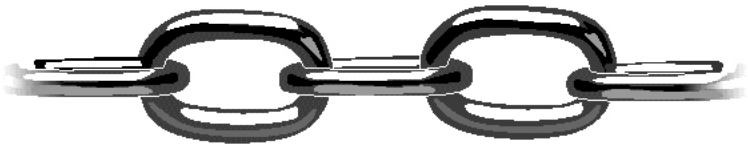
Bio-Ketenmanagement

Waar strookt het aanbod van Vlaamse biologische producten niet met de vraag? Om hier een antwoord op te krijgen hebben we de twee bio-ketenmanagers van Vlaanderen, Paul Verbeke en Stefan Peeters, uitgenodigd voor een interview.

BIO*visie*: *Wat is ketenmanagement?*
Paul: Ketenmanagement is het bevorderen van samenwerking tussen de verschillende marktpartijen (telers, verwerkers, handel en winkels) door overleg en kennisuitwisseling. Dat is één van de middelen om tegen 2010, 10% biologische landbouw te bereiken. Door overleg met de aanwezige spelers op de biomarkt moeten de toelevering, productie, verwerking, commercialisering en consumptie op elkaar worden afgestemd en in een stroomversnelling worden gebracht. Daarnaast moet het brede publiek worden overtuigd om meer biologische producten te consumeren.
Dat ketenmanagement reeds langer zijn nut aangetoond heeft, bewijst het voorbeeld van de Vlaamse biologische melkveehouderij. Door samenwerking en afspraken op lange termijn tussen producenten onderling en de zuivelindustrie en -distributie werden in het verleden reeds heel wat melkveehouders overtuigd om te produceren volgens de biologische landbouwmethode.

BIO*visie*: *Waar haalt een ketenmanager de mosterd vandaan?*
Stefan: Wij proberen marktdeelnemers te zoeken of bij elkaar te brengen om de keten van producent tot consument gesloten te maken. We inspireren ons ondermeer aan bestaande voorbeelden in Duitsland en Nederland die we hebben bezocht. Zo hebben we een concreet zicht gekregen op bestaande ketens. Uit die bezoeken blijkt dat je in dit vak telkens per product aan ketenvorming moet werken. We moeten ook niet de illusie scheppen dat we voor àlle producten zo'n keten kunnen opzetten.

BIO*visie*: *De afzet loopt moeilijk. Wat zijn de redenen daarvan?*
Paul: Het Vlaamse aanbod aan biologische producten is eerder klein en soms niet aangepast aan de schaalgrootte van de afnemers. Ook kwaliteit en continuïteit in de aanvoer vormen soms een struikelsteen waardoor sommige afnemers liever met buitenlandse leveranciers werken. Bovendien is de markt zeer instabiel. Eén bijkomende teler van een bepaald product kan het aanbod zodanig verhogen dat de prijzen in elkaar zakken omdat de vraag niet in dezelfde mate is toegenomen. Ook het omgekeerde kan waar zijn.



Stefan: Er zijn veel kleine organisaties die naast elkaar of zelfs tegen elkaar werken. Daarnaast zijn er organisaties die uit principe niet willen leveren aan bepaalde afnemers. Een ander punt is dat de grootwarenhuizen stabiele partners zoeken voor hun toelevering. Daarom zoeken zij verschillende leveranciers voor het aanleveren van één product. In tegenstelling tot het gangbare is er geen uniform kwaliteitssysteem in de biologische sector. Hier hebben de grootdistributeurs het nogal eens moeilijk mee omdat zij op het gebied van voedselkwaliteit geen onderscheid maken tussen gangbaar en bio. Vlees is hier een voorbeeld van. Kleinere bedrijven kunnen niet altijd aan deze kwaliteitseisen voldoen.
Een van de grote obstakels in de groei is de professionaliteit van de biologische sector. Er word nog te weinig marktgericht gedacht. Wat heeft de markt nodig, wanneer en hoe? Dat zou de vraag moeten zijn. Over deze vraag wordt veel nagedacht, maar concrete acties zijn er nog te weinig uit voortgekomen.

BIO*visie*: *Naar welke producten is nog vraag?*
Paul: Hierop hebben we geen helder beeld. Wel merken we dat verse bloemkolen op de binnenlandse markt moeilijk te vinden zijn. Ook voor biologisch geteelde aardappelen van een goede kwaliteit en bewaarbaarheid lijken nog voldoende afzetmogelijkheden te bestaan. Daarnaast is er nog veel vraag naar bereide vleeswaren van goede kwaliteit.
Stefan: Om voldoende vooruitgang te boeken, moeten we inspelen op marktopportuniteiten. De distributie van bio-producten verloopt nog te inefficiënt. Hierdoor is er een groot gebrek aan de invulling van de gaten die er nog in de markt zijn. Naast het opstarten van diverse ketens is het onze taak om die gaten te zien en deze zo goed mogelijk in te vullen door de marktpartijen bij elkaar te brengen.
Om snel te kunnen inspelen op de markt moet er een helder overzicht van die markt zijn. Dit overzicht zal er de komende jaren komen, nu meer en meer cijfers beschikbaar zijn. Op dit ogenblik zijn deze

gegevens nog onvoldoende betrouwbaar.

BIO*visie*: *Welke concrete ketens worden door jullie aangepakt? Suikerbieten?*

Paul: In Vlaanderen is tot op heden geen biologische afzetmarkt voor biologisch geteelde suikerbieten. Toch vormt het gebrek aan afzetmogelijkheden een rem voor de omschakelende bedrijven met een suikerbietenquotum. Momenteel worden gesprekken gevoerd met de twee suikerproducenten in België en de Nederlandse Suikerunie. Deze laatste produceert reeds biologische bietsuiker sinds 1999.
Bij een positieve reactie van één van deze drie suikerproducenten zullen in de belangrijkste suikerbietengebieden in Vlaanderen vergaderingen worden georganiseerd voor geïnteresseerde suikerbietentelers, zowel gangbare als biologische telers. Indien ook hier voldoende interesse bestaat zal verder overleg plaats vinden tussen de verschillende betrokken partijen (producenten, suikerfabrieken, onderzoek, voorlichting, distributeurs). Uiteindelijk moet dit overleg leiden tot een concrete afzetmogelijkheid voor biologisch geteelde suikerbieten.
Het is de verwachting dat door de omschakeling van bietentelers ook het areaal aan biologische aardappelen en granen zal toenemen. Gelijklopend zullen acties ondernomen worden om ook de afzet van die producten te bevorderen.

BIO*visie*: *Werken jullie ook aan een keten voor wortelen?*

Paul: Wortelen vormen één van de specifieke producten waar de distributie zeer inefficiënt verloopt. Er is een duidelijke vraag naar wortelen van Belgische oorsprong mits deze voldoen aan een aantal kwaliteitscriteria en mits er continuïteit in de aanvoer gegarandeerd kan worden.
Momenteel is dat niet het geval. Dit is voornamelijk te wijten aan de spreiding van het aanbod over de verschillende telers en telersverenigingen. Het samenbrengen van het aanbod over de verschillende telersverenigingen heen en samenwerking om éénduidige kwaliteitscriteria op te stellen en er naar te sorteren, zou een oplossing kunnen betekenen voor de afzet van inlandse wortelen.

Paul Verbeke

BIO*visie*: *Jullie werken ook aan sociale catering?*

Stefan: Via dit kanaal proberen we de consument te bereiken. Tot nu toe is het aanbod van biologische maaltijden in bedrijfsrestaurants nagenoeg onbestaande, ook binnen de scholen. Met dit project willen we hier verandering in brengen. De introductie van biologische maaltijden in de sociale catering heeft twee belangrijke doelstellingen: enerzijds wordt een belangrijk bijkomend afzetkanaal gerealiseerd en anderzijds worden veel potentiële nieuwe bioconsumenten bereikt. Door een goede communicatie kunnen deze laatste worden overtuigd om een regelmatige bio-consument te worden. We zijn in eerste instantie gestart met de restaurants van de overheidsinstellingen.
Belangrijke knelpunten hierbij zijn de kostprijs voor de consument, de continuïteit van de aanvoer van de producten en de distributie. Het budget van het restaurant laat vaak een kostprijsverhoging niet toe.
Om het probleem van de continuïteit van aanvoer op te lossen, wordt er gedacht over een aanbod van een beperkt assortiment biologische producten in de grootkeukens. Op die manier kan de aanvoer van een beperkt aantal producten georganiseerd worden en is ook de continuïteit gegarandeerd. Naarmate deze initiatieven succesvol blijken, kan overgegaan worden naar andere productgroepen.
De grootkeukens zijn het gewoon om 's morgens beleverd te worden. Vaak zijn de producten al gewassen en zelfs voorgekookt. In de biologische sector is dit nog niet overal mogelijk. Hier moet wederzijds gekeken worden wat de wensen en mogelijkheden zijn. Om dit te bereiken nodigen we beide marktpartijen, grootkeukens en telers, uit om in elkaars "keuken" te gaan kijken en hopen zo een nieuwe afzetmarkt te creëren.

Paul: Op dit moment weten de marktpartijen in de keten elkaar nog onvoldoende te vinden. Om marktpartijen elkaar beter te leren kennen organiseren we excursies, bedrijfsbezoeken en studienamiddagen rond specifieke onderwerpen. Individuele partijen kunnen ons ook aanspreken met specifieke vragen over mogelijke partners in binnen- en buitenland.

Stefan: Het is onze taak om contacten te leggen, de ontbrekende schakels te zoeken en verschillende marktpartijen met elkaar in contact te brengen. Indien een producent nauwere samenwerking met andere spelers in de markt wenst op te bouwen, kan hij vrijblijvend contact met ons opnemen. Dit geldt niet enkel voor verwerkers maar ook voor telers.

Met vragen en ideeën over ketenontwikkeling in de biologische sector kan men terecht bij:
Paul Verbeke, tel: 0497/42 93 68 en