

# Biosector bezorgd over gevolgen koopkrachtcrisis

nieuws

Met een recordinflatie van 11 procent worden alle producten in de winkelrekken duurder. Wat doet dat met producten die al tot het duurdere segment behoren zoals bioproducten? Uit de bestedingscijfers van het tweede kwartaal van 2022 is nog niet af te leiden dat verse bioproducten minder vaak gekocht worden, toch houdt de hele biovoedingsketen zich vast voor wat nog moet komen. De gestegen kostprijs doorrekenen blijkt een moeilijke zaak. Bovendien ondervinden de verkooppunten hier en daar al wat terughoudendheid van de consument.

🕒 29 SEPTEMBER 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 3 OKTOBER 2022 14:28



## Consumptie

### De cijfers

Uit GfK-cijfers van VLAM blijkt dat de totale bestedingen voor bioproducten in België met 3,5 procent zijn gedaald in het tweede kwartaal van dit jaar in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Opvallend is dat de daling in Vlaanderen (-1%) minder groot is dan in Wallonië (-5%) en Brussel (-6%). Voor verse producten, zoals zuivel, eieren, vleeswaren, brood, aardappelen en groenten en fruit, wordt evenwel een stijging vastgesteld (+3,8%). Ook hier spant Vlaanderen de kroon (+6%), waar de stijging in Wallonië (+2%) en Brussel (+1%) veel kleiner is.



## Bio groeit gestaag, maar blijft een leerproces met vallen en opstaan

🕒 20 JUNI 2022

Het belangrijkste kanaal waar verse bioproducten worden gekocht zijn de traditionele supermarkten zoals Carrefour, Colruyt of Delhaize. Dat aandeel van 48,4 procent in het tweede kwartaal van dit jaar, is min of meer stabiel in vergelijking met dezelfde periode een jaar eerder. Het aandeel van de hard discount (Aldi en Lidl) schommelt rond 17 procent. Doorheen de jaren is daar een licht positieve evolutie vast te stellen. Speciaalzaken (14,6%) en buurtsupermarkten (10,5%) nemen de derde en vierde plaats in. Waar het aandeel van speciaalzaken lichtjes dalend is, blijft dat van buurtsupermarkten stabiel. De hoeve en de boerenmarkt zijn kleinere distributiekanaalen maar met het hoogst percentage aan biologische producten in het assortiment. 24 procent van de omzet wordt in deze kanalen gegenereerd met bioproducten, terwijl dit bij hard discount slechts 1,3 procent is.

“Over het algemeen kan je zeggen dat de biosector net als de volledige voedingssector de gevolgen van de inflatie ondervindt”, zegt Marijke Van Ranst, adviseur verkooppunten bij BioForum, de belangenvertegenwoordiger van de biologische sector. Dat dit zich vooralsnog niet uitgesproken toont in de cijfers, heeft volgens Van Ranst onder meer te maken met het feit dat de prijzen van bioproducten in verhouding tot die van gangbare producten minder gestegen zijn. “We zien dus een lichte afvlakking van het prijsverschil tussen gangbaar en bio”, klinkt het.

## De prijzen van bioproducten zijn in verhouding tot die van gangbare producten minder gestegen. We zien dus een lichte afvlakking van het prijsverschil tussen gangbaar en bio

Marijke Van Ranst - Adviseur verkooppunten BioForum

### Productie

#### Gestegen kosten doorrekenen moeilijk

Volgens haar collega Paul Verbeke, die ketenmanager is bij BioForum, is het voor de biosector nog moeilijker om de gestegen kosten door te rekenen dan in de gangbare sector. “We zien dat het hier en daar wel gebeurt, maar het blijft moeilijk. Een glastuinbouwer vertelde me onlangs dat zijn gascontract moet vernieuwd worden in november. Met de gasprijzen van vandaag is dat niet houdbaar. Wellicht zal hij dus niet meer telen of telen zonder of met minder verwarming”, vertelt Verbeke.



nieuws

#### Bioplumveehouders luiden de alarmklok

7 APRIL 2022

alarmbel hebben getrokken omdat de combinatie van stijgende voederprijzen en gestegen energieprijzen moeilijk houdbaar is. Een andere kostenpost die in de gangbare sector zwaar doorweegt, is kunstmest. Prijzen voor stikstofhoudende kunstmeststoffen zijn bijzonder sterk gestegen als gevolg van de stijging van de gasprijs. “De biosector is niet afhankelijk van kunstmest”, aldus BioForum. “We gebruiken dierlijke mest en vlinderbloemigen als stikstofbronnen en die zijn in het geval van vlinderbloemigen gratis. Dit betekent dat de productiekosten van biologische groenten minder snel stijgen dan die van conventionele groenten.”

#### Prijsafspraken temperen biomelkprijzen

Een opvallende vaststelling is dat de gangbare melkprijzen zo sterk de hoogte in zijn gegaan het laatste jaar dat ze min of meer gelijk zijn aan die van biomelk. Verbeke noemt die situatie “ongezien en onverwacht”. De verschillende context waarin de prijzen voor bio- en gangbare melk tot stand komen, speelt een grote rol. “De biosector spreekt meestal op het einde van het jaar een melkprijs af voor het komende jaar in combinatie met het nodige volume aan melk. We zijn steeds fier geweest dat we op deze manier een financiële zekerheid konden inbouwen voor de biomelkveehouders, terwijl gangbare melkveehouders afhankelijk zijn van de zéér volatiele grillen van de wereldmarkt”, stelt de ketenmanager van BioForum.

Voor het eerst blijkt dat nu ook een nadeel. “Vaste prijsafspraken zorgen ervoor dat je plotse prijsstijgingen aan het begin van het jaar niet gemakkelijk kan doorrekenen. Melkveehouders moeten wachten tot het einde van het jaar tot er opnieuw prijsonderhandelingen worden gevoerd met de afnemers”, legt Verbeke uit. Al heeft hij toch ook weet van tussentijdse prijsverhogingen voor biomelk die sommige afnemers hebben doorgevoerd. “Ook de prijs van melk op de spotmarkt is hoog en laat toe om prijsverhogingen door te voeren ten gunste van de melkveehouder. Al is het duidelijk dat coöperaties met een stevige gangbare afdeling, zoals Arla of FrieslandCampina, daar beter in slagen dan coöperaties die uitsluitend biomelk verhandelen.” Al verwacht BioForum dat deze laatsten daar ook wel zullen in slagen na de jaarwissel.

De sectorfederatie stelt ook vast dat de prijs voor gangbare melk in de winkelrekken nog niet drastisch gestegen is. "Dat betekent dat de zuivelverwerkers vandaag vooral het verschil opvangen", benadrukt Verbeke. Hij ziet dan ook dat faillissementen en overnames steeds meer opduiken bij de zuivelverwerkers. "Op een bepaald moment zullen de sterk gestegen zuivelprijzen zich ook in de winkel doorzetten. Wanneer dat gebeurt, zal het prijsverschil tussen biomelk en gangbare melk kleiner worden. Dat kan voor de consumenten misschien de trigger zijn om sneller over te schakelen op biomelk", klinkt het.



Uitgelicht

## Prijsverschil biologische melk en gangbare melk verdwenen

duiding

Terwijl er vorig jaar nog een onderscheid van 14 cent was, verschillen biologische melk en gangbare melk nauwelijks nog in prijs. Dit heeft alles te maken met de explosieve st...

6 APRIL 2022

[Lees meer](#)

### Melkveehouders stellen omschakeling uit

Bij BioForum stellen ze vast dat melkveehouders die willen omschakelen naar bio, die plannen nog even uitstellen om te kunnen genieten van de hoge gangbare melkprijzen. "Terug van bio naar gangbaar schakelen gebeurt niet", merkt Verbeke op. "Bio is een bewuste keuze, waarbij de financiële aspecten belangrijk zijn, maar niet de enige motivatie vormen." Al mag de huidige situatie volgens hem ook niet te lang aanhouden.

Dat er in Frankrijk een overschot is aan biomelk, erkent BioForum. "Die is het gevolg van een combinatie van het grote aantal landbouwers dat is omgeschakeld de laatste jaren en van de stagnatie van de vraag, wellicht door een afnemende koopkracht van de consumenten", klinkt het. Volgens de sectorfederatie is dat in ons land nog niet meteen aan de orde. "We zien ook dat er in Nederland nog steeds extra biomelk wordt gezocht. Daar neemt de prijs zelfs fors toe."



### Het verkooppunt

#### Variatie in impact

Door de crisis is lokaal en seizoensgebonden eten minder prioritair geworden bij veel gezinnen. "In de korte keten kopen klanten minder op prijs. Het lokale aspect, zorg voor het milieu, een eerlijke prijs, enz.: het zijn zaken die meer doorwegen bij de korteketenklant dan bij de doorsnee consument die vaak in de eerste plaats naar de prijs kijkt", legt Marijke Van Ranst uit. Toch ziet BioForum dat de impact van de crisis varieert van boer tot boer. "We horen van de boeren uit ons biobedrijfsnetwerk bijvoorbeeld dat er meer op prijs wordt gekocht door occasionele klanten, terwijl trouwe klanten wel blijven komen."

CSA-landbouwbedrijven ondervinden wel enige hinder om hun oogstaandelen te verkopen. "Engagementen op lange termijn staan onder druk", concludeert BioForum. Nochtans heeft zo'n groenteabonnement ook voordelen. "Van een boer hoorde ik het volgende:

De prijs van mijn groentepakketten ligt een jaar vast, welke supermarkt kan garanderen dat de prijs gelijk blijft? In dat opzicht zou je dus kunnen stellen dat het loont om een abonnement op te nemen en een engagement aan te gaan bij een boer”, meent Van Ranst.

## Consolidatiegolf?

In de biowinkels is al langer sprake van een consolidatie. Volgens BioForum zijn de fusies van het voorbije jaar niet meteen gelinkt aan de koopkrachtcrisis. “De fusies tot nu toe zijn vooral een gevolg van de veranderende markt”, luidt het. “Veel supermarkten hebben een uitgebreid bioaanbod en de gespecialiseerde biowinkels moeten zich daarvan onderscheiden”, weet Van Ranst. “Het is afwachten wat het effect van de crisis hierop zal zijn. Ook hier verwachten we dat de impact zal verschillen van winkel tot winkel. Zo hebben Brusselse biowinkels het moeilijker omdat de concurrentie er al groot was. Maar we zijn ervan overtuigd dat verse voeding een noodzaak blijft voor alle consumenten en dat is niet iets waar de mensen per se willen op besparen”, eindigt ze met een positieve noot.



Uitgelicht

## “Gestegen kosten zetten druk op het korteketenmodel”

Reportage

De melkveefamilie Aertsen uit Loenhout startte 30 jaar geleden met de verkoop van hoeve-ijs als antwoord op de lage melkprijs. Anno 2022 is de situatie omgedraaid: de melkprijs...

🕒 13 SEPTEMBER 2022

[Lees meer](#)

**Bron:** Eigen berichtgeving

**In samenwerking met:** BioForum

## VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto:info@vilt.be)

## Volg ons op:

[f](https://www.facebook.com/vilt.nieuws/) screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

[in](https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/) screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

[@](https://www.instagram.com/vilt.nieuws) screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

[X](https://x.com/vilt_nieuws) screenreader.visit us on our x page: [https://x.com/vilt\\_nieuws](https://x.com/vilt_nieuws)

[butterfly](https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social) 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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra