

## Les 12

# Marktgerelateerde informatie

### Leerresultaten

- De stagiair kent de belangrijkste vermicompostproducenten.
- De stagiair kent de landen die iets te zeggen hebben over de productie van wormcompost.
- De stagiair kent de landen die veel vermicompost gebruiken in de landbouwproductie.
- De stagiair kent bij benadering de omvang van de vermicompostmarkt.
- De stagiair kent de consumentengroepen voor vermicompost.
- De stagiair kent de verwachtingen en eisen van de markt voor vermicompost.

### Instructies voor de trainer

- De trainer deelt theoretische kennis door middel van presentaties.

**Basisvereisten:** Computer, projector

## 12. Marktgerelateerde informatie

Nu de wereldbevolking over de hele wereld toeneemt, is er meer landbouwproductie nodig om aan de voedsel- en voedingsbehoeften te voldoen. Om deze reden heeft de mensheid geprobeerd om efficiëntere middelen te vinden in lijn met de vraag van de steeds groeiende bevolking, en als gevolg daarvan zijn er landbouwsystemen ontwikkeld waarbij meststoffen worden gebruikt voor verschillende planten. Meststoffen worden over het algemeen gedefinieerd als chemische verbindingen die worden toegepast om de groei van planten te stimuleren en zijn stoffen die op de grond of bladeren worden aangebracht. Meststoffen worden in principe verdeeld in twee klassen: natuurlijke (organische) en chemische (anorganische) meststoffen. Natuurlijke meststoffen zijn natuurlijke verbindingen die worden geproduceerd door natuurlijke processen; chemische meststoffen zijn stoffen die worden geproduceerd als gevolg van chemische processen van natuurlijke sedimenten, dat wil zeggen stoffen die een chemische transformatie hebben ondergaan.

De laatste jaren is er veel belangstelling voor wormencompost en de voordelen die deze meststof biedt. Aangezien de interesse in deze kwestie met de dag toeneemt, is wormencompost een industrie geworden. Vermicompost kan op alle gebieden van de landbouw worden gebruikt, bij allerlei landbouwactiviteiten met organische of chemische meststoffen en in de voeding van tuin-, kas- en huiskamerplanten. Het dient ook als bodemregulator vanwege de hoge luchtdoorlatendheid en het grote watervasthoudende vermogen. Terwijl het plantenwortels beschermt tegen extreme temperaturen, vermindert het de ontwikkeling van onkruid en het risico op erosie. Aangezien de voedingsstoffen die de worm in vloeibare vorm opneemt na aerobe spijsvertering verder worden afgebroken in het spijsverteringsstelsel, zijn ze rijk aan voedingselementen die gunstig zijn voor de plant. Het biedt economische voordelen omdat het de duurzaamheid van de plantaardige productie ondersteunt. Het wordt ook intensief toegepast bij de afbraak en verwerking van vast organisch afval, dat een belangrijk milieuprobleem is geworden door de snelle industriële ontwikkeling en bevolkingsgroei. Deze techniek wordt wereldwijd op grote schaal toegepast omdat het zowel commerciële als ecologische waarde heeft. Aangezien kunstmest een van de belangrijkste inputs voor de landbouw is, wordt de sector direct beïnvloed door ontwikkelingen op het gebied van landbouw.

Vermicompost trekt de aandacht van veel producenten, instellingen en organisaties over de hele wereld die geïnteresseerd zijn in duurzame en biologische landbouw omdat het tot de groep organische meststoffen behoort, op natuurlijke wijze wordt geproduceerd en geen afval achterlaat in de bodem. In het rapport van

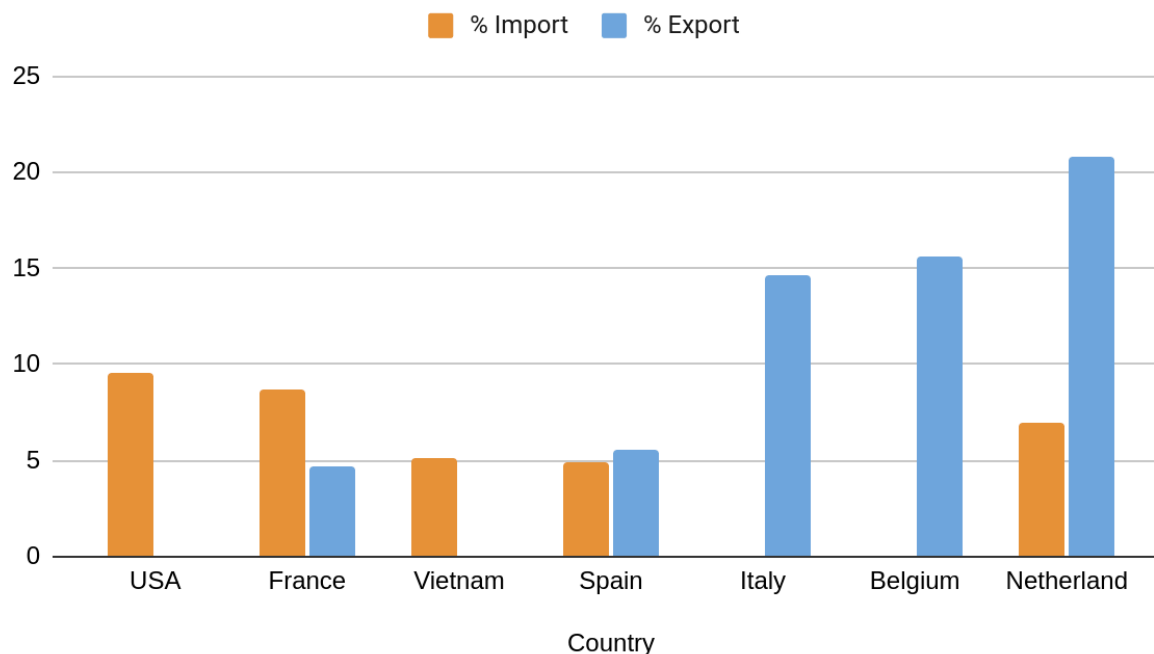
de International Fertilizer Association (IFA) over de middellangetermijnkoers van de sector wordt gesteld dat het onevenwicht tussen vraag en aanbod in Latijns-Amerika en Oost-Azië zal leiden tot een importafhankelijke situatie op de middellange termijn, ondanks de afname van de vraag naar meststoffen als gevolg van het nieuwe beleid dat China heeft geïmplementeerd. De nadruk wordt gelegd op het feit dat dit een signaal is voor groei. Er wordt voorspeld dat de import uit enkele belangrijke verbruikslanden in Zuidoost-Azië (India, Indonesië en Maleisië) en Afrika kan toenemen. De productie van vermicompost heeft een zeer rommelige structuur. De meeste vermicompostproducenten bevinden zich in India en Zuidoost-Azië. Het aandeel van India in de wereldwijde vermicompostproductiewaarde is 9,5%. Het aandeel van het Nieuw-Zeelandse bedrijf MyNOKE, dat de grootste producent ter wereld is, in de wereldmarkt was 8,8% in 2015. Met de uitbreiding van de vermicompostmarkt bereikte de omzet van het bedrijf, die 30 miljoen dollar bedroeg in 2014, 38 miljoen dollar in 2018, met een stijging van 24,89%.

Enkele van 's werelds toonaangevende bedrijven in de productie van wormgietwerk:

- MyNOKE; (Nieuw-Zeeland) produceert 150.000 ton vermicompost met 1,2 miljard wormen
- Nutri Soil; (Australië) produceert vloeibare wormencompost
- Davo's Wormenkwekerijen (Australië)
- Worm Power; (USA) Produceert organische vloeibare wormencompost. Hun producten zijn CDFA-gecertificeerd door het California Department of Food and Agriculture Organic Program.
- Kahariam Boerderijen (Filippijnen)
- Sri Gayathri Biotec (India)
- Dirt Dynasty (VS)
- AgriLife (India)
- Suman VermiCompost (India)

GS (het geharmoniseerde systeem inzake de omschrijving en codering van goederen) code 31.01: "dierlijke of plantaardige meststoffen (ook indien onderling vermengd of chemisch behandeld);

Top World % Imports and % Exports



De wereldwijde invoer van "meststoffen verkregen door chemische behandeling of vermenging van meststoffen van plantaardige of dierlijke oorsprong" bedroeg in 2020 \$920 miljoen.

De wereldwijde export van dierlijke of plantaardige meststoffen bedroeg 928 miljoen dollar in 2020.

Turkije is de 19e grootste exporteur van dierlijke of plantaardige meststoffen ter wereld, met een export van ongeveer 8 miljoen dollar in 2020.

Een sleutel tot het succes van een vermicomposteringsbedrijf is een marketing- of distributieprogramma voor compostproducten. Om langetermijnmarkten te ontwikkelen, moeten de producten van constante hoge kwaliteit zijn. Andere essentiële marketingfactoren zijn planning, kennis over de eindgebruikers, het volgen van de basisprincipes van marketing en het overwinnen van mogelijke wettelijke barrières en productstigma. De eigenschappen van compost die eindgebruikers wensen, variëren naargelang het beoogde gebruik, maar de meeste compostgebruikers zijn op zoek naar de volgende elementen (in volgorde van belangrijkheid):

- Kwaliteit (vocht, geur, gevoel, deeltjesgrootte, stabiliteit, concentratie voedingsstoffen, consistentie van het product en afwezigheid van onkruidzaden, fytotoxische verbindingen en andere verontreinigingen)

- Prijs (moet concurrerend zijn met andere composten, hoewel hoge kwaliteit en prestaties een hogere prijs kunnen rechtvaardigen)
- Uiterlijk (uniforme textuur, relatief droog, aardkleur)
- Informatie (voordelen van het product, analyse van voedingsstoffen en pH, en toepassingsdoses en -procedures)
- Betrouwbare levering

Hoe compost verkocht wordt, hangt af van de hoeveelheid, de kwaliteit, het uitzicht en de seizoensgebonden beschikbaarheid. De meeste compost wordt gebruikt in de lente en vroege zomer. Overweeg of je compost in bulk, in zakken of allebei wilt verkopen. Door compost in zakken te verkopen, vergroot je de potentiële markt. Compost in zakken kan tegen een hogere prijs verkocht worden, wat de hogere transportkosten rechtvaardigt, en kan dus een groter marktgebied ondersteunen. De bulkmarkt blijft meestal op lokaal niveau vanwege de hoge transportkosten. De beste markten voor bulkverkoop zijn lokale kwekerijen, tuinarchitecten en hoveniers. De volgende zijn potentiële eindgebruikers voor compost:

- Telers (kas, container, zode, veld, landbouw, bosbouw)
- Tuinarchitecten/turfbeheerders (commercieel vastgoed, sportgras, gazons in woningen, begraafplaatsen)
- Overheidsinstellingen (parken, scholen/universiteiten, bermen/snelwegen, sportvelden)
- Bedrijven die land ontginnen (stortplaatsen, zand/grindgroeves, stripmijnen)
- Blenders/verkopers (handelaren in bovengrond, tuincentra)
- Bedrijven of instanties die betrokken zijn bij milieuprojecten (wetlands, biofilters, erosiebestrijding, bodemsanering, waterfilters)
- Boeren (fruit, groenten, veldgewassen, biologisch)
- Eigenaren van golfbanen en begraafplaatsen
- Bouwers en kopers (nieuwbouw, renovatie, biologische tuiniers, huiseigenaren)

De snel groeiende markten omvatten het gebruik door huiseigenaren, het mengen van aangepaste bovengrond, milieutoepassingen en agrarisch gebruik. Er zijn een aantal manieren om de marketing van je compostproduct te verbeteren:

- Neem personeel aan dat kan vertellen over je producten en het gebruik ervan.
- Probeer te verkopen aan belangrijke markten om anderen geïnteresseerd te krijgen in je producten.
- Plant bloemen- en groentetuinen op uw bedrijf om compost in actie te laten zien.
- Neem deel aan vakbeurzen en raak betrokken bij lokale brancheverenigingen.
- Bevorder een positieve reactie van het publiek door rondleidingen te geven over je faciliteit en praktische activiteiten aan te bieden voor schoolkinderen, zoals dingen planten met compost.
- Neem ten slotte contact op met lokale radio- en televisieprogramma's over de mogelijkheid van interviews.

Bronnen: [[90-91-92](#)].

