



# Wat komt er bij de afzet kijken?

Annechien Bruinsma-Jukema (PPO)

A.Jukema@ppo.dlo.nl



- Keten rondom gespecialiseerde biologische (natuur)voedingswinkels. Deze winkels verkopen uitsluitend biologische producten.
- Grootschalige keten. Biologische producten worden verkocht naast gangbaar geteelde producten.

## Communicatie

Biologische producten vragen om uitleg. Hier ligt zowel een taak voor de overheid als voor de grootwinkelbedrijven.

## Consument

De consument moet de sector tot ontwikkeling brengen: een vraaggestuurde ontwikkeling.

## Het grootwinkelbedrijf

De betrokkenheid van grootwinkelbedrijven breekt de markt open: veel consumenten kunnen worden bereikt.

## Kwaliteit

De ontwikkelingen liggen op de volgende vlakken:

- Vergroting van het productassortiment;
- Kwaliteitsgarantie op de producten;
- Jaarrond aanbod van biologische producten;
- Werken met kwaliteitszorgsystemen.

## Ketenstructuur

- De kleinschalige keten. Producent en consument staan in nauw contact met elkaar. Regionale herkomst is belangrijk.

## Logistiek

Logistiek is er nog veel te verbeteren. Er wordt nog veel met kleine hoeveelheden gewerkt. Door samenwerking meer efficiëntie mogelijk.



## Prijsniveau

Markt is klein en teeltomstandigheden wisselend, hierdoor snel overvoering of tekorten op de markt. Prijzen fluctueren mee en afzet is soms moeilijk te vinden.