

## 'Mass' of 'class'

**Op 31 januari is het derde convenant voor stimulering afzet biologische AGF getekend. Volgens de huidige voorzitter van de Task Force Marktonwikkelingen biologische landbouw Uli Schnier kunnen de marktpartijen nog een duw in de rug gebruiken. Na twee jaar, vanaf 2010 moet het bedrijfsleven zonder steun op eigen kracht verder groeien. Het economische herstel in de afgelopen jaren doet de verkoop van biologische producten stijgen, zo sterk dat er inmiddels tekorten aan aanbodzijde ontstaan.**



Volgens de Bio-monitor nr. 22 groeit de consumentenbesteding jaarlijks met ca 10% en bedraagt 1,87% van de voedingsmiddelenmarkt. In Nederland is slechts 16,5% van de consumenten verantwoordelijk voor 83% van de totale omzet. In buitenland groeit de markt sneller, Soil Association spreekt van een gemiddelde groei van 27% in de UK in de laatste tien jaar. Toenemende internationale vraag leidt tot tekorten aan bioproducten en prijsstijgingen die deels tegoed komen aan de boeren en tuinders. Retailers zijn echter bang dat bij aanhoudende prijsstijgingen consumenten afhaken. Groente- en fruitgroothandel Naturelle pleit voor geleidelijke groei en dalende kosten door volumevergroting, waardoor de prijs acceptabel blijft voor de kopers.

### >> Trend: van 'mass' naar 'class'

Anneke Ammerlaan is trendwatcher food en voorziet goede kansen voor biologische ondernemers. Voor haar doet het verleden voor spellingen voor de toekomst, trends komen

terug. De oorsprong van de biologische landbouw, natuurlijk en ambachtelijk, zullen de waarden gaan bepalen. De onvoorwaardelijke zorg van de mens voor zijn product is het credo dat aandacht voor gewas, dier en omgeving uitdrukt. Ze onderscheidt drie groepen bio-consumenten:

- Klassieke klant die kiest op basis van ideologie en gezond eten. Deze klant koopt primair producten in de natuurvoedingswinkel en secundair in de supermarkt.
- Jonge ouders zijn gericht op gezondheid en kopen 'gewone' producten maar dan in de biologische variant. Primair gericht op de supermarkt en secundair op natuurvoedingswinkel of boerenmarkt.
- Pragmatische idealisten kijken vooral naar ecologie, milieu en eerlijke handel. Het gaat om goed opgeleide klanten die bereid zijn te betalen indien de producten de 'waarden' invullen. Hier speelt ook regionaliteit, 'van eigen bodem' een rol. De herkenbare producent is de afzender van het product.

Volgens de trendwatcher worden vrouwen de opinieleiders van deze pragmatische idealisten en letten vooral op: duurzaamheid en authenticiteit, kortom eenvoud dat zich onderscheidt van de massa. Van 'Mass' naar 'Class'. Voorbeelden van nieuwe onderscheidende producten zijn de oerkommers of 'Urgurke'. Dit concept is genomineerd voor de Fruit Logistica Innovation Award 2008. De Oerkommer is het product van een 'co-innovatieproject' van Enza Zaden, Eosta B.V. Buro AZ, Maassen-Eko en Wageningen UR.

### Gezocht: Nieuwe omschakelaars

Het gebrek aan omschakelaars en geleidelijke groei van het areaal leidt de komende periode tot tekorten. Daarom worden reguliere boeren benaderd en geprikkeld voor 'biologisch'. Het ministerie van LNV geeft aan geen heil te zien in een nieuwe omschakelingsubsidie, de markt zal dit zelf moeten oppakken aldus het ministerie. Wel zien beleidsmakers kansen in het verhandelen en verwaarden van producten geproduceerd in omschakeling en de mogelijkheid biologische ingrediënten te verwerken in reguliere producten, de zogenaamde 'bereid met' aanduiding. Om omschakelaars te trekken start ZLTO een pilotproject dat boeren in aanraking brengt met de innovatieve kant van biologische landbouw en de kansen die er zijn voor deze nieuwe markt. Een bezoek aan de Bio-fach is vaak een echte eye opener voor nieuwkomers.

### Meer info:

Eric Poot • [eric.poot@wur.nl](mailto:eric.poot@wur.nl)

*Dit is een pagina van Wageningen UR en het Louis Bolk Instituut. Zij werken nauw samen in de cluster Biologische Landbouw (LNV gefinancierde onderzoeksprogramma's). Aansturing hiervan gebeurt door Bioconnect, het kennisnetwerk voor de Biologische Landbouw en Voeding in Nederland ([www.bioconnect.nl](http://www.bioconnect.nl)). De resultaten van de onderzoeksprogramma's vindt u op de website [www.biokennis.nl](http://www.biokennis.nl). Voor suggesties voor onderzoek kunt u ook terecht bij [info@bioconnect.nl](mailto:info@bioconnect.nl).  
redactie Wageningen UR, Herman van Keulen  
t 0317 478 352 • [h.vankeulen@wur.nl](mailto:h.vankeulen@wur.nl)*

*Lees meer over onderzoek voor biologische landbouw en voeding: [www.biokennis.nl](http://www.biokennis.nl)  
Abonneer u daar gratis op de digitale bioKennis nieuwsflits!*