Meer gemakproducten in de groentetas maakt deze aantrekkelijker



WAGENINGEN UR

For quality of life

# 'Slagvaardige opstelling is noodzakelijk'

Maurits Steverink heeft niets dan lof over het project over de kostprijsberekening van het varkensvlees. "Het LEI deed wat het moest doen. Het werkte heel slagvaardig een model uit. Dat is wat je moet hebben als je met de praktijk werkt." Steverink is vanuit Biologica werkzaam voor de Task Force Marktonwikkeling Biologische Landbouw. Biologica was de opdrachtgever van het onderzoek.

"Vanuit mijn werkzaamheden als ketenmanager Biologisch Varkensvlees werd gesignaleerd dat het noodzakelijk was te weten wat de kostprijs was door de keten heen. Alleen met die kennis konden ketenpartners een strategie uitzetten om de afzet van het vlees te laten groeien. We startten een onderzoek binnen de co-innovatieregeling. De resultaten hiervan worden volop gebruikt in de praktijk, ook nu na afloop van het project. Toch heb ik er nog wat kanttekeningen bij. Binnen de co-innovatieregeling zou het een welkome aanvulling zijn wanneer ook andere bureau's dan de kennisinstellingen benut kunnen worden. Je kunt namelijk alleen gebruik maken van kennisinstellingen gefinancierd door het ministerie van LNV, terwijl deze niet altijd alle kennis en vaardigheden in huis hebben die nodig zijn om een specifiek probleem op te lossen.

Verder zijn er zo ontzettend veel subsidieverstrekkingen met regelingen, naast de co-innovatieregeling heb je LASER, provincies, onderzoeksprogramma's van het ministerie van LNV. Elk heeft weer zijn eigen criteria, procedures en aansturing. We maken dankbaar gebruik van al die regelingen. Maar ze zouden meer afgestemd moeten worden op de aard van de problemen en minder bureaucratisch moeten zijn zodat de beschikbare middelen beter benut worden. Mogelijk kunnen de regelingen van verschillende organisaties samengevoegd worden."



**Maurits Steverink: 'De beschikbare middelen zijn efficiënter te benutten'**



**Inzicht in de kostprijs van varkensvlees door de keten heen moet helpen de afzet te verhogen**

## Overleg wekt vertrouwen

Je kan als vleesproducent het beste samen met de supermarkt en de vleesverwerker om de tafel gaan zitten. Alleen zo krijgen de partijen vertrouwen in elkaar en durft ieder al zijn bedrijfsgegevens te vertellen. Dat is de basis voor een eerlijke prijs voor iedereen, zo blijkt uit het project Eerlijke prijs - heerlijke prijs, waarin een model is ontwikkeld om de kostprijs van varkensvlees te berekenen door de keten heen.

Jarenlang zat de biologische varkenshouderij in een patstelling. Bijna geen varkenshouder durfde het aan over te stappen op biologisch: de investeringen waren hoog en er was geen garantie op een prijs die alle kosten voldoende dekte. Tegelijkertijd wilden supermarkten het aanbod verhogen, maar durfden geen garantie te geven voor een prijs die hoog genoeg was. Om deze patstelling te doorbreken moest de

werkelijke kostprijs helder worden. Dan kunnen producenten, vleesverwerkers, supermarkten en consumenten samen de verantwoordelijkheid nemen voor de prijs in de afzetmarkt en dus ook voor winst of zelfs het verlies in de keten.

De ketenpartijen kwamen bij elkaar. Allen zagen de noodzaak individuele belangen opzij te zetten om de afzetmarkt te ontwikkelen voor continuïteit op langere termijn.

Het LEI maakte het doorzichtige model waarmee met steeds nieuwe informatie de kostprijs te berekenen is. De methode is toegepast in de praktijk via meerjarige ketenovereenkomsten met supermarktformules Albert Heijn en Plus voor de afzet van biologisch varkensvlees. Deze manier van samenwerken werkt zelfs zo goed dat andere vleesketens hem na kunnen volgen.

## Warmte vermindert uitval Elstar-appels

Elstar-appels direct na de pluk een warmtebehandeling geven, lijkt perspectief te bieden om rotvorming tijdens de bewaring te voorkomen. Dat komt naar voren uit onderzoek van Agrotechnology & Food Innovations (fusie van voormalige ATO en IMAG) en PPO-fruit. Dit onderzoek is een onderdeel van het project verbetering kwaliteit en afzet biologisch fruit. Hierin besteedt een concrete keten, een groep van telers, de afzetcoöperatie Fruitmasters en de retailersvereniging AGF Detailhandel Nederland, aandacht aan afstemming tussen de partners in de keten en aan het oplossen van twee duidelijke knelpunten. Het gaat om het bepalen van de optimale strategie voor alle

partners om biologisch fruit te vermarkten en om het verminderen van de bewaarverliezen door rot.

In sommige jaren kan tot dertig procent van het fruit verloren gaan door rotvorming. Gangbare telers voorkomen dat vaak door tijdens de teelt en vlak voor de bewaring te spuiten tegen schimmels en insecten.

De onderzoekers hebben biologisch geteelde Elstar-appels direct na de pluk diverse behandelingen gegeven. Het fruit is behandeld met warmte, met etherische oliën of met calciumchloride. Daarnaast is gekeken wat er gebeurt als het zuurstofgehalte tijdens de bewaring zo laag mogelijk wordt gehouden.

De reeks 'biologisch onderzoekbericht' geeft een impressie van elk onderzoeksprogramma op het gebied van biologische landbouw en voeding van Wageningen UR. Het is een uitgave van het Innovatiecentrum Biologische Landbouw in opdracht van het Koepelprogramma Biologische Landbouw en wordt gefinancierd door het ministerie van LNV.

De onderzoeksprogramma's passen in de doelstelling van de overheid om in 2010 een biologisch landbouwareaal te hebben van 10%. Meer info: [www.biologischelandbouw.net](http://www.biologischelandbouw.net)