

Kansen korteketenproducten

30 maart 2021, Gemma Tacken



Inhoudsopgave

- Voedselconsumptie totaal
- Definitie korte keten
- Beleid korte keten producten
- Marktaandeel
- Bevorderen marktaandeel
- Conclusies



17,1 MILJONEN INWONERS

OMZET ETEN EN DRINKEN 2018
61,7 MILJARD EST
 (incl. BTW), zonder non-food
+3,7%

Bedragen zijn verwachte omzetten in 2018 in miljoenen euro's, stoplichtjes geven de trend weer voor 2019



OUT OF HOME-KANALEN
 19.993 MILJOEN

Klassieke Horeca	Catering	Gemak
10.224 mln	3.352 mln	6.417 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
Restaurants 4.425 mln	Bedrijven 1.634 mln	Fastservice 2.737 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
Drankensector 1.684 mln	Instellingen 1.214 mln	FS in vervoer 570 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
Logies 1.893 mln	Onderwijs 257 mln	FS in retail 1.350 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
Leisure 2.223 mln	Inflight 247 mln	Pompshops 1.760 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
	Bezorgen* 1.550 mln	
	○○○○●	



AT HOME-KANALEN
 41.712 MILJOEN (excl. non-food en levering horeca)

New Retail	Supermarkt	Speciaalzaak
3.170 mln	32.682 mln	5.860 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
Real Food 342 mln	AH + XL 11.470 mln	Slijterijen 1.675 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
Avond/Gemak 550 mln	Jumbo 6.180 mln	Bakkerijen 1.240 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
Online/Pick-up 1.490 mln	Plus 2.170 mln	Slagerijen 920 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
Food/Non-food 990 mln	Ov. Superunie 7.750 mln	AGF-zaken 370 mln
○○○○●	○○○○●	○○○○●
	Hard Discount 5.230 mln	Markt/Boer 1.535 mln
	○○○○●	○○○○●
	Overige 83 mln	Overige 322 mln
	○○○○●	○○○○●

Grossiersrol van Foodretail**
 in totaal 605 mln

○○○○●

Figuur 4.1 Foodomzet overzicht 2017
 Bron: FSIN.

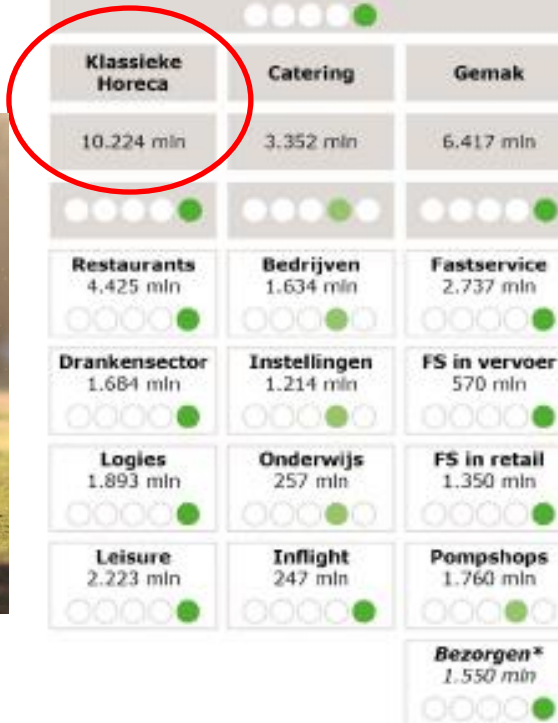
17,1 MILJONEN INWONERS

OMZET ETEN EN DRINKEN 2018
61,7 MILJARD EST
 (incl. BTW), zonder non-food
 +3,7%

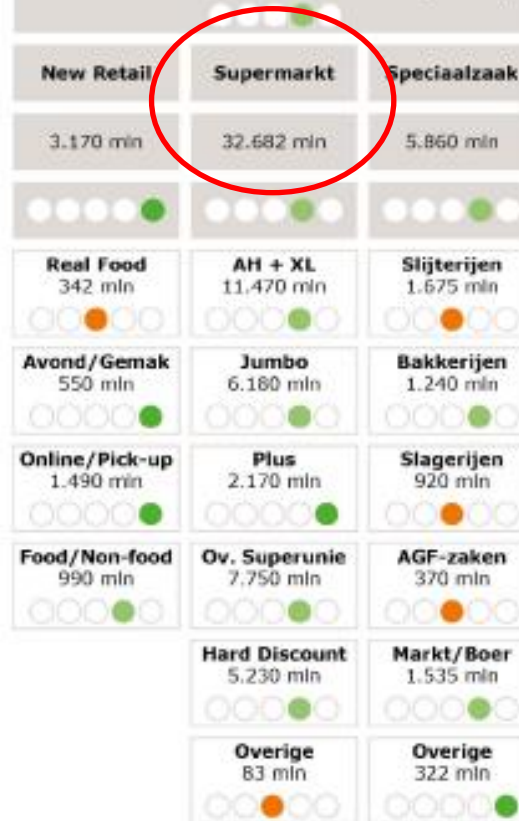
Bedragen zijn verwachte omzetten in 2018 in miljoenen euro's, stoplichtjes geven de trend weer voor 2019



OUT OF HOME-KANALEN
 19.993 MILJOEN



AT HOME-KANALEN
 41.712 MILJOEN (excl. non-food en levering horeca)



Figuur 4.1 Foodomzet overzicht 2017
 Bron: FSIN.

17,1 MILJONEN INWONERS

OMZET ETEN EN DRINKEN 2018
61,7 MILJARD EST
 (incl. BTW), zonder non-food
 +3,7%

Bedragen zijn verwachte omzetten in 2018 in miljoenen euro's, stoplichtjes geven de trend weer voor 2019



OUT OF HOME-KANALEN
 19.993 MILJOEN



AT HOME-KANALEN
 41.712 MILJOEN (excl. non-food en levering horeca)



Grossiersrol van Foodretail**
 in totaal 605 mln

Figuur 4.1 Foodomzet overzicht 2017
 Bron: FSIN.

Europese definitie

- 'Korte toeleveringsketen: een toeleveringsketen bestaande uit een beperkt aantal marktdeelnemers die streven naar samenwerking, plaatselijke economische ontwikkeling en nauwe geografische en sociale betrekkingen tussen producenten, verwerkers en consumenten' (Verordening (EU) nr. 1305/2013, artikel 2 m).

Later werd de EU-definitie verder aangescherpt naar:

- 'geen of maximaal één ketenpartij tussen de landbouwpartij en de consument aanwezig' (Commission 2014, Article 11).



Nederlandse realiteit

'Korte toeleveringsketen:

een toeleveringsketen bestaande uit een beperkt aantal marktdeelnemers die streven naar samenwerking, plaatselijke economische ontwikkeling en nauwe geografische en sociale betrekkingen tussen producenten, verwerkers en consumenten, waarbij er geen **of maximaal twee ketenpartijen tussen de boer en de consument** aanwezig zijn en waarbij de boer als leverancier van het product herkenbaar is voor de consument.'



Beleid afnemers op korte keten producten

Afdeling inkoop



Duurzaamheid



Korte keten



Versus

Stafafdeling duurzaamheid



Korte keten

Geschatte marktaandeel korte keten

Geschatte omzet voeding korte ketens
€2,2 miljard
3-4%
van totaal NL (€60 miljard)

Bedragen zijn verkregen op basis van kwalitatieve informatie, het marktaandeel korte ketens is een zeer ruwe inschatting en alleen indicatief.

Buitenshuis
€583 miljoen

Horeca
€474 miljoen

Catering
€109 miljoen

Voor thuis
€1,6 miljard

Supermarkt
€1,3 miljard

Boerderijwinkel
€266 miljoen

Speciaalzaken
€70 miljoen

Overig
€14 miljoen

Waar lopen aanbieders tegenaan? (1)

- Een retailer, een horecaketten of cateraar die zich tegen alles indekt met procedures
- Vraag naar een 24/7 bestelsysteem dat professioneel moet zijn met professionele facturering
- Logistieke slots bij distributiecentra of afleveradressen
- Alle marketing en storytelling is voor rekening van de aanbieder



Waar lopen aanbieders tegenaan? (2)

- Afnemers vinden het product nog niet klaar voor verkoop
- Mismatch in volume
- Jaarrond leveren
- Marketing en storytelling is duur
- Bewijs maar eens dat jou product duurzamer, kwalitatief beter of verser is dan reguliere producten



Waar lopen aanbieders tegenaan? (3)

- Verbinding met de regio is erg belangrijk, maar verkleint je afzetgebied
- Motieven afnemer en aanbieder zijn verschillend: kostenbesparen vs meer opbrengst
- Centrale aansturing vs regionale behoeften
- Definitie lokaal is niet altijd gelijk: supermarkten zien NL al als lokaal, toeleverancier regio of provincie

Waar lopen aanbieders tegenaan? (4)

- Lokaal is er persoonlijke verbinding tussen boer en afnemer, landelijk veel minder
- Gelderland heeft veel franchisenemers in supermarkten en zelfstandig ondernemers in de horeca
- Gelderland heeft veel verblijfsrecreatie
- Gelderland heeft tussenpartijen die de gewenste professionalisering kunnen bieden

3 belangrijke stappen te zetten

- Aanbieders kunnen zich verder professionaliseren
- Consumenten aansporen in Nederland beschikbare seizoensgebonden producten.
- Bewustwording van verkoopkanalen over hoe zij korte ketens kunnen integreren in hun bestaande systemen en manier van werken.



Hartelijk dank
voor jullie
aandacht

Victor, Lusine, Patricia,
Joris en Gemma

Meer informatie:
gemma.tacken@wur.nl

