

Kansen en bedreigingen voor de biologische verwerking van voeding

EINDVERSLAG IN HET KADER VAN DE
IWT VIS-HAALBAARHEIDSTUDIE OVER DE
VERSCHILLENDE INNOVATIEMOGELIJKHEDEN IN DE
BIOLOGISCHE VERWERKING VAN VOEDING

Fotograaf: Lisa Develtere
Bedrijf: La vie est belle



KATLEEN COUDIJZER (ILVO)

MARC DE LOOSE (ILVO)

ELKE DENYS (BIOFORUM VLAANDEREN)

TIMOTHY LEFEBER (ILVO)

BioForum VLAANDEREN
vzw



1 Overzicht van de markt

1.1 Juridische definitie

Wetgeving rond biologische landbouw en verwerking wordt Europees geregeld. De Europese wetgeving maakt onderscheid tussen verschillende types marktactiviteiten: productie, bereiding, distributie/verdeling en import.

Onder 'productie' verstaan we de handelingen op het landbouwbedrijf om biologische producten te verkrijgen.

De term 'bereiding' heeft betrekking op de verdere verwerking en verduurzaming van primaire producten, maar ook op de verpakking en de etikettering van deze producten.

Met 'distributie' wordt het verdelen van producten bedoeld, inclusief de opslag van de producten.

Wanneer een marktdeelnemer rechtstreeks producten invoert uit derde landen wordt hij als een 'importeur' beschouwd.

Een marktdeelnemer wordt als biologische producent (landbouwer), bereider, verdeler, importeur of verkooppunt geregistreerd wanneer hij zich aanmeldt bij een controleorgaan en zich onder controle stelt. Aanmelding is verplicht en producten kunnen enkel als bio op de markt gebracht worden als elke schakel in de keten zich laat registreren. Enkel bedrijven die de producten rechtstreeks aan de eindverbruiker of eindconsument verkopen, kunnen onder bepaalde voorwaarden vrijgesteld worden van het controlesysteem.

Alle schakels (inclusief traders, opslagbedrijven, verpakkingbedrijven, importbedrijven ...) worden dus geregistreerd en gecontroleerd.

De bepalingen waaraan zowel biologische landbouwers als bereiders moeten voldoen, werden eerder door BioForum (verder afgekort als BF) in een handige brochure gegoten (als pdf beschikbaar op www.bioforumvlaanderen.be/biosector/bioendewet/publicatieraadplegen).

1.2 Indeling van de sector

1.2.1 Landbouwers-bereiders

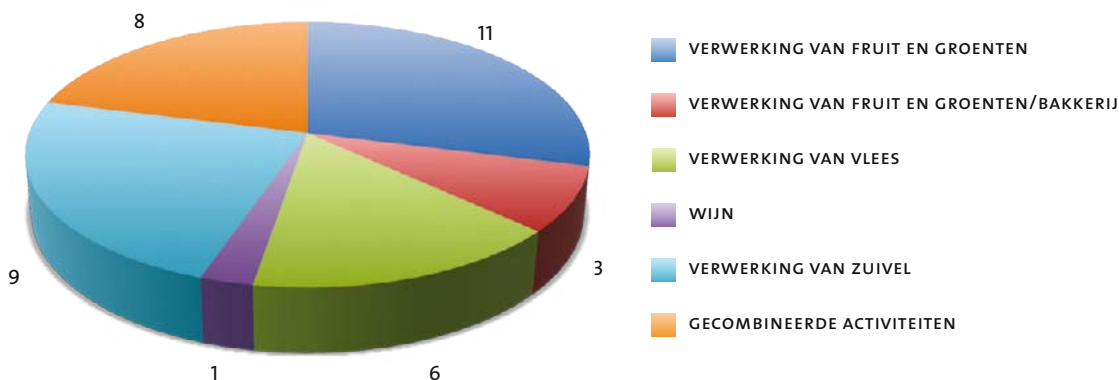
Onder de biologische bereiders vinden we heel wat marktdeelnemers die ook landbouwer zijn. In deze studie benaderen we deze categorie afzonderlijk omdat ze andere, heel specifieke noden hebben.

De bereiding kan inhouden: verwerken van zuivel, verwerking van fruit, maar ook het versnijden van vlees. Er zijn ook producenten die een bakkerij hebben en er is in Vlaanderen één wijnproducent.

Deze producten dienen vaak voor rechtstreekse verkoop aan de consument, maar een deel ervan kan ook aan andere bedrijven verkocht worden.

Er zijn 38 **bereiders** ook als producent geregistreerd in Vlaanderen.

Figuur 1: Activiteiten van landbouwers-bereiders



Figuur 1: Biolandbouwers met verwerkingsactiviteit in Vlaanderen (bron: BioForum Vlaanderen)

1.2.2 Bereiders

Zoals hierboven vermeld, moeten alle schakels in de keten zich onder controle stellen. Al deze schakels worden dus geregistreerd als biologische marktdeelnemer.

Heel wat bereiders en distributeurs zijn geregistreerd als bereider maar voeren in de praktijk alleen diensten uit in onderaanneming. Het gaat dan over verpakking, opslag, transport, maar ook import en douaneaafhandeling. Bij de interpretatie van de kwantitatieve gegevens van de sector is het belangrijk te weten dat ook deze bedrijven hierin verwerkt zijn. Volgens de gegevens waarover BF beschikt, zijn er 33 dergelijke bedrijven.

Ook de categorie 'bereider' kan verder ingedeeld worden in verschillende subcategorieën. Het indelen in verschillende subcategorieën gebeurt op basis van de wetgeving. In het kader van deze studie benaderen we deze subcategorieën apart omdat ze verschillende noden hebben.

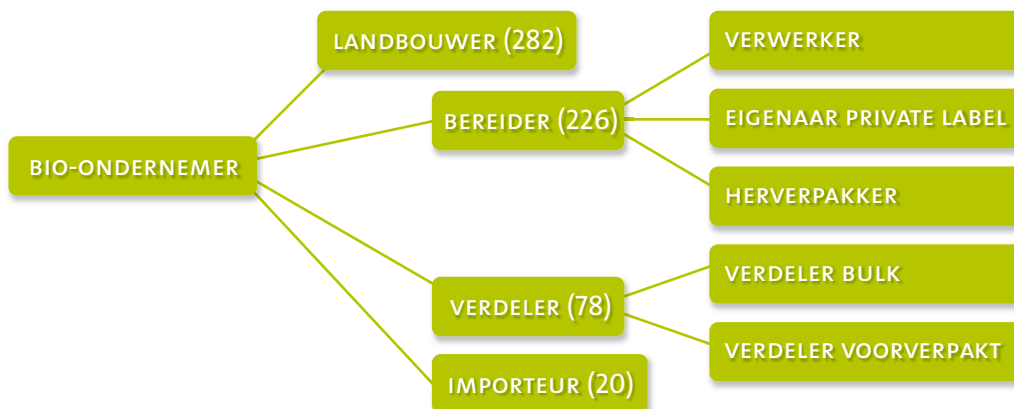
Verwerker: bereider die landbouwingrediënten aankoopt, verwerkt en als afgewerkt of half afgewerkt product op de markt brengt.

Verdeler onder eigen naam/eigenaar private label: heel wat verdelers verdelen ook producten onder hun eigen naam. Aangezien zij de eindverantwoordelijkheid dragen voor het product, behoren zij niet tot de categorie distributie/verdeling.

Herverpakker: bereider die producten aankoopt, de verpakking wijzigt en de herverpakte producten verkoopt.

De indeling kan schematisch voorgesteld worden zoals in figuur 2. Doelgroep van deze studie zijn alle ondernemers, toch werden enkel de 'verwerkers' en de 'verdelers van voorverpakte producten' er actief bij betrokken.

Figuur 2: Types marktdeelnemers in Vlaanderen



Figuur 2: Overzicht types marktdeelnemers in Vlaanderen en hun aantallen in 2011

In figuur 2 vermelden we het aantal marktdeelnemers met een bepaalde activiteit. De aantallen in figuur 2 slaan alleen op de marktdeelnemers die één enkele activiteit uitoefenen.

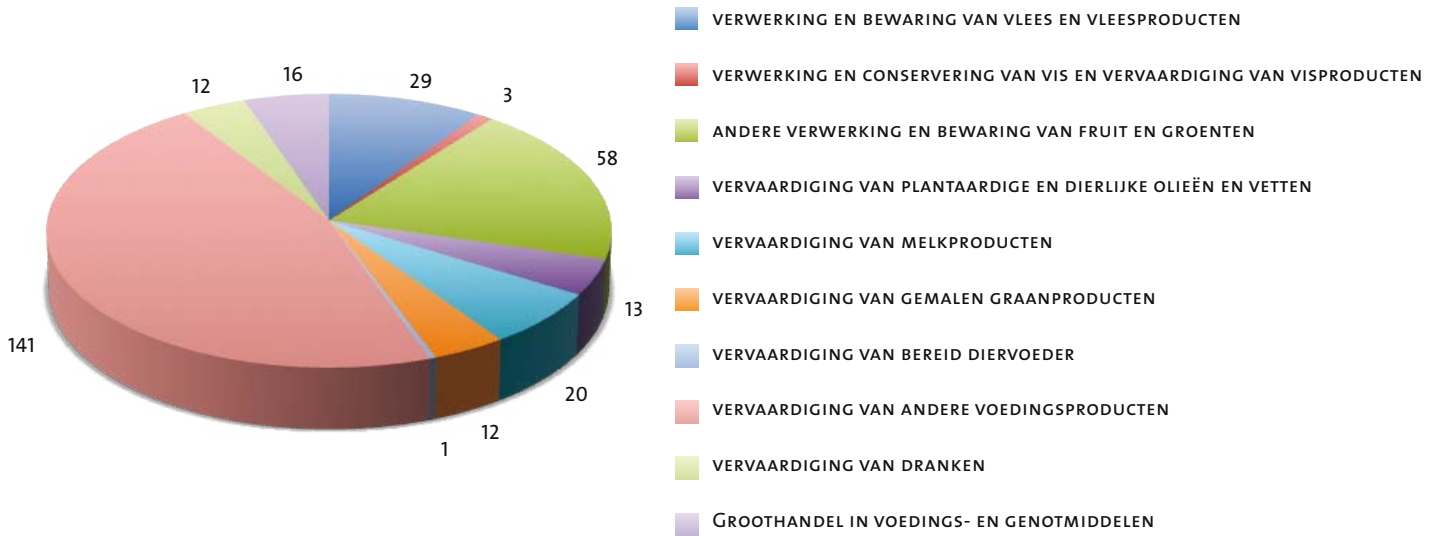
Een marktdeelnemer kan echter tegelijkertijd verschillende activiteiten uitvoeren en dus in verschillende categorieën geregistreerd zijn. Zoals vermeld in 1.2.1 kunnen bereiders ook een landbouwactiviteit uitoefenen. Ze kunnen naast hun bereidersactiviteit ook verdeler of importeur zijn. In 2011 waren er 226 bereiders geregistreerd zonder nevenactiviteit en 79 met nevenactiviteit. Er waren dus in totaal 305 bereiders actief in Vlaanderen.

In deze studie maken we een verdere indeling op basis van de grootte van de bedrijven. We maken een onderscheid tussen de zeer kleine kmo's (tot 10 werknemers), de kleine kmo's (tot 50 werknemers) en de kmo (meer dan 50 werknemers).

De bereiders kunnen ten slotte ingedeeld worden naargelang hun specifieke activiteit. Hierbij maken we gebruik van de NACE-codes. Per NACE-code kan er ook een omzet bepaald worden. Het betreft hier enkel de omzetten afkomstig van de biologische verwerking. Het zijn de omzetten die in 2011 doorgegeven werden aan de controleorganen. Er moet vermeld worden dat niet alle omzetten werden doorgegeven, dus dat de cijfers geen exacte waarden zijn. Bedrijven met een bio-omzet kleiner dan 115.000 euro, zijn immers niet verplicht hun omzetten door te geven aan een controleorganisatie. Slechts 217 van de 305 bereiders hebben hun omzet doorgegeven.

In de onderstaande figuren wordt voor een bepaalde activiteitscategorie enkel de omzet weergegeven als er in die categorie minstens tien bedrijven aanwezig waren.

Figuur 3: Activiteiten van biologische bereiders in Vlaanderen volgens Nace-code

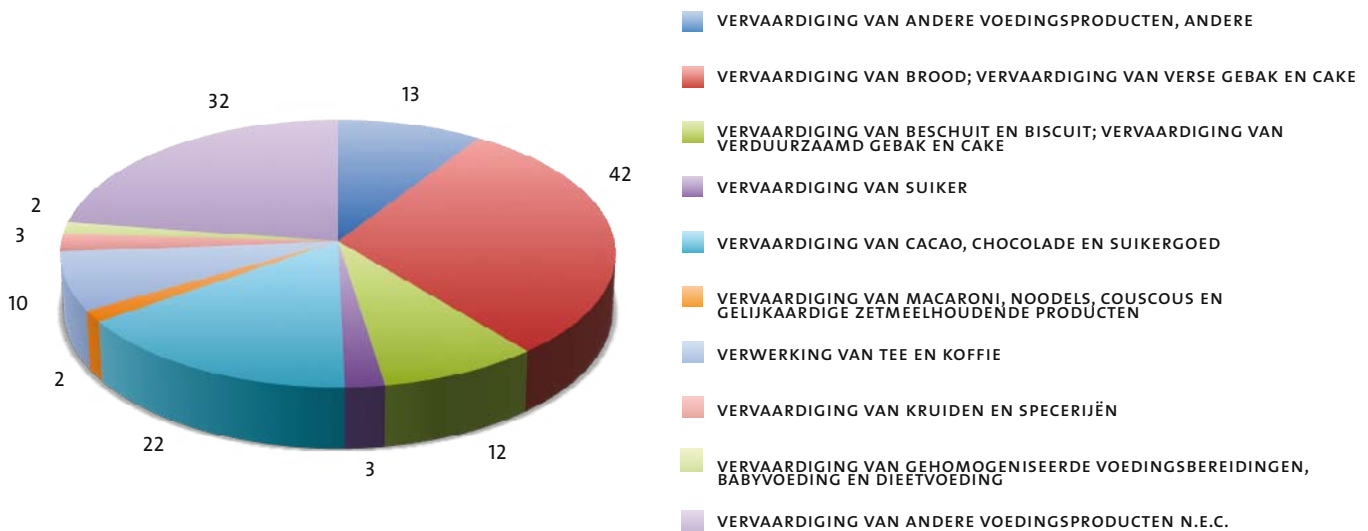


Figuur 3: Aantal bedrijven per generieke NACE-code (bron: AMS)

Aangezien ook eigenaars van een private label als bereider worden geregistreerd, worden ook zij opgenomen, hoewel hun NACE-code aangeeft dat ze een groothandel zijn.

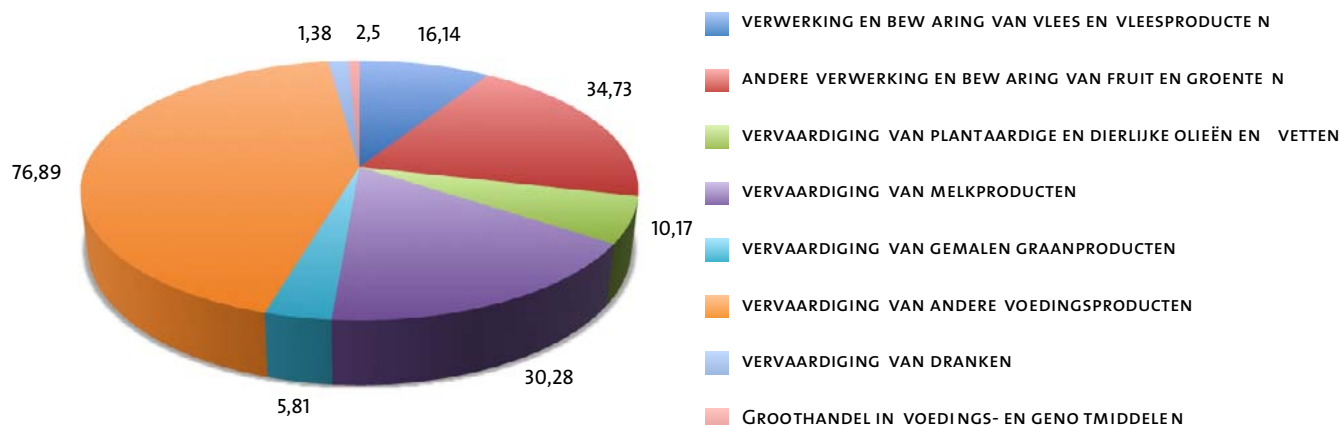
Het aantal bereiders binnen NACE-code 15.8 (vervaardiging van andere voedingsproducten) wordt nog verder uitgesplitst per onderdeel van deze code.

Figuur 4: Aantal bereiders binnen NACE-code 15.8



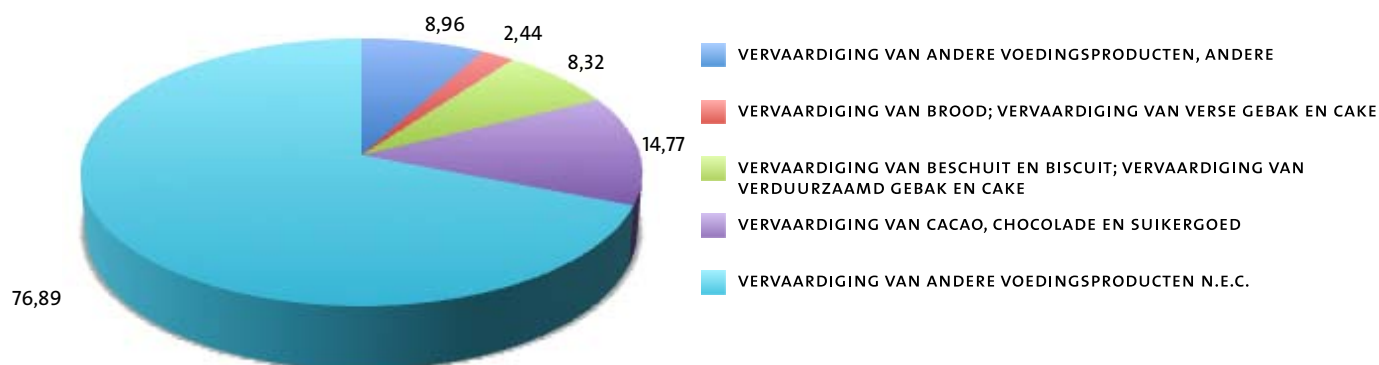
Figuur 4: Aantal bedrijven per NACE-code binnen de categorie 15.8 (vervaardiging van andere voedingsproducten) (bron: AMS)

Figuur 5: Omzet bereiders volgens NACE-code (uitgedrukt in miljoen euro)



Figuur 5: Omzetten per NACE-code gerealiseerd door de biologische bereiders in 2011

Figuur 6: Omzet van de bereiders per NACE-code binnen de code 15.8 (uitgedrukt in miljoen euro)



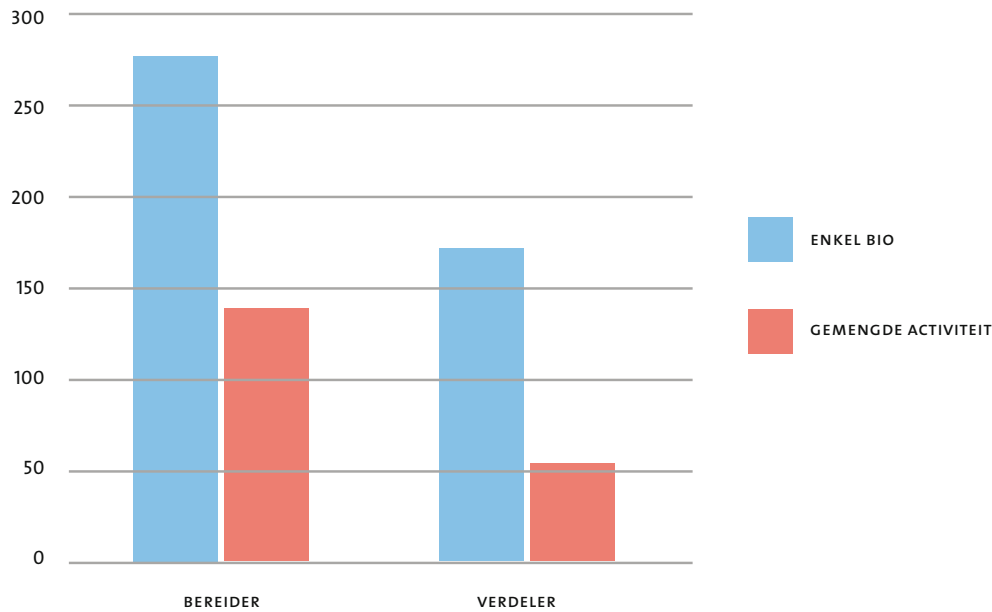
Figuur 6: Omzetten per NACE-code (binnen de code 15.8) gerealiseerd door de biologische bereiders in 2011

1.3 De 'biologische' bereider bestaat niet

1.3.1 Biologische en conventionele bereiding gaan perfect samen

Een bereider is ook vaak niet te catalogeren als een 'biologische' bereider. Heel wat verwerkers verwerken immers zowel conventionele als biologische producten. Dit is perfect haalbaar, zolang de biologische productielijn in tijd of ruimte gescheiden is van de gangbare lijn.

Figuur 7: Aandeel gemengde bedrijven



Figuur 7: Aantal gemengde bedrijven

1.3.2 Biologische bereiding versus gangbare bereiding

In dit project kwam aan het licht dat het moeilijk is om een begrip als ‘biologische bereiding’ te hanteren. Het feitelijke en wettelijke verschil is vooral terug te vinden in de technische bepalingen waaraan biologische bereiding moet voldoen: gebruik biologische grondstoffen, gebruik additieven, gescheiden opslag enzovoort.

In de praktijk onderscheidt een deel van de bereiders zich ook door een bepaalde **maatschappelijke visie** voorop te stellen.

Deze visie — die we wereldwijd terugvinden — stelt dat de manier waarop we voedsel produceren, doordrongen moet zijn van principes als zorg, billijkheid, gezondheid en ecologie. Deze principes werden vastgelegd door de algemene vergadering van International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM) en leiden de sector naar een steeds beter evenwicht tussen de **ecologische, sociale en economische duurzaamheid, voor alle schakels in de keten en voor alle partijen wereldwijd.**

2 Werkmethode

2.1 SWOT-analyse

2.1.1 Inventarisatie kansen, bedreigingen, sterkten en zwakten

In een eerste fase van de studie interviewden we verschillende verwerkers. We peilden naar hun individuele noden en naar de kansen die ze zien om de afzet van hun product te vergroten. Daarnaast vroegen we wat zij als bedreiging ervaren voor de groei van de sector en de afzet van hun product.

Bereiders, verdelers van voorverpakte producten en foodservices werden rechtstreeks bevestigd. Foodservices zijn cateraars en restaurants met een bioaanbod. Aangezien er voor hen geen juridisch kader is, is hun exacte aantal niet gekend. Zij moeten zich niet laten certificeren.

Landbouwers met een verwerkingsactiviteit werden ook rechtstreeks bevestigd. Landbouwers zonder landbouwactiviteit werden niet rechtstreeks gevraagd; om hun noden te inventariseren, maakten we gebruik van bestaande structuren en netwerken (coördinator landbouw binnen BioForum, Biobedrijfsnetwerken, Bio zoekt Keten).

Biowinkels werden niet rechtstreeks bevestigd. Er was wel uitgebreid overleg met Delhaize en Colruyt Group / Bio-Planet.

Deze inventarisatie gebeurde deels formeel (via interviews met marktdeelnemers en een brainstormsessie) en deels informeel (via contacten met marktdeelnemers op netwerkmomenten, studiedagen en seminaries).

2.1.2 SWOT-tabel

De resultaten uit de inventarisatiefase werden schematisch verwerkt in een SWOT-tabel. De **sterkte-zwakteanalyse** is een model dat intern de sterktes en zwaktes en de kansen en bedreigingen in de omgeving analyseert. We gebruiken het model enkel als tool om op een meer gestructureerde manier na te denken over groei en innovatie in de biologische voedingssector.

Omwille van de grote diversiteit onder de marktdeelnemers hielden we bij de opstelling van de operationele doelstellingen (OD's) rekening met **vier deelgroepen**: (1) de landbouwers; (2) de kleine ondernemers; (3) de grote ondernemers en (4) de distributie. Een OD is dus telkens van toepassing voor (een) specifieke deelgroep(en).

Deze SWOT-tabel werd op verschillende manieren uitgevoerd. Een bedreiging voor een bepaald product bleek niet automatisch een bedreiging voor het bedrijf, er werd dus zowel een tabel opgesteld op niveau van het bedrijf als op niveau van het product.

Bij de invulling van de SWOT-tabel bleek ook de diversiteit van de biosector. Door deze diversiteit is het heel moeilijk om technologische noden te bundelen tot één nood. We behandelden de technologische noden daarom zo veel mogelijk individueel. We verwezen bedrijven door naar de juiste instelling voor een antwoord op hun vraag.

STERKTEN

- de **biologische wetgeving** voor de verwerking van levensmiddelen
- de **maatschappelijk visie** van bio (**sociaal** en **ecologisch**)
- de **diverse** en **authentieke** biologische producten met een **pure smaak**
- het zijn producten met **eenvoudige recepturen** en **transparante ingrediëntenlijsten**
- gebruik van **grondstoffen** van **biologische oorsprong** die **quasi residuvrij** zijn
- beperkt gebruik van **niet-biologische producten** (**additieven**, **micronutriënten** en **technische hulpstoffen**)
- kennis van het **vak** en **ambacht**

ZWAKTEN

- de **kleinschaligheid** van sommige bedrijven
- de productie is niet **rendabel**
- de **logistiek**
- te weinig **samenwerkingen** tussen bedrijven
- te weinig **innovatie** (mogelijkheden)
- de **beschikbaarheid** (seizoensgebondenheid), de **kostprijs**, de **kwaliteit** en de **lokaliteit** van de grondstoffen
- het prijsbeleid (**meerprijs** of de **prijsmarges**) en de kortere **houdbaarheid** van biologische producten versus gangbare producten
- het **aantal** consumenten is **beperkt**. Bio is een **nichemarkt**

KANSEN

- de **bewuste consument** wil **duurzame (ecologische)** producten
- de **gezondheid** van de consument
- de **korte keten** en de **locale** productie
- de **communicatie** over biologische producten en hun verwerking en **waardenverhaal**
- andere **afzetmarkten** om de consumenten te bereiken
- de consument wil producten uit de **streek**, **ambachtelijk** of **op grootmoeders wijze** bereid
- de consument wil **convenienceproducten**

BEDREIGINGEN

- de gangbare productie met **cleanlabel** producten en met **aandacht** voor **duurzaamheid** en **gezondheid**
- de **import** van biologische producten
- de **handelsakkoorden** en de **verschillen in wetgevingen** en **logo's**
- de **macht van de distributie en retail**

Figuur 8: SWOT-tabel na brainstormsessie

STERKTEN

- de **biologische wetgeving** voor de verwerking van levensmiddelen
- de **bewuste verwerker** wil **duurzaam (ecologisch) en biologisch**
- een **sociale** onderneming
- de **export** van biologische producten

ZWAKTEN

- de **kleinschaligheid** van sommige bedrijven
- de **logistiek**
- geen **export** van biologische producten

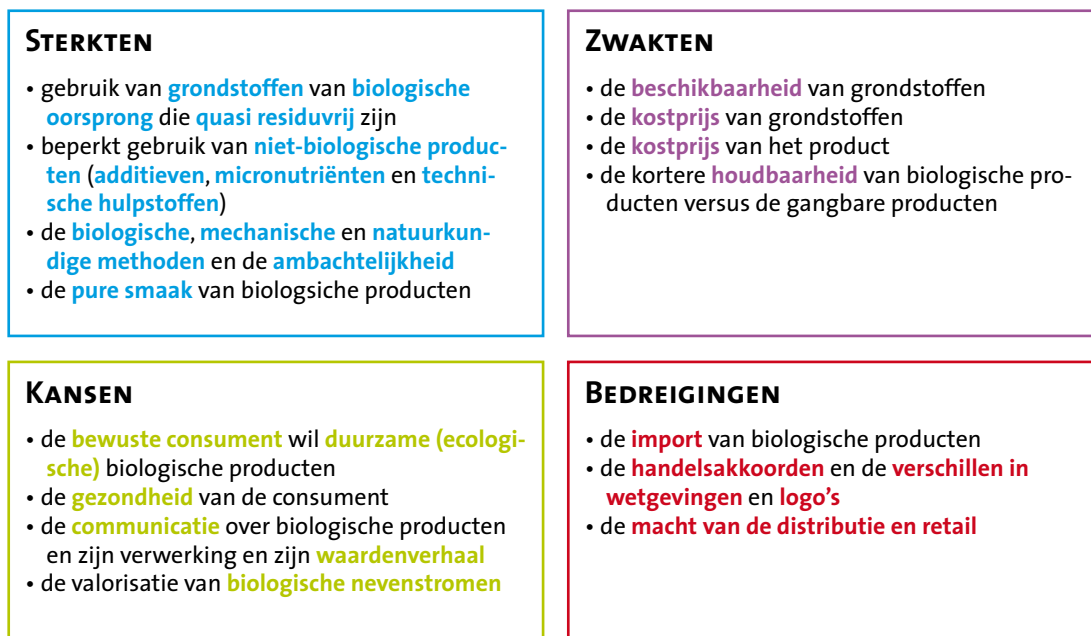
KANSEN

- de **bewuste consument** wil **duurzame (ecologische) producten**
- de **communicatie** over biologische producten en hun verwerking en **waardenverhaal**
- de productie op aanvraag **B2B**
- andere **afzetmarkten** om consumenten te bereiken
- de **licht consumer** die biologische producten aankoopt

BEDREIGINGEN

- de **import** van biologische producten
- de **handelsakkoorden** en de **verschillen in wetgevingen** en **logo's**
- de **wetgeving**
- de **macht van de distributie en retail** en de **consumptiemaatschappij**
- het **verdwijnen** en het **verouderen** van **biowinkels**

Figuur 9: SWOT-tabel op bedrijfsniveau na bedrijfsbezoeken



Figuur 10: SWOT-tabel op productniveau na bedrijfsbezoeken

3 Literatuurstudie

Tijdens de studie werd ook een literatuurstudie uitgevoerd.

Uit die literatuurstudie is gebleken dat publiek onderzoek naar biologische verwerking zeer beperkt is. Biologische verwerking is nu eenmaal niet gemakkelijk te definiëren of te meten. Daarom probeert de groep Organic Food Quality and Health Association (www.fqhresearch.org) het begrip 'biologische verwerking' te onderscheiden van de gangbare verwerking op basis van marktdeelnemersenquête's en expertanalyses.

Ook het onderzoek naar cleanlabelproducten is veelal niet publiek. Daarom werd in de SWOT-analyse cleanlabelverwerking opgenomen als een bedreiging voor de biologische verwerking.

Het beschikbare onderzoek bestudeert momenteel vooral de verschillen in producten van de gangbare en biologische landbouw (metastudies), gezondheid en de duurzaamheid van de primaire productie. Deze studies waren minder relevant voor deze haalbaarheidsstudie. Het toont wel aan dat de grondstoffen die verwerkt worden tijdens de biologische verwerking minder gestandaardiseerd zijn dan de gangbare grondstoffen. We kunnen daaruit concluderen dat flexibelere processen in de toekomst noodzakelijk zullen zijn.

Wel bestaan er vele consumentenstudies die polsen naar het aankoopgedrag van bioconsumenten en hun motiveringen. Deze studies waren zeer nuttig om de resultaten van het eigen consumentenonderzoek te ondersteunen.



4 Operationele doelstellingen

De SWOT-analyse resulteerde in een opsomming van verschillende operationele doelstellingen en concrete acties voor de sector.

OD 1: Technologische knowhow en kennis beter valoriseren

Bedrijven uit alle voedingssectoren kunnen vandaag al bij Flanders' FOOD (FF) en andere kennisinstellingen terecht voor specifieke product- en procesinnovaties. Uit de haalbaarheidsstudie blijkt toch dat deze stap te groot is voor de **kleine ondernemingen** in de biologische voedingsindustrie, door wantrouwen voor het ongekende, financiële middelen, concurrentie ...

Daarnaast blijkt ook dat het wetenschappelijk onderzoek rond voeding soms heel direct vertaalbaar is in concrete acties die bedrijven en ondernemers kunnen ondernemen, maar dat de resultaten ervan vaak niet genoeg doorstromen.

BioForum Vlaanderen kan worden ingeschakeld om de werking en de acties van organisaties, zoals FF of kennisinstellingen, op te volgen en concreet te vertalen naar relevante informatie voor de biologische voedingsindustrie. Door een of meerdere contactperso(n)en in te schakelen, kan de huidige drempel verlaagd worden zodat ook de kleine ondernemingen actief in biologische voedingsverwerking gebruikmaken van de mogelijkheden die verschillende organisaties vandaag aanbieden. Daarnaast kan de technologische knowhow en kennis nog beter geïnventariseerd en verspreid worden.

Acties:

- 1- Bedrijven doorverwijzen naar de geschikte kennispartner voor het beantwoorden van specifieke vragen.
- 2- Bedrijven aanmoedigen om deel te nemen aan projectoproepen en collectief onderzoek naar specifieke uitdagingen, hindernissen en opportuniteiten van biologische voeding stimuleren.

- 3- Een collectief onderzoeksvoorstel indienen rond een specifieke tak in de biologische verwerking. In ons project werd duidelijk welke ondernemers hieraan actief willen meewerken. We brachten ook in kaart welke technologische vragen er aanwezig zijn in de verschillende sectoren.
- 4- De publicaties over onderzoek relevant voor de verwerking van biovoeding inventariseren en goed beheren.
- 5- Betere en meer gerichte doorstroming relevante publicaties:
 - a. rubriek op de website
 - b. terugkerende rubriek in de nieuwsbrief
- 6- Deelnemen aan (inter)nationale events, congressen en projecten of ledenparticipatie stimuleren (en eventueel vergoeden).
- 7- Een platform met onderzoekers actief in de voedingstechnologie organiseren. Deelnemers aan het platform kunnen zijn: BioForum, Flanders' FOOD, onderzoekers uit ILVO, UGent, KU Leuven, Vrije Universiteit Brussel, VITO, KATHO, HoGent ... maar ook overheden. Het platform heeft een parallelle werking met NOBL (www.nobl.be). Het platform opereert onafhankelijk van NOBL maar er wordt wel gezorgd voor voldoende terugkoppeling tussen beide platformen.

Taken van het platform:

 - i. overleg rond en uitwisseling van relevante informatie uit de onderzoeks- en ondernemerswereld
 - ii. overleg rond interessante onderzoeksprojectoproepen
 - iii. organisatie jaarlijks seminarie of bedrijfsbezoek met 'innovatie' en 'onderzoek' als insteek
- 8- Bezoeken aan bedrijven en kennisinstellingen organiseren.

OD 2: Ondernemerschap stimuleren en professionalisme verhogen

De biosector wordt gekenmerkt door een groot aantal zeer kleine kmo's, vaak familiebedrijven met maximaal een vijftal werknemers. De kleinschaligheid van de onderneming is vaak een drempel voor groei. Om groei te realiseren, is een zeker professionalisme of ten minste ruimte voor professionalisering noodzakelijk. Een grote retailer zal immers pas interesse hebben voor producten als de leverancier professioneel genoeg werkt. Ook de logistiek moet op een professionele manier georganiseerd worden wil ze rendabel zijn.

De juiste kennis moet op een efficiënte manier bij de verwerkers komen om zaken te professionaliseren.

Acties:

- 1- Noden voor opleidingen inventariseren.
- 2- Spreekbeurten, opleidingen, bezoeken en workshops (gegeven door experts) rond de thema's van ondernemerschap, buitenlandse markten, BRC ... organiseren voor de leden.

3- Samenwerken met erkende opleidingscentra.

4- Behoeften naar samenwerkingen op het vlak van logistiek inventariseren.

OD 3: De biologische voedingsindustrie omzetten in cijfers

Er is te weinig cijfermateriaal beschikbaar over de biologische verwerking in Vlaanderen.

Het correct in kaart brengen van de huidige situatie is noodzakelijk om de doelgroep efficiënt te bereiken en om de juiste te keuzes te maken in doelstellingen en acties. Door bio om te zetten in meerdere cijfers (omzetten, tewerkstelling, winsten, productie, import, export, etc.) en dit cijfermateriaal kritisch te beoordelen/vergelijken, kunnen we op een efficiënte manier de sector doorlichten. Dit is een absolute noodzaak om zich te kunnen meten met de conventionele voedingssector.

Informatie over de markt in Vlaanderen is ook relevant voor ondernemers die zo hun innovatiebeleid beter kunnen afstemmen.

Een goede indeling van de sector is ook noodzakelijk om op een gerichte manier communicatie te kunnen voeren.

Acties:

1- Overleg met bevoegde overheden: Administratie Duurzame Landbouw (ADLO) en FOD Financiën.

a. betere inventarisatie van cijfers over de biologische voedingsindustrie

b. verwerken van het cijfermateriaal

2- Overleg met GfK.

3- Verdere uitwerking van de marktstudies:

a. samenwerkingen met consultants

b. samenwerkingen met universiteiten; bachelor/masterproeven

Fotograaf: Joachim Dewilde
Bedrijf: De Trog



OD 4: Biologische producten verwerken tot voedingsproducten in flexibele werkplaatsen of micro-economieën

Een flexibele werkplaats houdt in dat producten in kleine hoeveelheden afgenomen kunnen worden van verschillende ondernemers en deze op verschillende manieren verwerkt kunnen worden tot een eindproduct. Voorbeelden van flexibele werkplaatsen zijn sociale werkplaatsen of mobiele verwerkingsinstallaties (fruitpers, slachterij, beenhouwerij ...).

Overschotten of primaire producten (melk, groenten en fruit, vlees etc.) of nevenstromen hebben een relatief beperkte houdbaarheid. Tijdens het oogstseizoen bijvoorbeeld zijn er vaak kleine overschotten van welbepaalde groenten of fruit. Daarnaast zijn er ook de groenten en fruit die niet geschikt zijn voor de verse markt, namelijk de tweede keus groenten en fruit. Dit zijn interessante grondstoffen om verder te verwerken in een product (zuivel en kazen, soepen, sauzen, diepvriesproducten, conserven, kant-en-klare maaltijden, confituren, sappen, siropen) met een verlengde houdbaarheid.

Helaas beschikken veel **(landbouw)bedrijven** niet over een verwerkingsinstallatie of zijn zij te klein om zware investeringen te doen. Voor deze landbouwbedrijven zou het nuttig zijn mochten er flexibele verwerkingseenheden bestaan waar hun producten verder verwerkt kunnen worden in plaats van gevaloriseerd te worden als veevoeder of compost.

Ook in de vleessector zou een mobiele eenheid een interessante optie zijn. Veehouders zijn verplicht hun vlees te laten slachten in een slachthuis erkend door een controleorganisme bevoegd voor biocontrole. Deze zijn echter beperkt waardoor het voor producenten logistiek vaak onhaalbaar is om hun vee op een biologische manier te slachten.

Heel concreet is er ook het maatschappelijke aspect binnen de biologische voedselproductie in Vlaanderen. Maatschappelijke duurzaamheid is een van de basispijlers bij biologische productie en verwerking en vertaalt zich in een groot engagement van verschillende ondernemers om te investeren in werkgelegenheid voor personen die elders niet terecht kunnen op de arbeidsmarkt.

Biologische landbouw en verwerking worden in verschillende gevallen al gekoppeld aan sociale tewerkstellingsprojecten en sociale economieën. Ook voor deze bedrijven en werkplaatsen is innovatie onontbeerlijk. De praktijk toont aan hoe technologische innovatie gekoppeld kan worden aan maatschappelijke innovatie. Algemeen is de productie van voedingsproducten voor de sociale economieën nog een onbekend terrein. Dit betekent dat er groeimogelijkheden bestaan en dat er een potentieel is tot samenwerking.

Acties:

- 1- Haalbaarheidsstudies opstellen rond de installatie van mobiele verwerkingsunits.
- 2- BioForum Vlaanderen gaat samen met de sociale economieën na of zulke projecten haalbaar zijn. Zowel marktintroductie als product- en procesinnovatie zijn hiervoor van belang.
- 3- Potentiële reststromen in kaart brengen.
- 4- De volledige keten sensibiliseren:
- 5- overlegmomenten met de sociale economieën
 - a. overlegmomenten met de verdelers en supermarkten

- b. overlegmomenten met Voedselteams
- c. overlegmomenten met ondernemers in de biologische voedingsverwerking

OD 5: Nevenstromen valoriseren

Uit de bedrijfsbezoeken blijkt dat de reststromen vandaag vooral worden gevaloriseerd als veevoeder voor de veehouders in de buurt van het bedrijf of vergist voor groene energie. Toch zijn alle ondernemers vragende partij om op zoek te gaan naar manieren om deze reststromen beter te valoriseren omdat dit kan leiden tot een rendabelere en duurzamere productie.

Deze OD heeft een gelijkaardige reden als de vorige OD, maar nu ligt de focus meer op het zoeken en opzuiveren van bioactieve of specifieke componenten relevant voor andere sectoren zoals de cosmetische of farmaceutische.

In OD 1 beschreven we de algemene problematiek van geringe participatie aan wetenschappelijk onderzoek. Momenteel verrichten verschillende kennisinstellingen onderzoek naar de valorisatie van de nevenstromen, vaak via dure bilaterale overeenkomsten. In 2012 is het ILVO gestart met een uniek project (GeNeSys) waarbij in de eerste plaats een actieve deelname van de biologische verwerkers wordt verwacht in plaats van een grote financiële investering. Het is een cocreatief project. In dit project wordt zowel een methodologische als een inhoudelijke probleemstelling onderzocht en tracht men beide op een geïntegreerde manier aan te pakken.

Acties:

- 1- Communiceren over de ontwikkelingen op gebied van valorisatie van plantaardige en dierlijke stromen afkomstig van de verschillende kennisinstellingen (VITO, ILVO, etc.)
- 2- deelnemen aan events, lezingen, etc.
- 3- informatie over relevante publicaties, events, etc. omtrent dit thema doorsturen naar de (specifieke) leden via e-mailing, website, webagenda ...
- 4- Leden sensibiliseren om actief deel te nemen aan het multistakeholdersproces van het **GeNeSys**-project (ILVO).

OD 6: Marktonderzoek opvolgen

Kennis over het huidige maar ook het toekomstige aankoopgedrag is interessant. Het kan een basis zijn voor productinnovatie bij ondernemers maar deze kennis is ook belangrijk om de communicatie en marketing af te stemmen op de consumenten en hen zo beter te bereiken. Aangezien het groeipotentieel het grootst is bij de huidige medium consument (koopt sporadisch bio) lijkt dit de doelgroep waarop moet gefocust worden.

Uit verschillende enquêtes kan geconcludeerd worden dat de perceptie van de consument over biologische voeding positief is.

De **perceptie** van de consumenten inzake de verschillen tussen biologisch en gangbaar leidt vaak wel tot een **subjectieve meerwaarde**. Wanneer de wetenschappelijke literatuur geen uitsluitsel geeft over de meerwaarde van bio, antwoordt de consument positief op de stellingen. Met andere woorden: bio geniet momenteel het voordeel van de twijfel. Uit verschillende studies is toch gebleken dat consumenten bewust biologische voeding kopen omwille van vooral (hun) gezondheid, het milieu en de smaak. Consumenten verwachten nu eenmaal dat biologische producten gezonder zijn omdat het productiesysteem erachter als gezonder wordt beschouwd.



OD 7: Omschakeling van verwerkers tot biologische verwerkers

De vraag naar biologische producten is nu vaak groter dan het aanbod. Enerzijds zijn er de beperkingen op het aanbod door het beperkte aanwezige biologische landbouwareaal in Vlaanderen. Anderzijds zijn er binnen de verwerkende voedingsindustrie nog heel wat groeimogelijkheden. Die groei is pas mogelijk als meer verwerkers zich richten op biologische verwerking. De omschakeling moet gericht gebeuren en rekening houden met de verschillende spelers in de keten.

Acties:

- 1- Bio promoten bij gangbare ondernemers:
 - a. samenwerken met Fevia over seminars
 - b. opleidingen organiseren voor bedrijven die willen omschakelen en intrede vinden bij bestaande opleidingscentra
 - c. resultaten van de consumentenonderzoeken en het cijfermateriaal publiceren/presenteren
 - d. focus op ondernemers met klein aandeel bio
 - e. aanwezigheid op relevante beurzen
- 2- BioForum Vlaanderen bezoekt gangbare ondernemers.
- 3- Bio zoekt Keten voortzetten en daarbij verschillende ketenprojecten ontwikkelen.
- 4- Werking rond catering voortzetten en daarbij focussen op het in contact brengen van afnemers en leveranciers.

OD 8: Duurzaamheid van de biologische verwerking

Uit de SWOT blijkt dat de verwerker zichzelf ziet als een duurzame ondernemer, ook de consument verwacht dat biologische producten op een duurzame manier worden geproduceerd. De duurzaamheidsinitiatieven in de conventionele voedingsindustrie kunnen wel een bedreiging vormen voor de biologische voedingsindustrie omwille van hun impact. De biologische voedingsindustrie kan zich niet permitteren zichzelf niet kritisch door te lichten op het vlak van duurzaamheid.

Acties:

- 1- Verwerkers actief in de biosector sensibiliseren.
- 2- Opleidingen en informatiesessies rond duurzaamheid en verschillende duurzaamheidsaspecten organiseren.
- 3- Europese samenwerkingen aangaan rond verduurzaming van de biosector.

OD 9: Samenwerking BioForum Vlaanderen - supermarkten (ketenprojecten)

Uit de SWOT blijkt dat supermarkten op zoek zijn naar biologische en/of lokale producten en dat er bij sommige marktdeelnemers zeker een wil is om een assortiment voor supermarkten te produceren. Wel blijkt dat zowel bij de aankopers van supermarkten als bij de ondernemers heel wat kennis over mogelijke samenwerkingen ontbreekt.

Acties:

- 1- Naar supermarktaankopers:
 - a. de aankopers inventariseren
 - b. SWOT aankopers
 - c. resultaten van de consumentenonderzoeken en het cijfermateriaal publiceren/presenteren
 - d. aankopers sensibiliseren voor bio
- 2- Per productcategorie werkgroepen oprichten met zowel vertegenwoordigers uit de supermarkten als verwerkers (ketenbegeleiding).
- 3- Communicatie naar de leveranciers/verwerkers rond werking van supermarkten.




COLOFON

- Redactie:** Elke Denys, Timothy Lefeber, Marc De Loose, Katleen Coudijzer
Met dank aan: Dries Verdonck, Kaat Meervis, Fien Dobbelaere
Eindredactie: Frederika Hostens
Layout: Ogly Doglin
Fotografie: Lisa Develtere, Joachim Dewilde
V.U.: Kurt Sannen, Asdonkstraat 49, 3294 Molenstede.

Dit is een eenmalige uitgave van BioForum Vlaanderen vzw. BioForum vzw wordt mede ondersteund door de Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling, van het Departement Landbouw en Visserij.

BioForum Vlaanderen
Quellinstraat 42
2018 Antwerpen
www.bioforumvlaanderen.be
www.biomijn Natuur.be

Met steun van de
Vlaamse overheid 

Dit onderzoek kwam tot stand met de steun van het Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie. Dit onderzoek was een samenwerking tussen BioForum Vlaanderen vzw, het Instituut voor Landbouw- en Visserij Onderzoek, Flander's FOOD en het Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie.