



WELKOM

Ontwikkeling biologische markt in
België
24-01-2019

Caroline Schauvlieger (BE)



BELGIË

- Wie zijn we?
- Ontwikkeling en omzet biologische landbouw in België
- Afzetkanalen en productgroepen
- Wat zijn de belangrijkste trends?
- Kansen voor Nederlands bedrijfsleven
- Do's+ don'ts



BELGIË

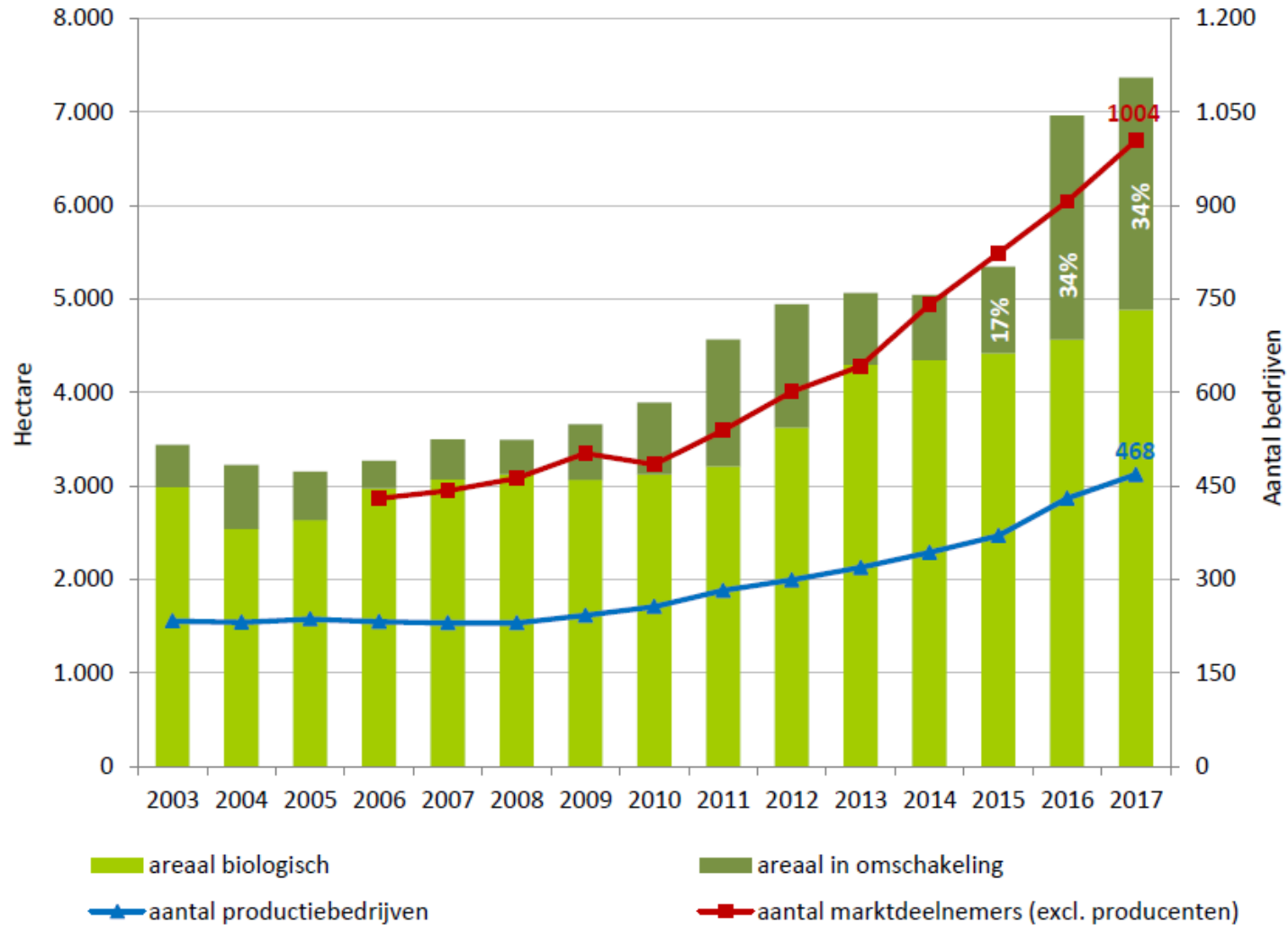
Nico van Opstal: Landbouwraad België en Luxemburg
(2 landen maar 5 regio's!)

Caroline Schauvlieger: Beleidsmedewerker BE + LUX

- Onderdeel van landbouwattachénetwerk (LAN) vanuit ministerie LNV en RVO: handelsbevordering
- Beleidsmatige samenwerking op gebied van agrarische thema's



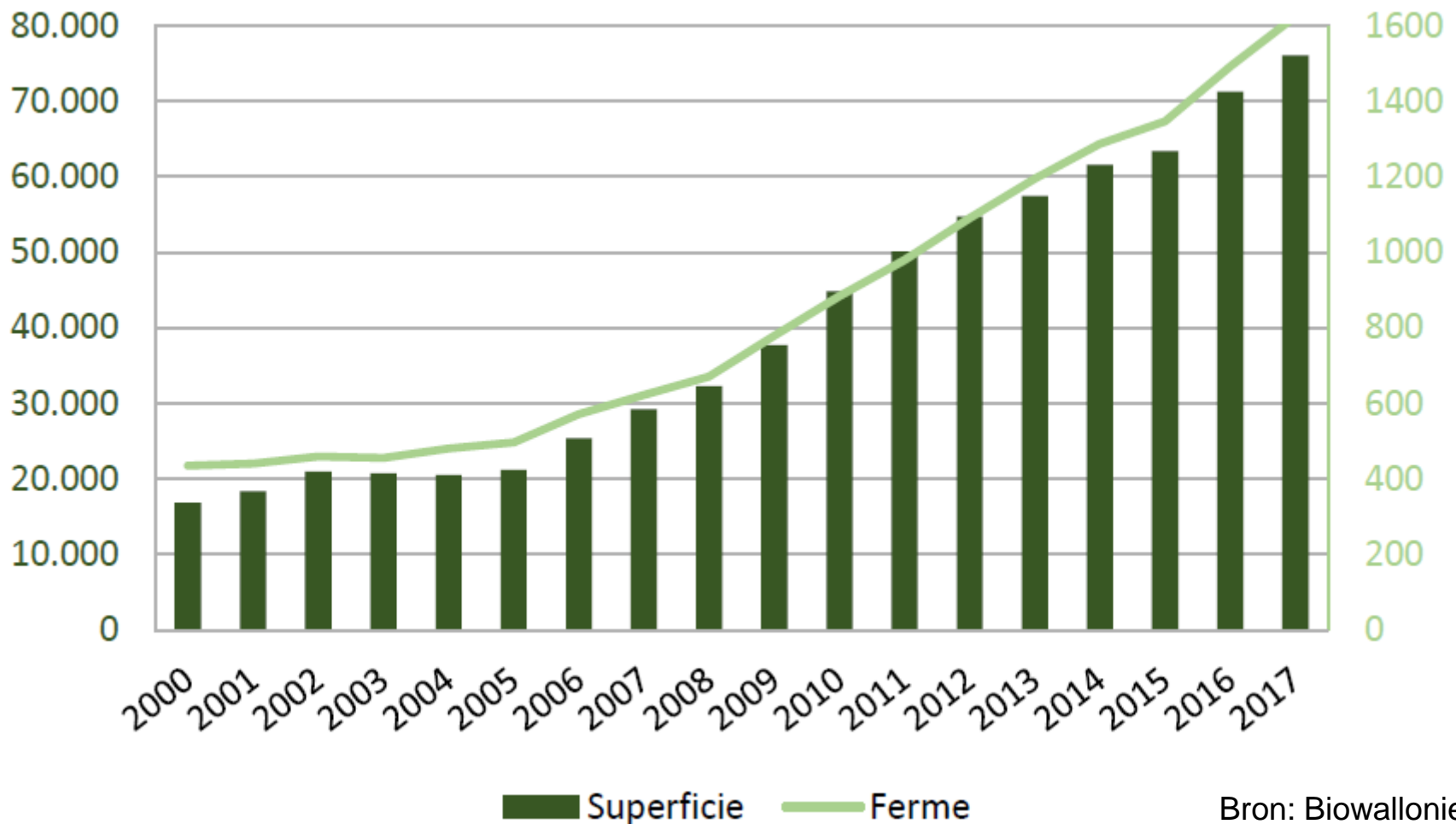
Ontwikkeling biologische landbouw VLA



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Certisys, TÜV Nord Integra en Quality Partner

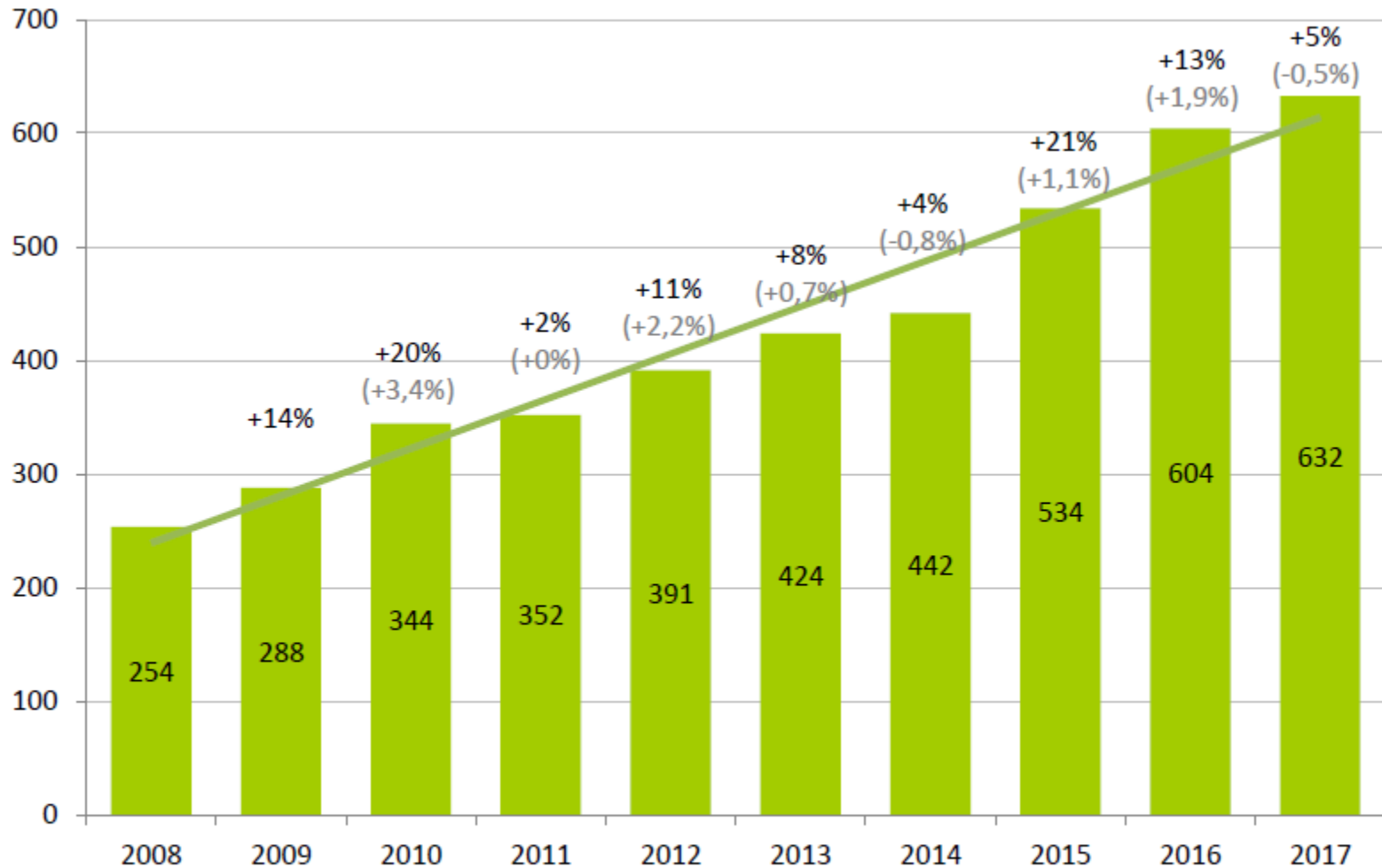


Ontwikkeling biologische landbouw WAL





Ontwikkeling bestedingen bio BE

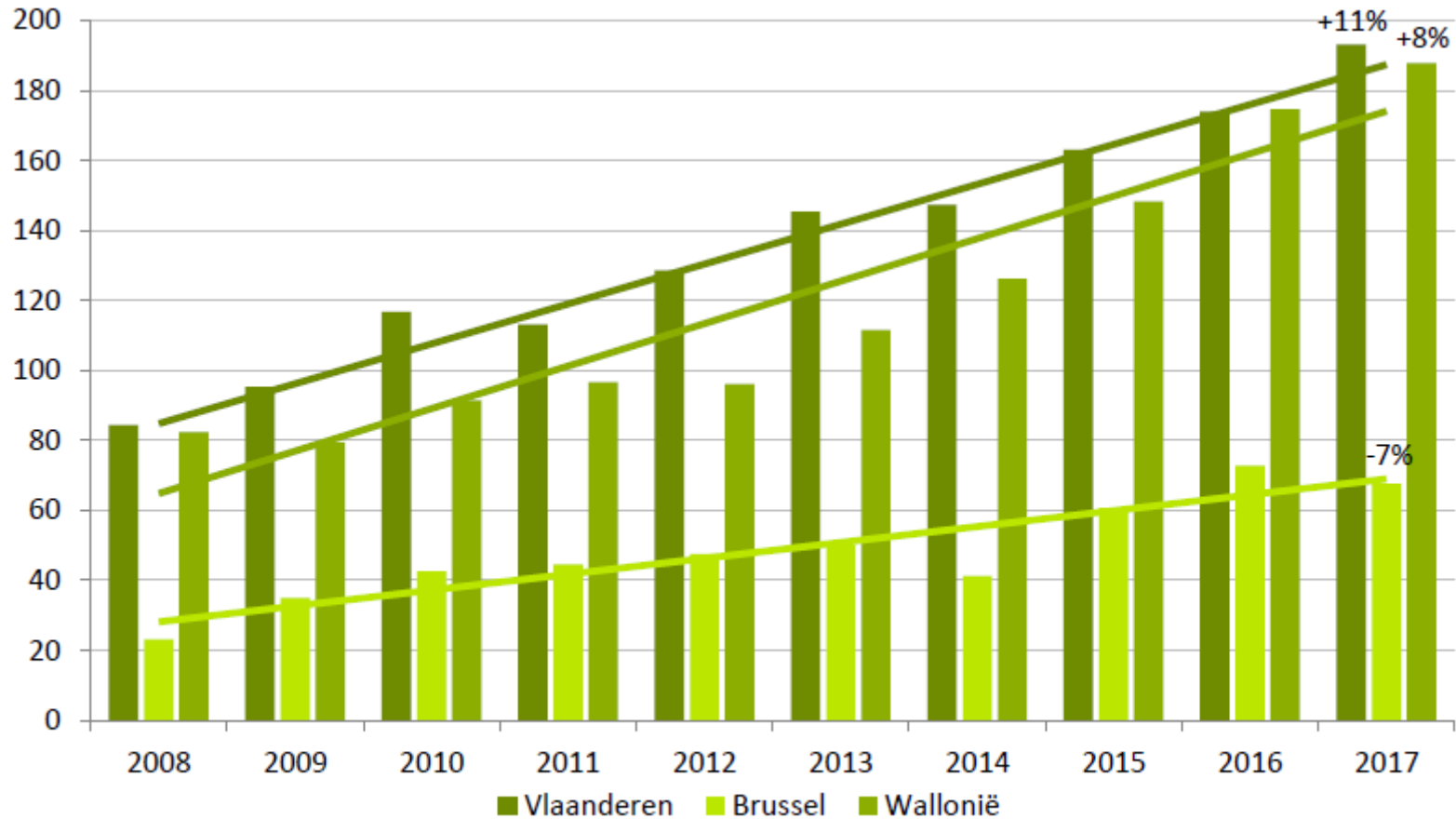


Bron: GfK Belgium voor VLAM

(* totaal bio: voeding (vers, diepvries en kruidenierswaren), dranken, drogmetica en non-food
Tussen de haakjes wordt de evolutie van de totale FMCG weergegeven



Ontwikkeling bestedingen bio BE – regio's

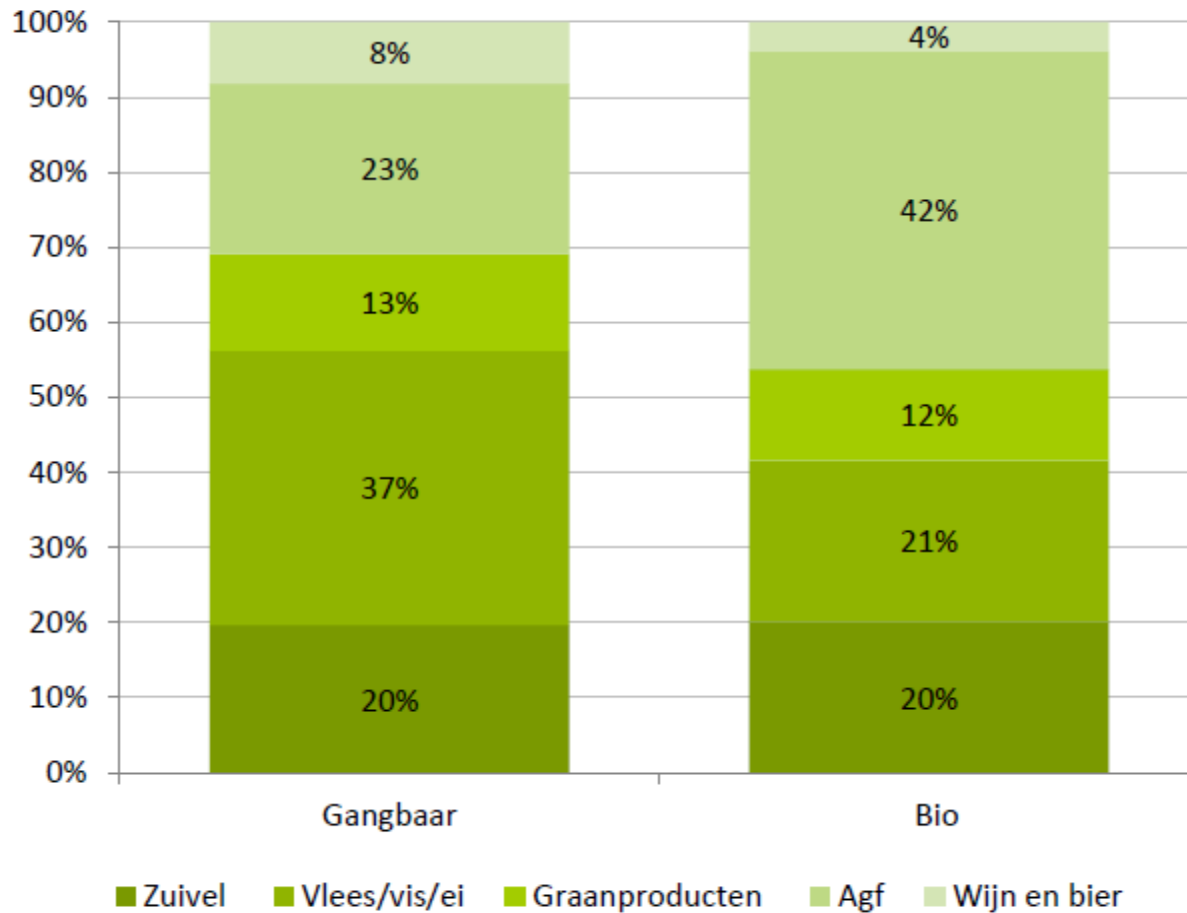


Bron: GfK Belgium voor VLAM

Verse voeding incl diepvries- en kruidenierswaren



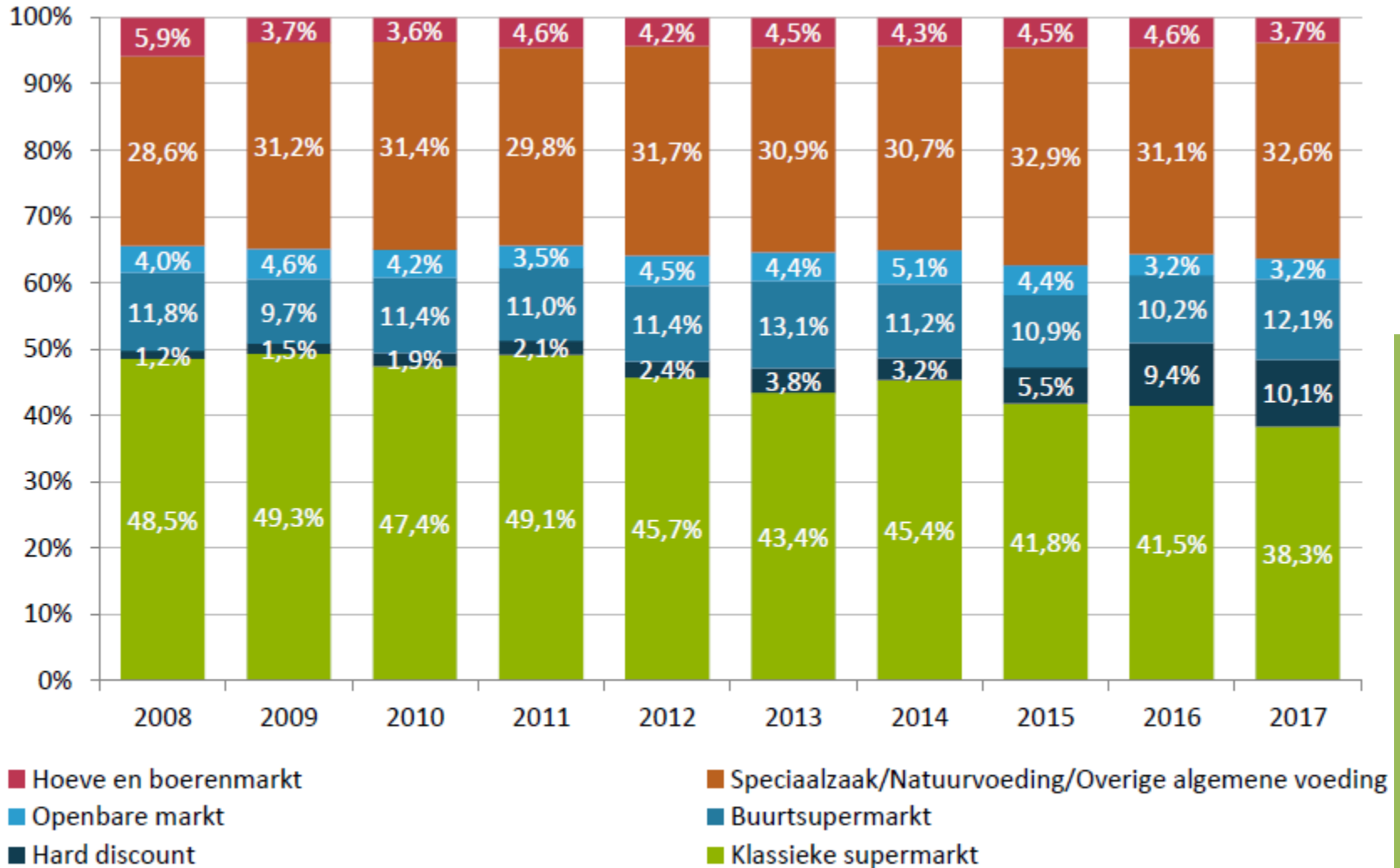
België – belangrijkste productcategorieën



Bron: GfK Belgium voor VLAM



België – kanalen





BIJZONDERHEDEN BE BIOLOGISCHE SECTOR



- Brancheorganisaties hebben een sterke positie met eigen keurmerk (Biogarantie) en strengere duurzaamheidseisen
- Strategisch plan biologische landbouw VLA (5j): engagement Minister én sector, hele keten
- Meerdere erkende controle organen
- Subsidies (bio zoekt boer, bio zoekt keten, onderzoek, bedrijfsnetwerken, VLAM sectorgroep bio, bedrijfsadvisering, VLIF...)



TRENDS

- Biologisch steeds meer in discounters (Aldi, Lidl) te vinden
- Bio is geen 'rariteit' meer: 9/10 BE kopen bio
- Bio-assortiment steeds groter, ketens breiden uit
- Biovar.be: grootste varkensbedrijf, initiatief kweker, slachter en retail



KANSEN VOOR NEDERLANDS BEDRIJFSLEVEN

- Aanbod voldoet niet aan vraag. Lege schappen! Veel import nodig (helpt van varkensvlees)
- Frisdranken
- Nederland is ook lokaal
- Groot deel besteedbaar inkomen gaat naar voeding en NA dranken (13,4%)
- Culinair land – verhaal achter voeding
- Bio in WAL kantines
- Diepvriesproducten
- Hollandstand BioXpo Brussel, 13-14 oktober 2019
- Zie www.biobedrijvengids.be



DO'S EN DON'TS

Algemeen Dagblad 12-05-2015 (Pagina 18)

Haast Nederlanders bevalt Belg niet 'Niet al bij de soep zakendoen'

ROTTERDAM Nederlandse bedrijven richten de blik zuidwaarts. Ahold praat met het Belgische supermarktconcern Delhaize en KPN ziet een huwelijk met het Belgische telecombedrijf Proximus wel zitten. Maar dat had KPN-topman Eelco Blok nu juist weer niet zó moeten zeggen.

PEET VOGELS

In een interview met een Nederlandse krant aangeven dat je een samengaan met je Belgische collega wel ziet zitten. Dat is weer typisch een staaltje Nederlandse arrogantie waar ze in België absoluut niet van houden. Want die Nederlander vertelt de Belgen wel even hoe het volgens hem moet gaan.

Het cliché van de botte Hollander en de timide Belg geldt, met de nodige nuances, nog steeds we

draait om cultuur bij de vraag of zakendoen slaagt of mislukt. En die verschillen zitten diep."

Wouters wijst op KPN. „Dat bedrijf heeft al eerder een scheve schaats gereden. In 2001 mislukte de fusie met Belgacom vanwege cultuurverschillen. Lees de arrogante houding van de Hollanders."

Zaken doen lijkt zo gemakkelijk. Nederlanders en Vlamingen spreken dezelfde taal en de banden zijn nauwde

drijven overgenomen. Zo hebben de Belgen het merendeel van de Nederlandse kranten in hun bezit. Omgekeerd hebben Nederlandse retailers als Blokker, Hema of Kruidvat al veel winkels in België. Nederlanders hebben vaak veel te veel haast als het om zakendoen gaat, weet Vansteenkiste. „In België moet je eerst het vertrouwen winnen. Een Nederlander geeft 75 procent vertrouwen aan iemand met een goed verhaal die hij niet kent. Een Belg maar 25 procent. Je moet eerst aan vertrouwen werken en dan pas over zaken beginnen."

Soep

Daar komt de fameuze eetcultuur van de Belgen weer om de hoek kijken. „Nederlanders weten dat en boeken een goed restaurant. Dat vinden de Belgen geweldig. Maar



Koninkrijk der Nederlanden



'Het gaat hier net even anders'

Do's and don'ts voor succesvol
zakendoen in België



MEER INFORMATIE?



www.agroberichtenbuitenland/landeninformatie/belgie

bru-lnv@minbuza.nl