nieuws

Doctoraat legt knelpunten voor groei biosector bloot

nieuws

De perceptie van een ‘te’ hoge prijs en de gebrekkige beschikbaarheid van bio zijn voor consumenten de belangrijkste drempels om geen bioproducten aan te kopen. Voor producenten is de onzekerheid die met de biologische productie gepaard gaat, de belangrijkste drempel om de overstap naar bio te maken.

24 JUNI 2011 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:00

De perceptie van een ‘te’ hoge prijs en de gebrekkige beschikbaarheid van bio zijn voor consumenten de belangrijkste drempels om geen bioproducten aan te kopen. Voor producenten is de onzekerheid die met de biologische productie gepaard gaat, de belangrijkste drempel om de overstap naar bio te maken. Dat blijkt uit het doctoraatsonderzoek dat Joris Aertsen deed aan de universiteit van Gent.
De biologische sector is volop in ontwikkeling. De laatste 20 jaar is de productie en consumptie van biovoeding sterk gegroeid. “Deze groei zet zich geleidelijk verder met jaarlijks een toename van ongeveer tien procent op Europees niveau, maar toch blijft het aandeel van biologische voeding in de totale voedingsconsumptie nog altijd beperkt”, weet Aertsen. Voor de EU-25 bedraagt dit momenteel ongeveer drie procent.
Ook op gebied van wetgeving en beleid ontwikkelt de biosector zich nog. Pas in 1991 werd op Europees niveau vastgelegd aan welke regels de plantaardige productie moet voldoen en in 1999 gebeurde dit voor de dierlijke bioproductie. Ook vandaag nog worden de wetgeving en het beleid nog regelmatig bijgestuurd. Aertsen onderzocht in zijn doctoraat welke factoren de groei van biovoeding tegenhouden of stimuleren.
Voor heel wat consumenten zijn de gepercipieerde “te” hoge prijs en de gebrekkige beschikbaarheid van bioproducten belangrijke barrières. Volgens Aertsen zijn die gedeeltelijk veroorzaakt door een suboptimale organisatie van de aanvoerketens. Sleutelelementen om de organisatie van de aanvoer te verbeteren liggen ten eerste in voordelen van schaalvergroting, ten tweede een verbreding van de activiteiten waartussen synergieën bestaan en tenslotte in het reduceren van de transactiekosten door het gebruik van meer aangepaste organisatiestructuren.

De omschakeling naar bio vraagt specifieke investeringen. “In een ontluikende sector met heel wat onzekerheid, kan de omschakeling vergemakkelijkt worden door meer zekerheid te geven aan de nieuwkomers. Onder meer om deze reden kunnen een meer diepgaande samenwerking en afspraken tussen ketenactoren de biosector vooruit helpen”, suggereert Aertsen. “Een moeilijkheid is dat ketens daarbij tegelijkertijd flexibiliteit moeten inbouwen om onvoorziene schokken op de markt te kunnen pareren.”

Volgens het onderzoek kan dit opgelost worden door meer zekerheid te geven aan vaste ketenpartners waarmee een duurzame samenwerking wordt opgebouwd, gecombineerd met lossere samenwerkingsverbanden. Een voorbeeld hiervan is de organisatie van de 'Belgische biorundvlees coöperatieve'. Bij de totstandkoming van deze organisatie speelde een supermarktketen een belangrijke rol. “Deze investeerde in de ontwikkeling en gaf het nodige vertrouwen aan de producenten om onomkeerbare investeringen te doen”, aldus Joris Aertsen.

Hij is van mening dat dit voor deze supermarktketen strategisch een goede keuze was omdat de “promotie van bio haar uitstraling als aanbieder van (Belgische) hoge kwaliteitsvoeding in de verf zette”. Het gaf haar als eerste ook een strategische positie op de Belgische markt, waar het aanbod van Belgische bioproducten zeer beperkt is, staat te lezen in het doctoraat.

Aertsen is ervan overtuigd dat vooral supermarktketens die zich willen positioneren als leveranciers van kwaliteitsvoeding er baat bij zullen hebben om meer zekerheid te geven aan de producenten-toeleveranciers. “Supermarktketens zijn veel minder risicogevoelig omwille van de zeer brede productportfolio en omwille van de marketingmix die ze kunnen gebruiken om in te spelen op onvoorziene onevenwichten die ontstaan tussen verwachte vraag en aanbod.”

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada