



Rabobank



Rabobank Cijfers & Trends BrancheBarometer

Brood nodig!

Als ambachtelijke bakker bakt u elke dag met grote toewijding het lekkerste brood. In de supermarkt is brood een publiekstrekker. Als ambachtelijke bakker creëert u échte beleving. De consument is grillig, de markt is uiterst competitief, maar biedt voldoende kansen. Is uw businessmodel bestendig voor de komende jaren? Of moet u op onderdelen nog kneden?

Perspectief

Broodmarkt

De Nederlandse broodmarkt kent de komende drie tot vijf jaar nauwelijks tot geen volumegroei. Het sentiment in de markt en de prognose voor de komende jaren zijn voldoende. De totale broodmarkt is ongeveer €3,5 miljard groot. In de keten zijn supermarkten dominant. Via de supermarkt vindt grofweg 75% van het brood zijn weg naar de consument. Dit aandeel groeit nog altijd. De warme bakker en bakkerijketens verzorgen 15%. De resterende 10% wordt gerealiseerd door food-service-kanalen. Brood is voor supermarkten een uiterst belangrijk element in het versassortiment. Het gaat om het verleiden van de hybride consument. Gezond, gemak, verantwoord, duurzaam en een groot assortiment zijn geen trends meer, maar basisvoorwaarden.

Gewijzigd eetpatroon

Brood blijft belangrijk als component in onze maaltijd. Het assortiment dijt uit met bijvoorbeeld spelt, desem en Marokkaans brood. Steeds vaker wordt er een directe link gelegd tussen brood en gezondheid. De manier waarop we brood consumeren wijzigt. Vaste patronen worden doorbroken door meerdere eetmomenten per dag. Het moment van aankoop valt steeds vaker samen met het moment van consumptie. Kleine verpakkingen, 'bake-off', 'ready to eat' en 'take away' -producten winnen marktaandeel. En de consument deelt ervaringen via social media.

Kracht van het ambacht

De ambachtelijke bakker moet uitblinken met onderscheidende producten, een authentiek verhaal en behulpzaam ('kundig') personeel op de winkelvloer. Het creëren van een belevingsomgeving waarin alle zintuigen worden geactiveerd. Alleen dan zal de consument de ambachtelijke bakkerij bezoeken en de verleiding van de supermarkt en online winkels kunnen weerstaan. Het echte ambacht blijft belangrijk. Het is van belang dat de uittredende generatie de verantwoordelijkheid neemt om het klassieke vakmanschap door te geven aan de nieuwe generatie bakkers.



VOLUME



SENTIMENT



PROGNOSE

Trends

- Veranderend eetpatroon;
- Focus op gezondheid, gemak en transparantie;
- Aandacht voor verse (brood)producten in supermarkten.

Kansen en bedreigingen

- Macht van supermarkten;
- Hybride gedrag van consumenten;
- (Regionale) producten voor nichemarkten, met nadruk op authenticiteit en gezondheid;
- Schommelingen in resultaat door prijsvolatiliteit van grondstoffen;
- Ambachtelijk kennisniveau en vakmanschap van bakproces daalt.

Blog door: Hans van Haaren, Sectormanager Food

Fabrieksbrood

Heeft u wel eens deelgenomen aan een consumentenpanel? Met een blinddoek om ruiken, proeven en vervolgens een meedogenloos oordeel vellen? Vanmiddag waren mijn kinderen het slachtoffer. Tijdens de lunch heb ik met een eenvoudige test de smaakpapillen van deze nieuwe generatie uitgedaagd om brood te keuren. Het brood van de industriële bakkerij kreeg zonder enige twijfel en met veel overtuiging het etiket 'ambachtelijk' opgeplakt. Een compliment van dit kritische publiek voor de bakker die ik gisteren heb ontmoet. Fabrieksbrood dus! Uitgebalanceerde technologie, een innovatief productieproces en kraakheldere managementrapportages. Per uur 6.000 broden uit de oven, van een constante kwaliteit. Dat zag ik in de industriële bakkerij, die door mijn kinderen als ambachtelijk wordt aangemerkt. Maar ik zag ook bevoegenheid, passie, nauwelijks additieven en een authentiek bakproces.

Verlanglijstje

De supermarkt pakt een steeds grotere hap uit de broodmarkt en deze retailer heeft een bijna oneindig verlanglijstje. Frequentie van leveren, diversiteit in het assortiment, traceerbaarheid, prijs, et cetera. Om voldoende balans in de broodketen te behouden zijn consolidatie en schaalvergroting in het businessmodel van een bakkerij een niet te stoppen trend.

Een mooie bijkomstigheid is dat innovatie en R&D-professioneel worden aangepakt. Vernieuwing waardoor bijvoorbeeld de geografische markt groter wordt. 'Frozen bakery' is hiervan een goed voorbeeld.

Broodwinning

Is dit het einde van de ambachtelijke bakkerij aan het dorpsplein? Wordt het keihard werkende bakkersechtpaar van hun broodwinning beroofd? Elke dag opnieuw staan zij met een grote bevoegenheid voor dag en dauw voor u in de bakkerij. Fantastische producten met prachtige ingrediënten. U proeft de liefde voor het vak. Als ik in mijn glazen bol kijk zie ik het antwoord, maar ik verklap het niet.

Bakt u echt het lekkerste brood? En durft u de uitdaging aan? Ik kom graag met mijn consumentenpanel bij u langs.



Meer weten?

Bel of mail dan met Hans van Haaren
06-53 377 871
J.T.A.Haaren@rn.rabobank.nl



Bel of mail dan met Sebastiaan Schreijen
030-71 238 31
Sebastiaan.Schreijen@rabobank.com

www.rabobank.nl/kennis