

Fikse groei moet biosector weer op gang brengen

nieuws

De vraag naar biologisch geteelde producten is groter dan het aanbod. Tegelijkertijd sputtert de groei van de biolandbouw in Vlaanderen en verloopt de afzet moeizaam. Over die paradox vond maandag in het Vlaams parlement een studiedag plaats. "Het is absoluut noodzakelijk dat de sector verder groeit. Dat zou al heel wat afzetmoeilijkheden oplossen", klonk het. Het symposium, een initiatief van het Vlaams Platform voor de Biologische Landbouw, kadert in de bioweek die dit jaar wordt gehouden onder het motto Bio dicht bij huis.

🕒 2 JUNI 2003 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:27

De vraag naar biologisch geteelde producten is groter dan het aanbod. Tegelijkertijd sputtert de groei van de biolandbouw in Vlaanderen en verloopt de afzet moeizaam. Over die paradox vond maandag in het Vlaams parlement een studiedag plaats. "Het is absoluut noodzakelijk dat de sector verder groeit. Dat zou al heel wat afzetmoeilijkheden oplossen", klonk het. Het symposium, een initiatief van het Vlaams Platform voor de Biologische Landbouw, kadert in de bioweek die dit jaar wordt gehouden onder het motto *Bio dicht bij huis*.

Terwijl het areaal biologisch geteelde landbouwgrond in de periode 1997-2001 gemiddeld met 50 procent steeg, is de groei vandaag volledig stilgevallen. Het voorbije jaar was er zelfs een lichte achteruitgang. In totaal wordt vandaag amper 0,6 procent van het Vlaams landbouwareaal biologisch bewerkt.

De verkoop van bioproducten (groenten, fruit, melk, vlees...) blijft nochtans in de lift zitten. Maar de grote afnemers gaan zich massaal op de buitenlandse markt bevoorraden. Daardoor raken de lokale biobedrijven hier hun producten niet meer kwijt. En deinzen traditionele landbouwbedrijven er voor terug om te schakelen naar bio. Paul Verbeke somde de problemen van de Vlaamse biosector op. Hij en zijn collega Stefan Peeters werken als "ketenmanager" en proberen de verschillende marktspelers intenser met elkaar in contact te brengen om vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen.

De relatief kleine schaal van de Vlaamse biobedrijven speelt hen parten. Tegenover de grote afnemers staan ze zwak, net als tegenover de grotere buitenlandse concurrenten. De sector is niet alleen klein, ze is ook erg versnipperd: de producten worden in een waaier van bedrijven geteeld. Voorts is de markt onvoldoende transparant. De deelnemers kennen elkaar onvoldoende.

"Maar bioproducten hebben soms onvoldoende kwaliteit en zijn duur", zegt Verbeke nog. Een meerprijs voor bio van 15 procent tegenover 'traditionele' producten wordt aanvaardbaar geacht. Maar de bioprijs ligt meestal veel hoger. Hoe deze knelpunten wegwerken? "Het is allereerst noodzakelijk dat de biosector verder groeit", benadrukken de ketenmanagers in koor.

Een voldoende grote biosector is stabiel en zal marktschommelingen beter kunnen opvangen. Een grotere productie betekent ook een betere spreiding van de vaste kosten. En verstevigt de positie tegenover grote afnemers. Een sterkere verankering in de maatschappij van een groeiende biomarkt zal ook de vraag doen toenemen, voorspellen Verbeke en Peeters.

Eén van de mogelijkheden om te groeien is natuurlijk een groter aantal nieuwe biotelers. Maar blijkbaar is er vandaag weinig interesse voor omschakeling. "Het zou zinvol zijn de redenen hiervoor eens te onderzoeken", vindt Verbeke.

Naast een verdere groei pleiten de ketenmanagers ook voor een nauwere samenwerking tussen verschillende telers. Op die manier kunnen investeringen gespreid worden, teeltplannen op elkaar afgestemd en een sterkere positie tegenover afnemers afgedwongen worden. Goeie ketenafspraken omtrent levering en prijzen zijn een stimulans voor geïnteresseerde telers.

En tot slot moeten consumenten ervan overtuigd worden meer biologische producten in het winkelkarretje te gooien. "De twijfel over de echtheid van bioproducten kan enkel worden weggenomen met een doorgedreven communicatie", is de overtuiging van de ketenmanagers. "De sector moet het onderscheid tussen bio- en gangbare producten nog méér bekendmaken", vinden ze. De deeloplossingen zullen volgens Verbeke en Peeters een reële prijsdaling mogelijk maken, zonder nadelige effecten voor de producenten.

Uit een aantal getuigenissen op de studiedag kwamen nog specifieke problemen aan het licht. Zo blijft het visuele aspect van tel: consumenten grijpen in de supermarkt niet snel naar bio-aardappelen omdat de schil er niet gaaf uitziet, wat uiteraard niets zegt over de intrinsieke productkwaliteit. Producenten van biomelk zagen een speciale ophaalronde voor hun melk eind 2001 stopgezet, wegens "niet rendabel" en hebben nu node zelf een melkophaling georganiseerd.

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/viltnieuwbsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra