

ITALIA



**Il mercato tedesco  
del biologico  
nel 2008/'09**

## INDICE

<b>1</b>	<b>DIMENSIONI DEL MERCATO</b> .....	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>ANALISI PER COMPARTO</b> .....	<b>4</b>
2.1	ORTOFRUTTA .....	4
2.2	VINO.....	5
2.3	CIOCCOLATA .....	6
<b>3</b>	<b>IL CONSUMATORE TEDESCO</b> .....	<b>7</b>
3.1	TIPOLOGIE .....	7
3.2	L'ANALISI "ÖKOBAROMETER 2008" .....	8
<b>4</b>	<b>CANALI DI DISTRIBUZIONE</b> .....	<b>8</b>
4.1	LA GDO .....	10
4.2	COMMERCIO SPECIALIZZATO .....	14
4.3	COMMERCIO ALL'INGROSSO.....	17
<b>5</b>	<b>LE TENDENZE DEL MERCATO</b> .....	<b>19</b>
<b>6</b>	<b>CONCLUSIONI</b> .....	<b>21</b>
<b>7</b>	<b>FONTI</b> .....	<b>23</b>
<b>8</b>	<b>APPENDICE</b> .....	<b>24</b>

## 1 Dimensioni del mercato

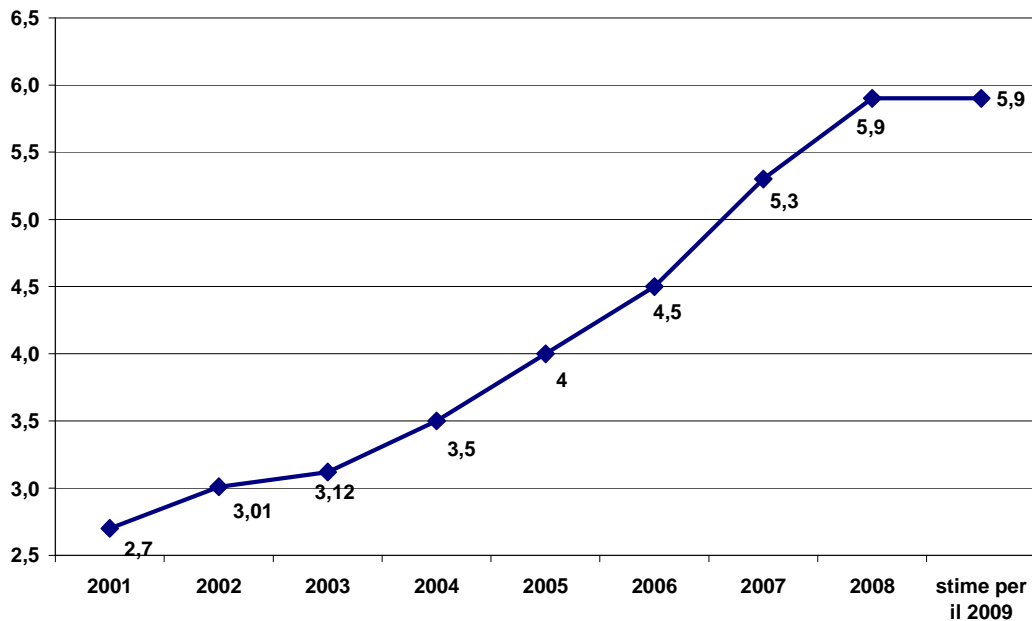
Dopo una crescita boom di oltre il 31% ad un volume di mercato di 2,7 miliardi di Euro nel 2001, il mercato tedesco dei prodotti biologici ha subito, in un primo momento, uno scoraggiante ritorno alla normalità. Nel 2002 il volume di mercato è riuscito ad aumentare ancora a 3,01 miliardi di Euro (+11,5%), ma già nel 2003 c'è stato un aumento di solo il 3,7% a 3,12 miliardi di Euro. Dopo questi anni segnati da una relativa tranquillità, il settore del biologico si è riattivato nel 2004 e 2005 raggiungendo rispettivamente un fatturato di 3,5 miliardi di Euro (+12,2%) e 4 miliardi di Euro (+14,3%).

Nel 2006 il fatturato è di nuovo salito ad un livello alto a 4,5 miliardi di Euro (+12,5%). Questo importo rappresentava un terzo dell'intero mercato del biologico europeo che fatturava complessivamente nel 2006 13,3 miliardi di Euro. La crescita continua del fatturato è persistita anche nel 2007 raggiungendo un ammontare di 5,3 miliardi di Euro (+15%). L'espansione del mercato nel 2007 è avvenuta soprattutto nel commercio alimentare al dettaglio con una crescita di 550 milioni di Euro.

Il fatturato del settore biologico è cresciuto nel **2008** del **10%** raggiungendo di circa **5,9 miliardi di Euro** (i risultati variano secondo la fonte tra 5,8 e 5,9 miliardi), pari ad una quota del 4,2% al fatturato del mercato agroalimentare. Pertanto anche nel 2008, seppur in misura rallentata ed in un momento di debolezza congiunturale internazionale, il settore è cresciuto grazie ad una crescente consapevolezza sui problemi ambientali e nella ricerca di un modello di nutrizione salutare da parte dei consumatori.

Secondo l'analisi di GfK Panel Services Deutschland, pubblicato nel mese di agosto 2009, si è registrata nel settore del biologico una riduzione per la prima volta del fatturato: - 4% nel 1° semestre del 2009. Piuttosto negativo è stato in questo periodo il risultato dei discount: in totale una diminuzione del fatturato del 6% dovuto in particolare ad una diminuzione dei prezzi del 7%. Nel commercio specializzato per contro le vendite ed il fatturato si sono dimostrati stabili. Nonostante il livello calante dei prezzi al dettaglio il consumatore tedesco ha pagato nel periodo in esame in media 1,40 Euro di più per il prodotto biologico rispetto al prodotto convenzionale ovvero pari ad una differenza media del 75%.

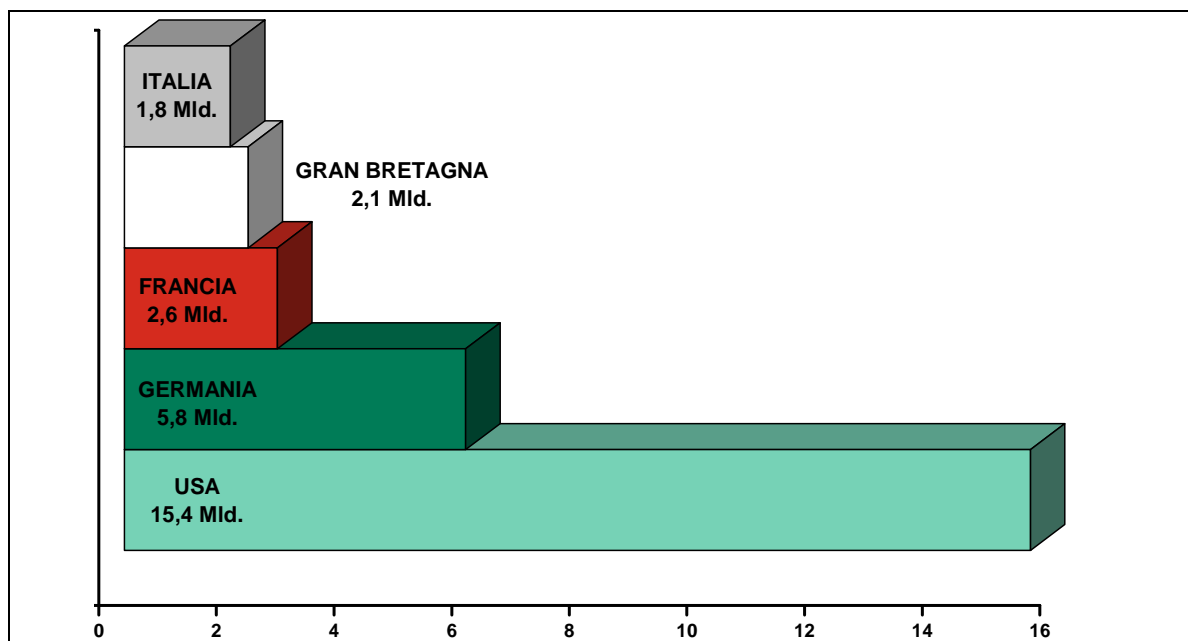
**L'andamento del fatturato del biologico in Germania 2002-2008 - in miliardi di €**



fonte: zmp; biopress

Nel contesto internazionale la Germania ha confermato la sua posizione al vertice come secondo mercato per le vendite di prodotti biologici nel 2008, dopo gli Stati Uniti. La Germania è pertanto un mercato potenzialmente interessante per un'azienda che ha l'intenzione di sviluppare l'attività commerciale.

**Vendite Mondiali di Prodotti Biologici nel 2008 in Mld. di € per Paese**

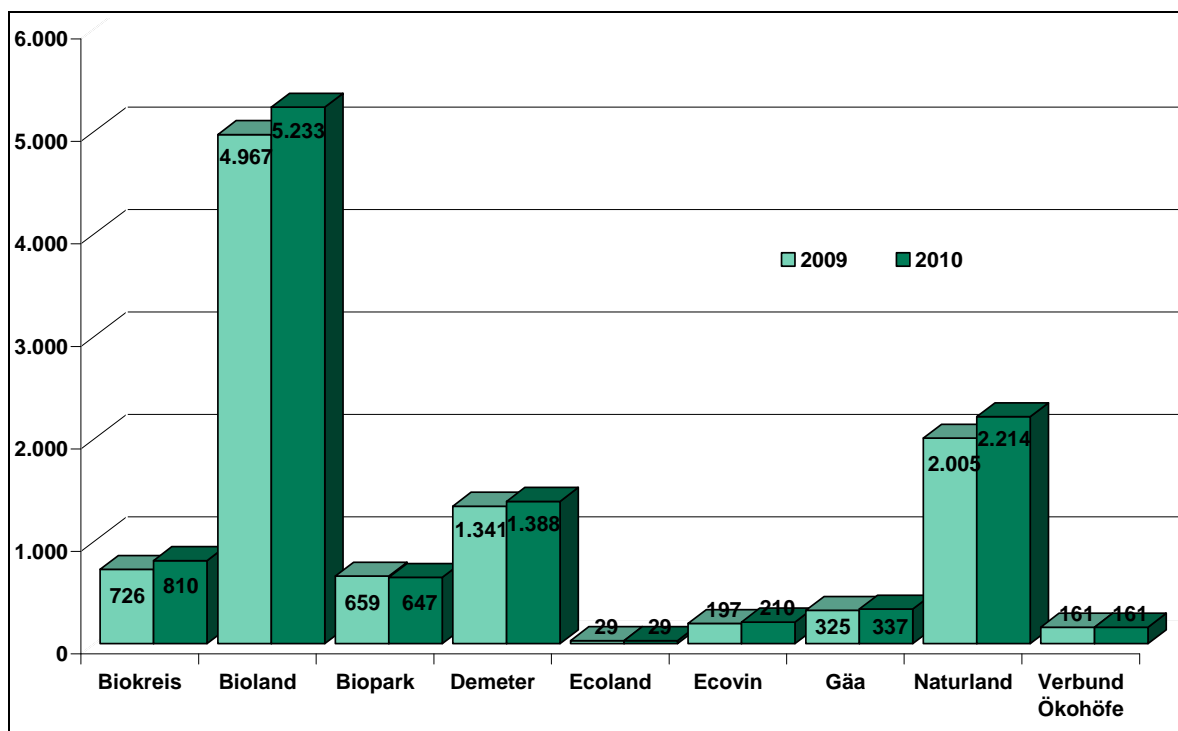


Fonte: EVE – Ernährung, Vitalität, Erleben – Biofach 2010 Sonderheft

La superficie tedesca biologicamente coltivata nel 2008 ha raggiunto 907.786 ettari, pari ad una quota del 5,4% della superficie agricola complessivamente coltivata. I Bundesländer con agricoltura biologica più importanti sono situati nel Sud della Germania: Baviera, Baden-Württemberg e Assia. Nei Länder del Nord e del Centro della Germania le superfici convertite al biologico non sono rimaste stabili. Il numero di produttori è aumentato nel 2008 a **19.813** (+1.110 rispetto al 2007).

Il sistema associativo del biologico tedesco è anche nel 2009 cresciuto. Le aziende biologiche associate hanno raggiunto il numero complessivo di 11.030 unità, pari ad un incremento del 6,0% (+ 620 unità). La corrispondente superficie agricola biologicamente coltivata ha raggiunto i 653.339 ettari pari ad un aumento del 5,2% rispetto al 2008 (+ 32.301 ha). L'associazione biologica tedesca più importante continua ad essere **Bioland**, alla quale sono iscritte 5.233 aziende (+ 266 unità). Segue l'Associazione **Naturland** con 2.214 aziende (+ 209 unità) e **Demeter** con 1.388 (+ 47).

### Associazioni nell'agricoltura biologica tedesca nel 2009 e 2010



Fonte: BÖLW

## 2 Analisi per comparto

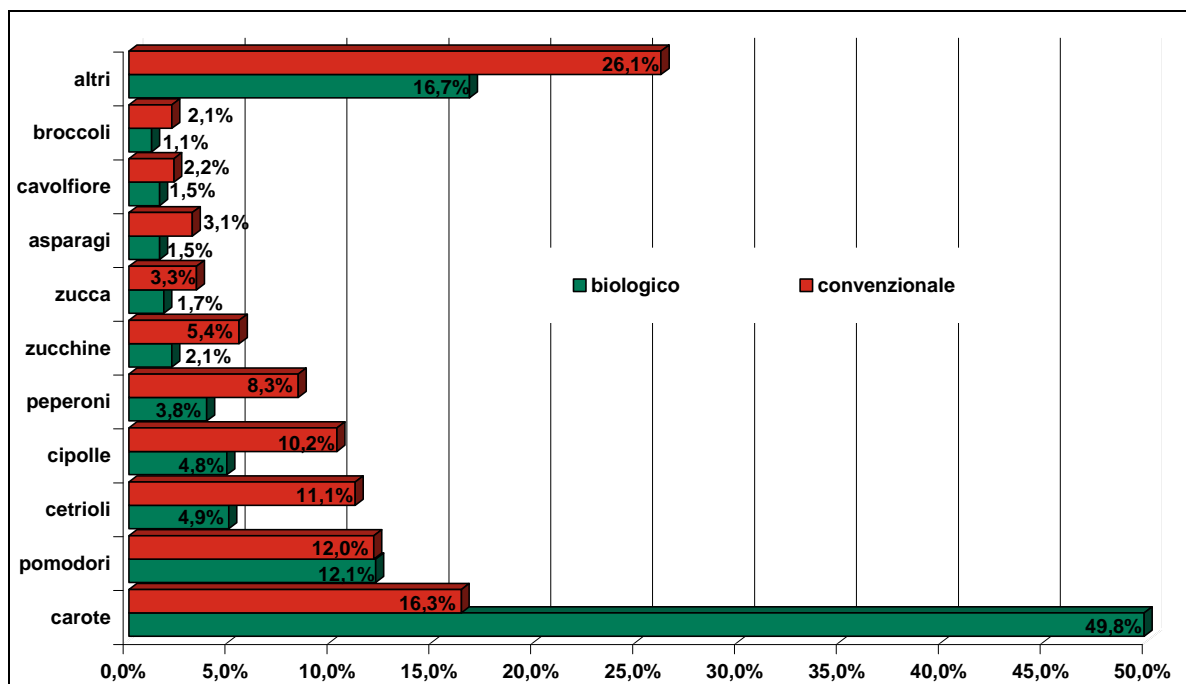
### 2.1 Ortofrutta

Nel 2008 la Germania ha coltivato **ortaggi biologici** su una superficie di 10.600 ettari – 3° posizione in Europa. L'Italia ha confermato la sua posizione leader in questa categoria con una superficie di 29.942 ettari. Tra l'Italia e la Germania si è posizionata la Gran Bretagna con 16.499 ettari coltivati con ortaggi biologici.

Nell'anno della crisi i tedeschi hanno acquistato meno prodotti biologici del comparto fresco (carni, prodotti di carni, pollame, uova, formaggi, ortofrutta, pane e patate). Nel periodo compreso tra gennaio ed agosto del 2009, il nucleo familiare tedesco ha speso in media il 5,6% in meno per l'acquisto di prodotti alimentari biologici. I canali commerciali che hanno subito in particolare cali del fatturato nelle vendite bio sono stati i supermercati (-9%) ed il commercio specializzato (-11%). I discount hanno registrato una riduzione del fatturato del 3%, ma con un aumento in volume del 3%.

Per quanto riguarda il settore degli ortaggi il consumatore tedesco ha incrementato gli acquisti del 5% nei primi otto mesi del 2009. I motori della crescita sono stati in particolare le carote con un +22,1% ed i cetrioli con +22,7%, entrambi tipici prodotti venduti dai discount. I volumi dei pomodori, delle zucchine e delle insalate biologiche invece sono calati nel periodo in esame.

#### Vendite dei top 10 ortaggi: bio vs convenzionale nel 2009 in Germania in %



Fonte: [www.marktundpreis.de](http://www.marktundpreis.de), 2010

Per quanto riguarda la relazione nelle vendite di ortaggi biologici nei confronti di quelli convenzionali, si nota in particolare nel caso specifico delle carote che queste rappresentano quasi la metà delle vendite nel suo complesso.

Le vendite di **frutta** biologica in generale in Germania sono calate da gennaio ad agosto 2009 del 10,4%: mele -13%, arance -20% e banane -8%. Le vendite dei limoni (+5,6%), dei kiwi (+5,3%) e delle pere (+16,6%) hanno registrato in contro tendenza uno sviluppo positivo. Il frutto più popolare anche nel segmento del biologico è ancora la banana con una quota del 50% del consumo dei tedeschi.

Il rallentamento del consumo della frutta biologica ha inciso negativamente in particolare sulle vendite della GDO tradizionale (-10,4%) e del commercio specializzato (-12,5%), meno per i discount (-7,1) ed i grandi magazzini (-4,5%).

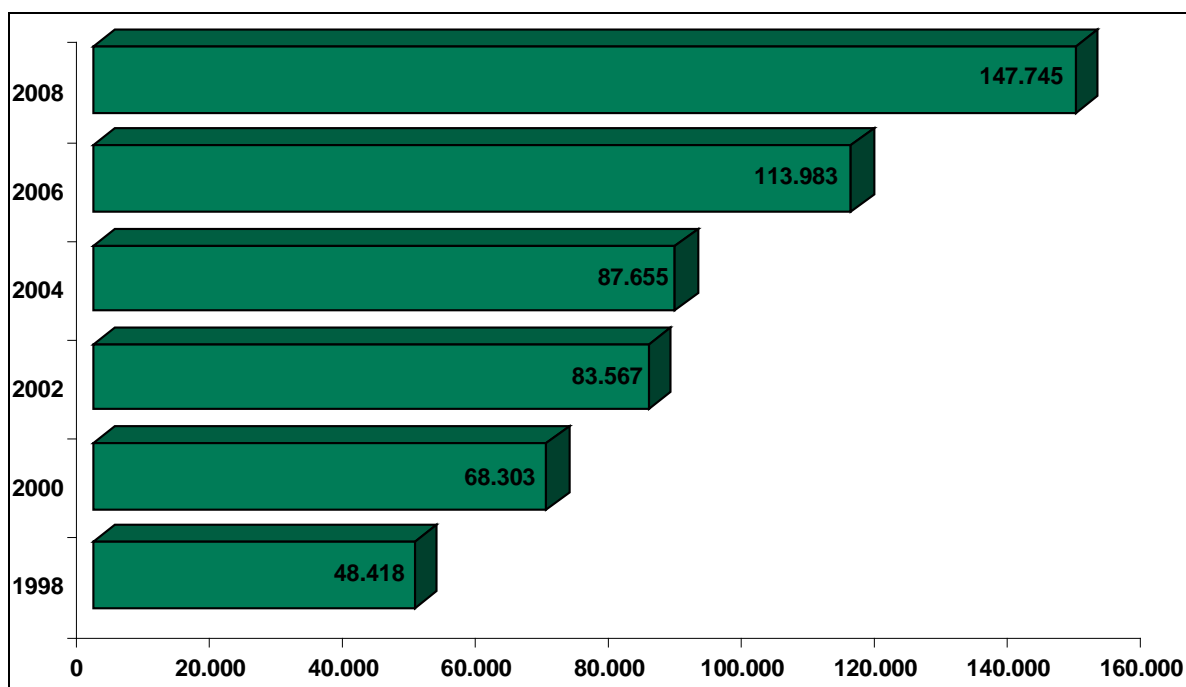
Le cause per l'inversione di tendenza sono state in generale la carenza di alcuni prodotti e la riduzione del consumo per la prima volta dall'inizio del trend del bio.

## 2.2 Vino

La domanda dei consumatori per i vini biologici è aumentata negli ultimi anni e di conseguenza i produttori hanno ampliato le superfici del vino biologico. Nel 2008 sono stati registrati 147.745 ettari di vino biologico in tutto il mondo, il triplo della superficie coltivata nel 1998. Nonostante questo trend positivo la superficie col vino biologico è ancora limitata in relazione a quella tradizionale ed ammonta attualmente al 2%.

Nel 2008 l'Italia ha confermato la sua posizione leader coltivando 41.000 ettari di vino biologico, di cui la Regione Veneto ha registrato circa 8.000 ettari (8% sul totale dell'Italia). La Spagna, il secondo fornitore del vino biologico, ha raggiunto 30.856 ettari, seguita dalla Francia con 27.946 ettari. Anche i viticoltori tedeschi sono entrati nel campo del bio, con 750 produttori viene coltivata una superficie di 4.400 ettari pari al 4,5% dell'intera superficie vitata. Maggiori incrementi hanno registrato la California, l'Argentina ed il Cile per quanto riguarda la produzione dei vini biologici oltreoceani.

### Superficie coltivata con vino biologico in tutto il mondo – in ettari



Fonte: EVE – Ernährung, Vitalität, Erleben – Biofach 2010 Sonderheft

Aumenta sempre di più la superficie occupata sugli scaffali del commercio specializzato e della GDO tedeschi dal vino ottenuto da uve coltivate biologicamente ed il consumatore ha oggi l'imbarazzo della scelta. Il consumo di vino biologico in Germania è al vertice della qualità ed anche nel periodo della crisi economica la domanda non ha perso la sua dinamica crescente. Il vino biologico viene richiesto sia dai commercianti, sia dai consumatori nella stessa misura come prima della crisi. La curva del volume venduto è sempre orientata verso l'alto. Sostenibilità e durata è da anni un trend persistente. Il più importante commerciante tedesco di vino biologico, **Peter Riegel**, ha ottenuto anche nel 2009 un aumento del fatturato (+ 7% nei primi nove mesi). Tale risultato va ascritto soprattutto alle vendite tramite la GDO, in particolare con le catene specializzate **Alnatura** (53 punti vendita), **Denn's** (40 punti vendita) e **Basic** (15 filiali) che offrono un assortimento completo di alimenti biologici.

### 2.3 Cioccolata

Il segmento della cioccolata è ancora una nicchia, però con andamenti positivi. La cioccolata biologica ormai fa parte anche dell'assortimento della GDO tradizionale. In generale la gamma dei prodotti di cioccolata è aumentata in continuazione: nel 2002 erano presenti sul mercato tedesco oltre 800 tipologie di prodotto, pari ad una quota del 6,1% sul segmento dolciario bio. Nel settembre

2009 invece sono stati registrati già 3.359 prodotti al cioccolato con la sigla bio con una quota stabile del 6,03% sul totale dei dolciari bio.

La cioccolata biologica è spesso anche fairtrade. Il consumatore è molto interessato all'origine del cacao e ad una produzione non-industriale. Il confezionamento si è rilevato come strumento importante soprattutto per il segmento premium che deve dimostrare l'alta qualità del prodotto.

### 3 Il consumatore tedesco

#### 3.1 Tipologie

Per poter sviluppare le strategie per raggiungere il consumatore finale la conoscenza delle diverse tipologie di clienti è essenziale. Nel settore del biologico il gruppo target si divide generalmente in tre tipologie: il consumatore strettamente legato al concetto bio, il consumatore che consuma il biologico in maniera intensa, ma non esclusivamente ed il consumatore che è interessato ad acquistare il prodotto biologico, ma solo in certe occasioni ed in alcuni segmenti.

Il primo gruppo di clienti – i cosiddetti “**hardcore-ökos**” - ha consumato il biologico anche prima del boom ed il suo luogo d'acquisto preferito sono i punti vendita del commercio specializzato, non la GDO tradizionale. Questo gruppo target è piuttosto piccolo.

Il consumatore della seconda classifica fa parte dell'ambiente sociale “**LOHAS** - Lifestyle of Health and Sustainability “ – uno stile di vita che combina lifestyle con un'alimentazione sana e sostenibile. Il gruppo consuma regolarmente i prodotti biologici, però non esclusivamente e sceglie come luogo d'acquisto più spesso il bio-supermercato moderno.

Il gruppo più numeroso è quello dei “**bio-interessati**”, che acquista maggiormente i prodotti standard ed è anche orientato al tema bio. La variante bio è la prima scelta quando il prodotto è particolarmente fresco, offre tutte le migliori possibilità d'utilizzo ed è economico.

Il biologico cresce in particolare nel segmento dei prodotti freschi come l'ortofrutta, i latticini, le uova, i prodotti di carne e nel segmento degli alimenti per la prima infanzia. In questi settori contano di più gli argomenti della salute, della sostenibilità, della sicurezza, della qualità ed anche del godimento ed oltre a questo creano un valore aggiunto per il quale il consumatore è disposto a pagare un prezzo superiore.

Anche nel periodo della crisi economica il consumatore che sceglie per la prima volta di acquistare un prodotto biologico, rimane poi un cliente fidelizzato.

### **3.2 L'analisi "Ökobarometer 2008"**

L'Ökobarometer 2008 dimostra che il consumo di prodotti biologici è in gran parte stabile. Delle 1.000 persone intervistate il 53% (-2% in confronto all'anno precedente) compra i prodotti biologici a volte, il 17% (-4%) li compra spesso, il 29% (+7%) non li compra mai. Anche se i dati sono in leggerissima flessione, i prodotti bio hanno trovato un posto stabile tra gli alimentari convenzionali.

Secondo il sondaggio quasi la metà degli interrogati dichiara di fidarsi, riguardo la qualità e l'adempimento dei criteri dell'agricoltura biologica, soprattutto dei prodotti venduti da negozi specializzati bio (46%), erboristerie (37%), macellerie bio (49%) e panifici bio (45%). I supermercati convenzionali ed i discount occupano gli ultimi posti con il 10% e l'8% nella stima degli intervistati.

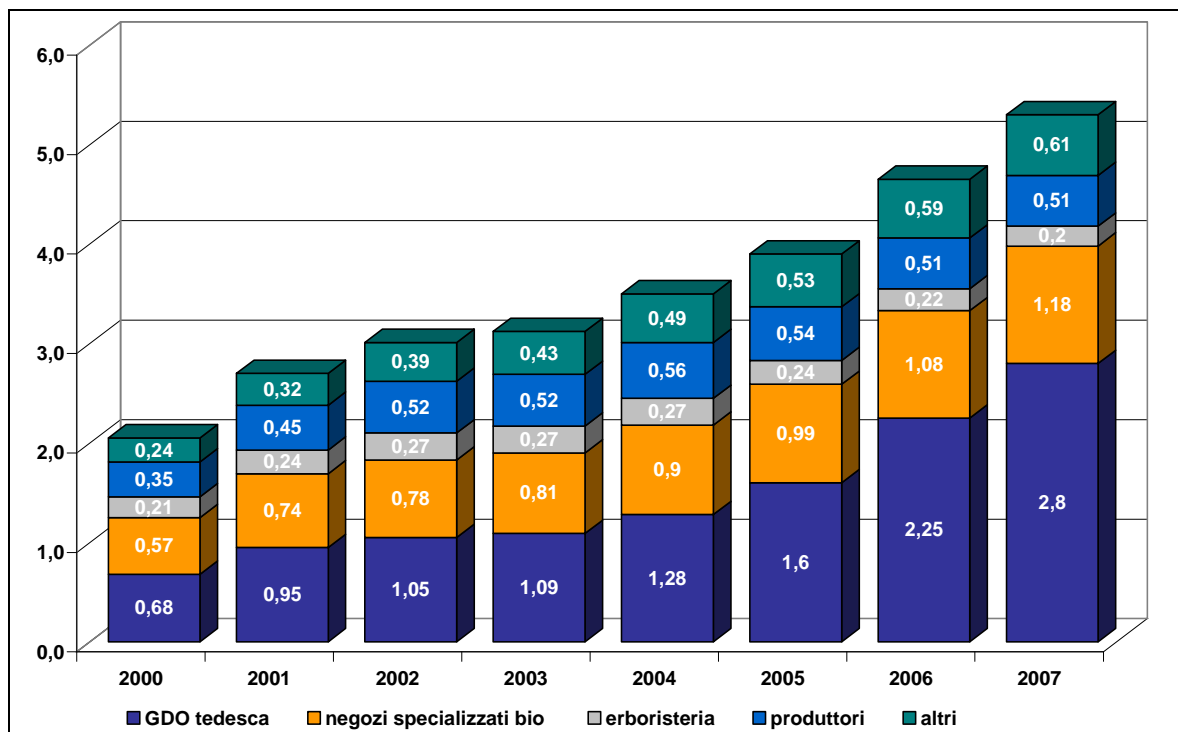
Anche se queste cifre parlano chiaramente, il comportamento di acquisto reale è comunque diverso e non rispecchia l'opinione dei consumatori. Così il 77% dei consumatori compra gli alimentari biologici nei supermercati. Seguono i discount con un valore del 62%, equivalente ad un aumento dell'8% nel corso di un anno. I supermercati biologici invece sono stati per la prima volta tenuti in considerazione e raggiungono il 19%.

Le ragioni per la discrepanza tra la stima e l'acquisto stesso sono molteplici. A causa della diminuita fiducia sull'andamento dell'economia in generale e della ridotta voglia all'acquisto, molti clienti optano per prodotti biologici a prezzi convenienti. Inoltre, molti supermercati e discount convenzionali hanno aumentato la presenza di prodotti biologici nel loro assortimento. I clienti sembrano usufruire sempre di più della possibilità di comprare nello stesso negozio sia prodotti provenienti da agricoltura convenzionale che da quella biologica.

## **4 Canali di distribuzione**

Per quanto riguarda i diversi canali di distribuzione dei prodotti biologici il boom del bio in Germania negli ultimi anni è stato influenzato maggiormente da due forze / movimenti: grazie al discount il bio è diventato sempre più economico e accessibile alle masse. Oltre a questo il consumo dei prodotti biologici oggi fa parte di una vita moderna, accettata e desiderabile – un contributo dei bio-supermercati con concetti di punto vendita innovativo ed attraente.

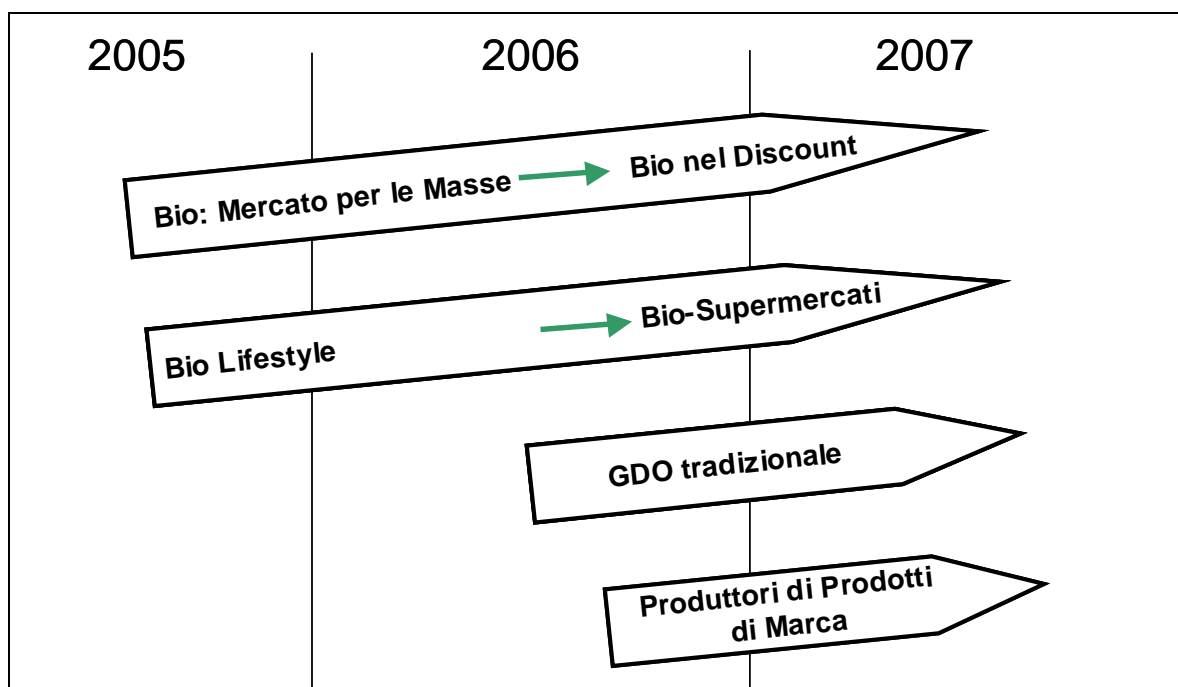
**Ripartizione fatturato prodotti biologici per canale di distribuzione '00-'07**  
fatturato in miliardi di Euro – dati 2007 stimati



fonte: ZMP

La GDO tradizionale è entrata nel mercato solo nella seconda metà del 2006, integrando le proprie linee biologiche nell'assortimento. Con la crescita del biologico sono entrate via via anche tante aziende di prodotti di marca nel mercato, aggiungendo linee di prodotto biologico alle private label delle catene. Partecipare al mercato del biologico non è più solo una domanda di filosofia, ma parte della strategia aziendale di una gamma di prodotti completi.

## Stimoli per il boom del biologico in Germania



Fonte: ÖkoStrategieberatung Reuter und Dr. Dienel GbR – Bio-Erfolg durch Profilierung – Bio-Category-Management

### 4.1 La GDO

La GDO tedesca è il principale canale di commercializzazione per i prodotti biologici con una quota del 57,4% in volume e, secondo gli esperti, la GDO è anche il canale con il maggior potenziale per il biologico. Potenziali che potrebbero essere sviluppati amplificando l'assortimento del biologico e aggiustando prezzi esagerati.

#### Supermercati ed ipermercati

Nell'ambito della GDO è stata la catena **Tegut** di Fulda ad assumere la funzione di pioniera, introducendo già all'inizio degli anni '80 un assortimento biologico. Oggigiorno Tegut è l'azienda leader della GDO tedesca nel biologico con 305 filiali ed un assortimento di ca. 3.000 articoli biologici, di cui più di 580 con private label, ed un fatturato proveniente dal comparto del biologico di oltre 1,1 miliardi di Euro (2008). L'assortimento di Tegut dei prodotti biologici ha raggiunto una quota tra il 12 ed il 15%, pari ad una quota media sul fatturato del 18%, 37% nel reparto ortofrutta, 63% nel reparto pane e prodotti da forno e 20% nel segmento della carne e dei salumi.

I concorrenti hanno seguito l'esempio della Tegut solamente alcuni anni dopo. Nel 1986 **Tengelmann** ha creato la propria label Naturkind nel biologico, che fu

poi successivamente ampliata ai prodotti freschi. Attualmente l'offerta Naturkind comprende circa 300 articoli che vengono venduti nei supermercati **Kaiser's** della Tengelmann.

A metà degli anni '90 anche gli altri gruppi della GDO hanno iniziato la vendita di prodotti biologici. Nel 1995 la **METRO Group** ha creato per i prodotti biologici il marchio Grünes Land. Sotto questo marchio viene commercializzato un assortimento di ben 130 prodotti alimentari. Nei supermercati **real,-** il marchio Grünes Land è stato cambiato nel 2008 in Real Bio. Attualmente, **real,-** offre un assortimento biologico che contiene 900 prodotti.

Nello stesso periodo anche il gruppo **REWE** ha iniziato a sviluppare un assortimento biologico con il marchio proprio Füllhorn. Da gennaio del 2008, i prodotti biologici di REWE si chiamano REWE Bio e non più Füllhorn. L'assortimento di REWE Bio comprende più di 200 articoli. Nel novembre 2009 REWE ha introdotto un nuovo progetto pilota per una nuova filiale che si chiama **Temma**. Si tratta di un punto vendita con un concetto fondatosi sulla freschezza, sull'autenticità, sulla provenienza regionale, sulla spesa come "evento" speciale e sulla consulenza. Il negozio Temma combina il servizio gastronomico innovativo con il bio-supermercato ([www.temma.de](http://www.temma.de)).<sup>1</sup>

Il gruppo **Globus** è dal 1998 che commercializza prodotti biologici, l'anno nel quale fece i primi passi con il marchio proprio Terra Pura. Nel 2008, con la rielaborazione dell'assortimento delle private label, anche il marchio bio Terra Pura è stato ristrutturato e oggi comprende circa 90 articoli di ortofrutta, latticini, prodotti da forno, uova e prodotti secchi. L'assortimento comprende inoltre 630 articoli biologici provenienti dal fornitore Alnatura.

Il gruppo **Edeka**, leader della GDO tedesca, offre il marchio proprio Bio Wertkost dal 1999. Dispone attualmente di 250 articoli del marchio proprio. Dall'inizio Edeka ha allargato in continuazione il suo assortimento biologico per quanto riguarda i reparti frutta e verdura, nonché carni e salumi. In totale Edeka offre attorno ai 1.000 prodotti biologici diversi. Anche dopo il relaunch nel 2006 dei prodotti private label della propria catena il marchio Bio Wertkost è stato confermato.

Nel mese di dicembre 2008 l'Ufficio dei Cartelli tedesco ha approvato l'acquisizione di circa 2.800 filiali discount Plus del gruppo Tengelmann, di cui la

---

<sup>1</sup> La parola Temma è una abbreviazione delle parole "Tante Emma" la descrizione tedesca di un piccolo negozio agroalimentare del vicinato – un concetto che oggi è quasi scomparso.

maggior parte verrà integrata nel ramo discount Netto della Edeka. La cooperazione all'acquisto ("Einkaufskooperation") annunciata da Edeka e Tengelmann però non è stata approvata dall'Ufficio dei Cartelli. In questa cooperazione e la successiva fusione e ristrutturazione di due concetti/brand biologici delle filiali di Plus che sono diventate Netto, sono, secondo alcuni esperti, le cause per il calo delle vendite del biologico in Germania nel I. semestre 2009.

### **Discount**

Da quando, nel 2001, il primo discount ha introdotto i prodotti biologici, che fino a quel momento è stato un privilegio del commercio specializzato, il mercato del biologico è cambiato. Mano a mano sono entrati anche gli altri discount, offrendo il bio alla massa dei consumatori a prezzi bassi. Nel 2008 il fatturato dei prodotti bio nei discount ha registrato ancora una crescita enorme del 19% - il doppio di quella del mercato complessivo. In comparazione all'insieme del mercato Aldi, Lidl & Co. hanno raggiunto il 26,9% del fatturato bio in Germania, pari ad un valore di 1,56 miliardi di Euro.

Nel primo semestre del 2009 la lotta dei prezzi, anche nel comparto del biologico perpetrata dai discount, ha trovato il suo apice con ulteriori riduzioni del 7%. Nell'anno della crisi però, questa strategia non ha avuto così tanto successo: le vendite dei discount sono aumentate solo dell'1%. In parte, l'aumento "moderato" si può spiegare col fatto che alcune catene discount si sono, nel segmento bio, ristrutturate. Nel marzo 2009 Aldi Nord ha introdotto il nuovo marchio "Gut Bio", sostituendo il marchio "Prima Bio" finora presente sul mercato.

Lidl, il secondo discount tedesco, è entrato nel mercato del bio nel 2005 col marchio proprio "Bioness", offrendo un assortimento che ricopre latticini, salumi, bevande, prodotti surgelati e freschi. Nel 2009 l'assortimento bio è stato ristrutturato ed è stato inizialmente presentato presso 13 filiali nella Svizzera. Il relaunch del nuovo marchio "Biotrend" è stato successivamente avviato anche in Germania con circa 30 prodotti.

La catena Edeka nel 2009 ha realizzato la fusione della sua catena discount Netto con la catena discount Plus (finora in possesso dello gruppo Tengelmann). Con la fusione Edeka ha rilevato man mano anche il marchio "BioBio" del discount Plus, concentrando l'assortimento e sostituendo l'assortimento vecchio di Netto "Bio bewusst genießen".

## L'assortimento biologico dei discount tedeschi nel 2009

Catena	Aldi Süd	Aldi Nord	Lidl	Netto/(Plus)	Penny
Nome della linea Bio	Bio	Gut Bio	Biotrend	BioBio	Naturgut
prodotti lattiero caseari	linea bianca: yogurt pur, yogurt alla frutta (4), burro, latte, panna acida, quark (tipo ricotta)	linea bianca: yogurt pur, yogurt alla frutta (5), quark (tipo ricotta)	linea bianca: yogurt alla frutta (4)	linea bianca: yogurt pur, yogurt alla frutta (7), topfencreme (tipo ricotta) (4), yogurt naturale, lassi (2), latte (3), burro, panna (3), puddingo	linea bianca: yogurt pur, yogurt alla frutta (5), quark (tipo ricotta)
	linea gialla: Mozzarella, formaggio a fette uova	linea gialla: formaggio a fette "Frankendammer" (2) uova		linea gialla: formaggio fresco (3), formaggio a fette (2) uova	linea gialla: formaggio a fette (3), formaggio molle (3) uova
carne e salumi	salame (2), vari tipi di salumi (6), carne tritata mista	salame rustico (2), bistecca	wurstel, salumi freschi spalmabili con cipolla, salsiccia, patè di fegato	"salame di montagna", carne tritata bovina	patè di fegato, salumi (2), wurstel di tacchino
pane/prodotti da forno	panini morbidi		panini morbidi	pane (2), ciabatta	pane (2)
prodotti per la colazione	marmellata (3), miele (2), cereali (3)	miele (2), cereali (2)	marmellata (2), crema di cioccolato, cereali (2)	miele liquido, cereali alla frutta	marmellata (6), miele (2), crema di cioccolato, muesli (4), cornflakes (3)
gourmet, aceti e oli	olio di girasole, aroma di limone (citrovin)		aceto di mele, aceto balsamico, olio di girasole, olio di colza, olio d'oliva extra vergine	olio di colza extra vergine, olio di girasole extra vergine, aceto (3)	olio di colza, olio di cardo
surgelati e convenienze	verdure (7), gamberetti, carne tritata	verdure (5), bistecca, costata di manzo	verdure (3)	verdure (5), pizza (3), gelato (2), mais in conserve	brodo vegetale, zuppa di gulasch, crauti, minestrone
erbe e spezie				santoreggia, maggiorana, origano, pepe nero	
prodotti di soia e tofu	tofu naturale, bevande di soia (3)		tofu (3)		sminuzzato di soia
prodotti alimentari di base	pasta (3)	pasta (3)	pasta (3), farina, zucchero di canna, ketchup	passata di mele, pomodori passati, pasta (2), riso	riso, couscous, pasta (4), sugo di pomodori (3), salse di frutta (2), pomodori passati, ketchup, passata di mele, farina (2), farro, lenticchie, sesamo, crusca (2), sciroppo d'acero, semente di lino, uvetta
dolciari, snacks	biscotti (3)		risette (2), mini risette (2), chips di mele	snack di cereali, biscotti con cioccolato, risette, biscotti di avena	biscotti (2), waffer (2), risette (4), cioccolato (2)
bevande	tè (4), caffè, biodrink (3), vino (2)	tè (3), caffè, succo di frutta e di verdure (3), vino	caffè, succo di mele, succo di verdure (3)	tè (4), caffè, cioccolata calda, succo di verdure (3), succo di frutta (2)	tè (2), caffè, succo di verdure (3), succo di frutta (2)

Fonte: BIOwelt 01/2010

A giugno del 2001 i prodotti biologici si sono fatti strada anche sugli scaffali dei discount alimentari. Una prima vendita di circa 20 prodotti biologici (lattiero-caseari, pasta, pane, miele, ecc.) presso **Aldi Nord** sotto il marchio proprio "BioSmiley" suscitò una notevole agitazione nel settore. Gli offerenti di prodotti a basso prezzo erano entrati nel settore del biologico, fino a quel momento a loro sconosciuti.

Nel 2009 Aldi Nord ha poi introdotto il marchio principale GutBio per circa 26 prodotti di base che vengono affiancati da prodotti bio stagionali e regionali. Dal 2006 anche **Aldi Süd** offre una scelta di circa 20 prodotti biologici sotto il marchio proprio Prima Bio. Nel mese di settembre 2009 Aldi Süd ha pubblicato un volantino bio, presentando 120 prodotti biologici.

Nel 2007, anche **Penny**, il discount della Rewe, è entrato nel mercato del biologico con il marchio proprio Naturgut. Ormai la catena distribuisce ben 90 articoli di agricoltura ecologica. L'allargamento dell'assortimento è previsto.

#### 4.2 Commercio Specializzato

Il 2009 non è stato un anno di successo per il commercio specializzato che ha perso ancora nei confronti della GDO. Alcune catene però hanno visto degli aumenti anche nell'anno della crisi. In particolare il primo ed il secondo gruppo del mercato tedesco del biologico, **Alnatura** e **Denn's Biomarkt** hanno aperto nuove filiali, confermando le loro posizioni leader dei bio supermercati.

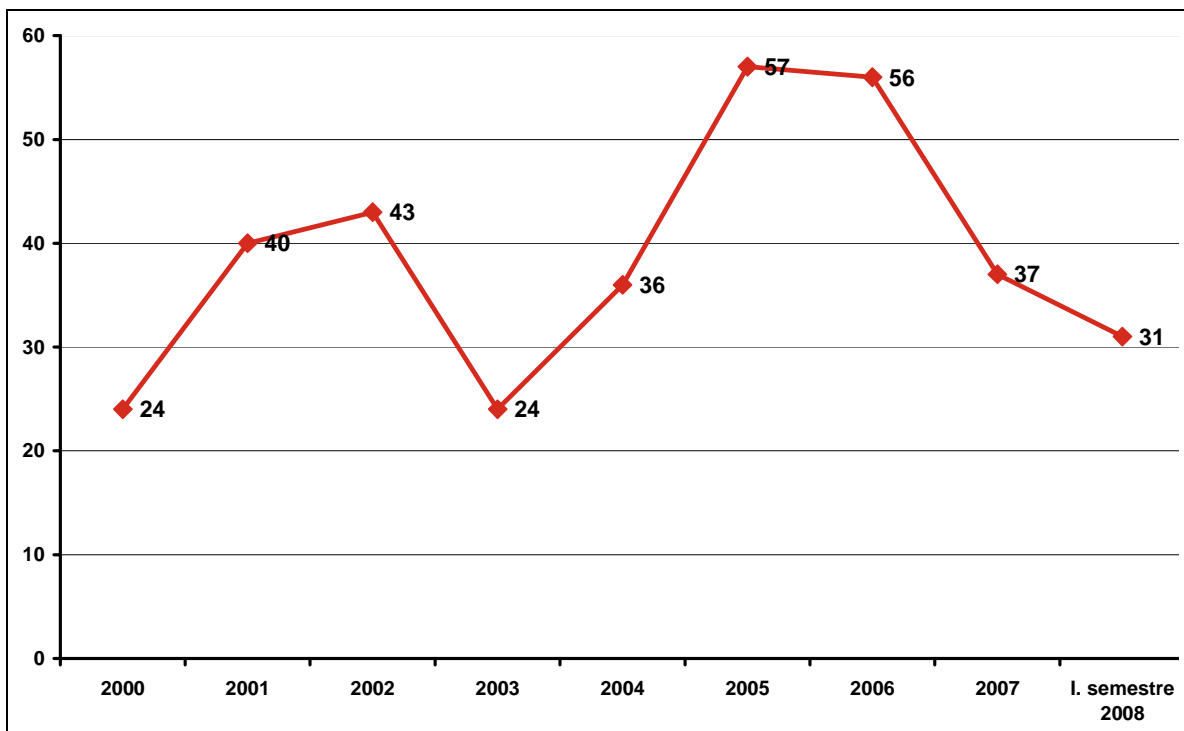
**Top 10 Bio-Supermercati-Filialisti 2009**

Posizione/Nome	Sede	Numero Filiali	Nuovi POS nel 2009	POS Chiusi nel 2009
1 <b>Alnatura</b>	Birkenbach	53	10	0
2 <b>Denn's Biomarkt</b>	Töpen	36	10	1
3 <b>Basic</b>	Monaco	24	1	0
4 <b>ebl</b>	Norimberga	16	2	1
5 <b>Bio Company</b>	Berlino	16	2	0
6 <b>SuperBio-Markt</b>	Münster	15	2	1
7 <b>Erdkorn</b>	Amburgo	9	0	2
8 <b>viv BioFrischeMarkt</b>	Berlino	9	1	0
9 <b>Füllhorn</b>	Sulzfeld	7	0	0
10 <b>Vollcorner</b>	Monaco	7	1	1

Fonte: BIOwelt 01/2010, [www.alnatura.de](http://www.alnatura.de)

L'analisi dell'andamento delle aperture complessive delle filiali dei bio-supermercati in Germania tra il 2000 ed il I. semestre 2008 rispecchia la situazione e lo sviluppo di questo mercato. Dopo il boom forte del 2005 e 2006 il mercato si è rallentato ed i consumatori del bio non acquistano più solo esclusivamente presso il commercio specializzato, ma anche nella GDO tradizionale.

### L'andamento delle aperture delle filiali dei bio-supermercati in Germania



Fonte: BioGuide 2009 – Rundschau für den Lebensmittelhandel

Passati sono i tempi di gloria dei cosiddetti "Reformhäuser" (con gli assortimenti di prodotti food e non food, ecologici, fairtrade e biologici). La catena Vitalia ha dichiarato l'insolvenza il 01.01.2010 - 17 di 103 filiali della catena di Reformhäuser sono già state chiuse.

### Bio-supermercati

Il commercio specializzato tedesco di prodotti biologici è notevolmente cresciuto negli ultimi anni, con i primi segni di rallentamento nel 2009. I negozi alternativi di un tempo, che concentrando le loro attenzioni sul tema della salute rappresentavano una nuova "moda di vita" e che li rendeva agli occhi di molti alquanto "noiosi", si sono oramai trasformati in un settore serio di tutto rispetto con un'organizzazione professionale. Non solo il cambiamento dei classici negozi biologici ha dato l'impulso decisivo allo sviluppo di questo settore, ma soprattutto un nuovo tipo di commercio all'interno del settore biologico, che dal 1998 in poi

s'è sempre più reso promotore del settore. Nel 2009 il commercio tedesco dei prodotti biologici disponeva di circa 2.000 - 2.500 negozi specializzati.

Il gruppo **Alnatura** ha mantenuto la posizione di leader di mercato in Germania nell'anno commerciale 2008/09 grazie all'apertura di 10 nuovi bio-supermercati, raggiungendo 53 filiali in 35 città in tutta la Germania e registrando un fatturato di 361 milioni di Euro (+18%). L'impresa è dunque cresciuta più del mercato stesso (+10%). Attualmente sul mercato sono presenti circa 940 prodotti con private label Alnatura, che vengono commercializzati nei propri negozi ed anche riforniti a più di 2.800 filiali della GDO in tutta Europa, come le filiali **dm** (più di 1.100), **Tegut**, **Budnikowsky**, **Hit**, **Dohle** (supermercati HIT), **Globus** ed i POS Cactus in Lussemburgo. Nel 2009 il gruppo ha investito in un nuovo centro di distribuzione a Ulm ad un costo di circa 15 milioni di Euro.

In seconda posizione troviamo **Denn's Biomarkt** del grossista Dennree con 36 punti vendita nel 2009. La catena si è concentrata più sulla ottimizzazione della struttura nel commercio specializzato che alla espansione.

Il terzo gestore di bio-supermercati a livello tedesco è la **Basic AG**. Con le sue 24 filiali ha realizzato, nel 2007, un volume d'affari di 91 milioni di Euro. Per il 2008 un fatturato di circa 94 milioni di Euro (stima novembre 2008). Con lo scopo mirato di avvicinare nuovi clienti all'assortimento, la società Basic AG punta sulle private label nell'area dei prodotti a prezzo più basso. Essa ha quindi un assortimento base (marca "Basic") che contiene più di 200 prodotti per l'uso giornaliero. Questo marchio comprende solo beni di largo e frequente consumo di rapida vendita.

Il 2008 è stato per Basic un anno di consolidamento ed è stato segnato da severe difficoltà finanziarie che sono state combattute con la chiusura di quattro filiali nonché con la ridimensione del personale. Nel luglio 2009 Basic ha introdotto un online-shop con circa 2.000 prodotti.

Dopo il fallimento della **SuperNatural AG**, nell'aprile 2006, la **SuperBioMarkt AG** con sede a Münster ha preso in mano la gestione. Oggigiorno essa gestisce 16 supermercati di prodotti biologici offrendo prodotti a prezzi bassi, ed è intenzionata a passare ad una fase di consolidamento. L'assortimento comprende circa 7.000 prodotti.

La "Gesellschaft für die Entwicklung und Betreuung von Biofachmärkten GmbH" (società per la programmazione e la gestione dei negozi specializzati nel settore

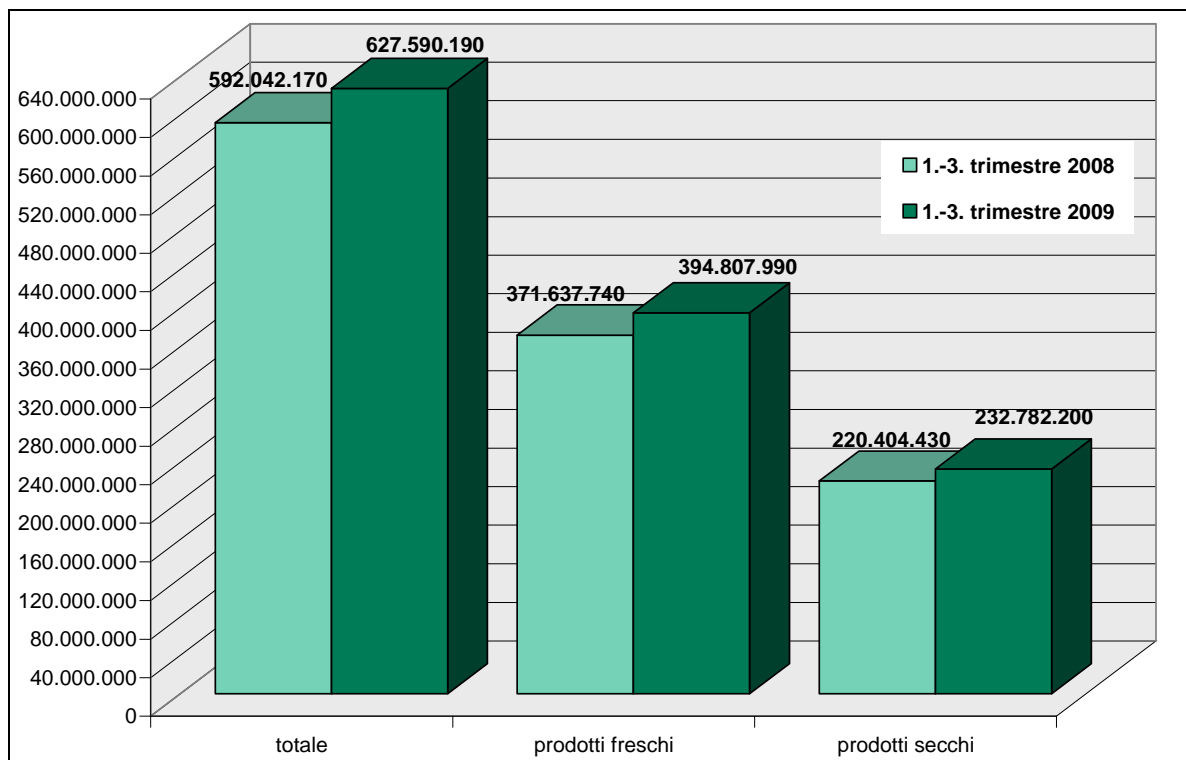
biologico), affiliata del Gruppo REWE e della cooperativa commerciale “Für Sie Handelsgenossenschaft eG”, ha aperto finora sei bio-supermercati (quattro nel Nord Reno-Westfalia ed altri due in Baviera) dal nome **Vierlinden Naturmarkt** che vantano un assortimento con più di 8.000 prodotti.

Accanto ai gestori di bio-supermercati che operano in Germania a livello nazionale, esiste un numero molto grande anche di gestori di bio-supermercati che agiscono solamente a livello regionale. Dal 2005 i gruppi Alnatura, Basic, BioCompany, Ebi-Naturkost, eo Komma, Füllhorn, Grüner Markt, Naturata, SuperBioMarkt e VollCorner Biomarkt fanno parte dell’associazione di categoria “Bio-Supermärkte e.V.” con sede a Bickenbach. L’interesse comune di questi dieci soci riguarda un lavoro intenso di pubbliche relazioni, l’offerta di corsi di formazione per i dipendenti, un partenariato affidabile con i produttori e uno scambio attivo di idee con grossisti e specialisti della logistica.

#### 4.3 Commercio all’ingrosso

Il fatturato complessivo dei grossisti aderenti all’associazione tedesca Bundesverband Naturkost Naturwaren Herstellung und Handel e.V. (BNN), continua a svilupparsi in modo corrispondente al trend positivo degli anni passati.

**Fatturato complessivo dei grossisti del biologico in totale e diviso per fresco / secco nei primi tre trimestri 2008 e 2009 – in Euro**



Fonte: [www.n-bnn.de](http://www.n-bnn.de); BNN-Nachrichten, dicembre 2009

Nei primi tre trimestri del 2009 il fatturato complessivo ha raggiunto i 627,4 milioni di Euro (+6,5%). Il trend positivo è stato confermato, però rallentato rispetto agli anni precedenti.

Il grossista più importante è **Denree** di Töpen, seguito da **Weiling** di Coesfeld, che al contrario della Denree non gestisce né proprie filiali né un sistema franchise.

**Selezione di grossisti tedeschi organizzati nella BNN:**

**Arche Naturprodukte GmbH, Hilden**

[www.arche-naturprodukte.de](http://www.arche-naturprodukte.de)

**Bio Tropic GmbH, Duisburg**

[www.biotropic.com](http://www.biotropic.com)

**Bio-Ilios GmbH, Tübingen**

[www.bio-iliios.de](http://www.bio-iliios.de)

**Biokontakt Vertriebs GmbH, Berlin**

[www.biokontakt-vertriebs-gmbh.de](http://www.biokontakt-vertriebs-gmbh.de)

**Bodan GmbH, Überlingen**

[www.bodan.de](http://www.bodan.de)

**Byodo Naturkost GmbH, Mühldorf**

[www.byodo.de](http://www.byodo.de)

**C.F. Grell Nachf. Naturkost GmbH & Co. KG, Kaltenkirchen**

[www.grell.de](http://www.grell.de)

**Care Naturkost GmbH, Sittensen**

[www.care-natur.de](http://www.care-natur.de)

**Chiemgauer Naturkosthandel GmbH, Unterreit-Grünthal**

[www.die-chiemgauer.de](http://www.die-chiemgauer.de)

**Denree GmbH, Töpen**

[www.denree.de](http://www.denree.de)

**Handelskontor Willmann, Vaihingen/Enz**

[www.handelskontor-willmann.de](http://www.handelskontor-willmann.de)

**Herbaria Kräuterparadies GmbH, Fischbachau**

[www.herbaria.de](http://www.herbaria.de)

**Heuschrecke Naturkost GmbH, Troisdorf-Spich**

[www.heuschrecke.com](http://www.heuschrecke.com)

**Kormoran Naturwaren, Berlin**  
[www.kormorannaturwaren.de](http://www.kormorannaturwaren.de)

**Kornkraft, Großenkneten-Huntlosen**  
[www.kornkraft.com](http://www.kornkraft.com)

**nature's finest GmbH, Bochum**  
[www.natures-finest.de](http://www.natures-finest.de)

**Naturkost Elkershausen GmbH, Göttingen**  
[www.naturkost-elkershausen.de](http://www.naturkost-elkershausen.de)

**Naturkost Erfurt GmbH, Erfurt**  
[www.naturkost-erfurt.de](http://www.naturkost-erfurt.de)

**Naturkost Nord GmbH, Hamburg**  
[www.naturkost-nord.de](http://www.naturkost-nord.de)

**Naturkost Schramm Import-Export GmbH, Appenweier**  
[www.schramm-naturkost.com](http://www.schramm-naturkost.com)

**Naturkost West GmbH, Duisburg**  
[www.naturkost-west.de](http://www.naturkost-west.de)

**Ökoring Handels GmbH, Mammendorf**  
[www.oekoring.com](http://www.oekoring.com)

**pax an Naturwarenhandels-Gesellschaft mbH, Kleinengstingen**  
[www.paxan.de](http://www.paxan.de)

**Phönix Naturprodukte GmbH, Rosbach**  
[www.phoenix-naturkost.de](http://www.phoenix-naturkost.de)

**Terra Naturkost Handels GmbH, Berlin**  
[www.terra-natur.de](http://www.terra-natur.de)

**Weiling GmbH, Coesfeld**  
[www.weiling.de](http://www.weiling.de)

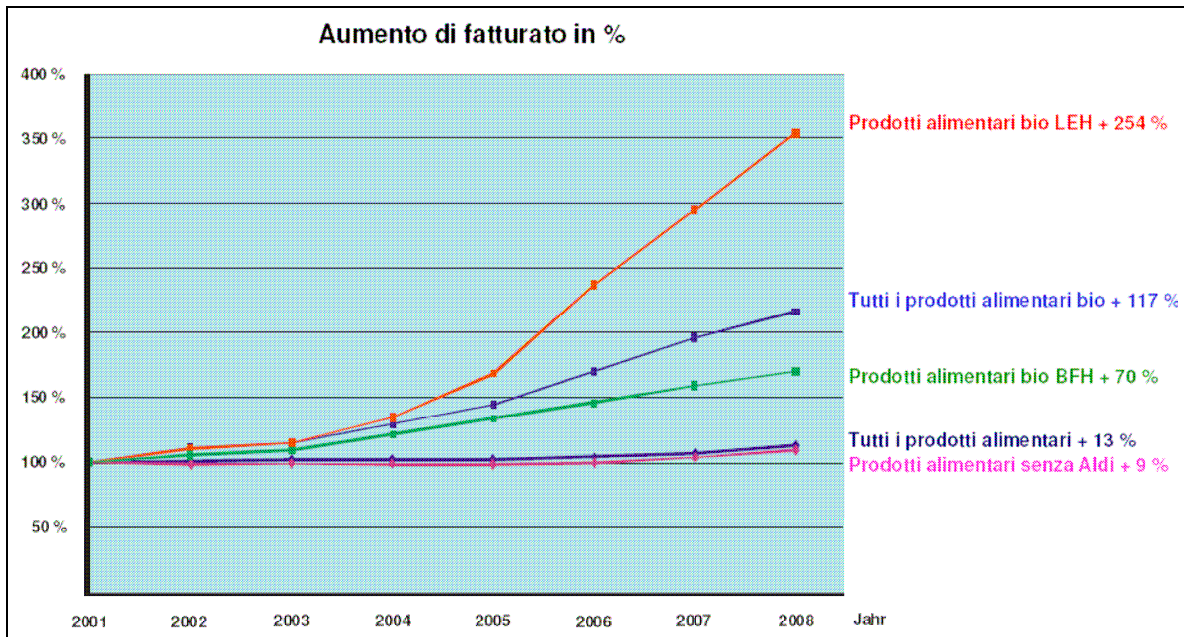
## 5 Le tendenze del mercato

Negli ultimi anni la GDO, come canale di distribuzione per i prodotti biologici, è riuscita ad incrementare il fatturato in maniera decisa con una quota del 254% tra il 2001 ed il 2008 ed ha registrato una crescita superiore a quella del mercato complessivo e del commercio specializzato.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Nella grafica l'abbreviazione BFH significa Biofachhandel – commercio specializzato del biologico.

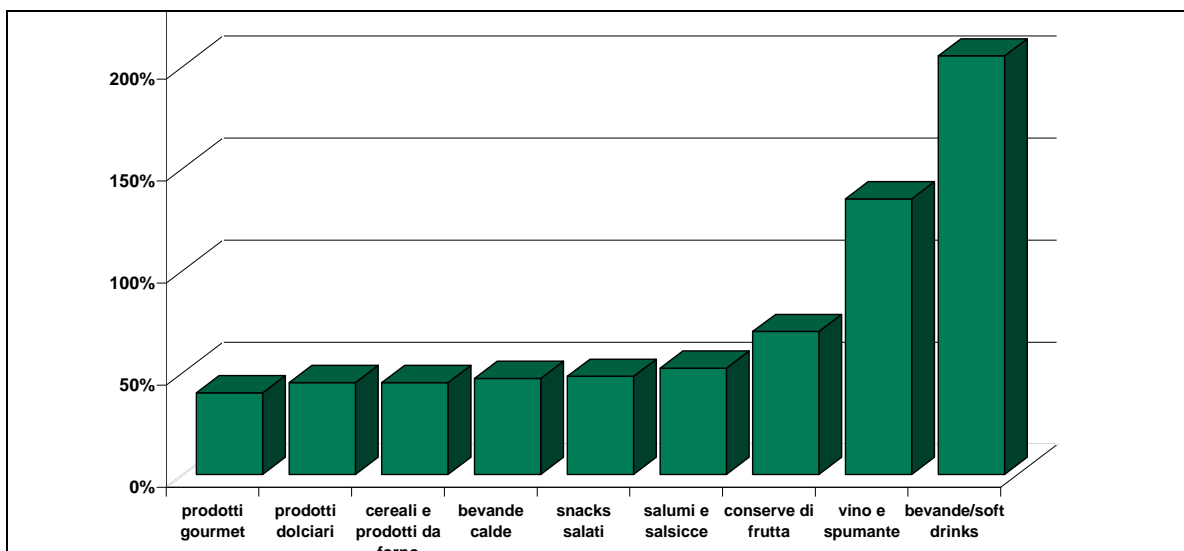
## Sviluppo del fatturato bio per canale di distribuzione 2001-2008



Fonte: Christoph Soika

Il trend positivo viene confermato, analizzando l'andamento del fatturato bio della GDO per segmento. In tutti segmenti in esame sono stati registrate delle crescite dal 45% fino al 200%. Le vendite sono state particolarmente forti nei segmenti delle bevande/soft drinks, vino e conserve di frutta. Anche nel segmento dei latticini è stato registrato un aumento (20%) ed in particolare il latte biologico è sempre più spesso la prima scelta del consumatore tedesco (+37%).

## L'andamento del fatturato per segmento nella GDO tedesca, I. sem. '08 in %



Fonte: BioGuide 2009 – Rundschau für den Lebensmittelhandel

## 6 Conclusioni

### **Migliorare l'immagine - Il potenziale di mercato dei prodotti biologici italiani non è sfruttato fino in fondo**

Molte piccole e medie imprese italiane cercano di penetrare il mercato dei prodotti alimentari biologici in Germania. Occorre trovare la strada giusta: negozi specializzati, commercio al dettaglio di prodotti alimentari o entrambi i canali di vendita? Creare un'etichetta privata o un marchio?

Il potenziale del biologico in Germania si aggira a medio termine intorno ai 13 miliardi di Euro. Il commercio al dettaglio tradizionale ne copre l'80%, cioè circa 10,5 miliardi di euro. "Ciò implica un potenziale di crescita di mercato pari al 120 percento!" Il secondo canale principale di distribuzione è rappresentato dai negozi specializzati bio.

Osservando la struttura del canale di distribuzione più solido colpisce il fatto, che il fatturato dei negozi con una superficie inferiore a 800 metri quadrati è in calo. Solo i supermercati con una superficie superiore a 800 metri quadrati e i discount continuano a registrare uno sviluppo crescente.

Riguardo ai negozi specializzati bio l'andamento procederà nella direzione delle grandi dimensioni. I supermercati biologici registrano una forte crescita, la concorrenza interna nel commercio specializzato cresce". Allo stesso tempo, la concorrenza del commercio al dettaglio di generi alimentari, che negli anni scorsi ha acquisito competenza nel settore biologico, aumenterà. Il prezzo acquisirà sempre maggiore importanza. I piccoli negozi biologici con una superficie fino a 350 metri quadrati si troveranno, a medio termine, di fronte alle seguenti alternative: ampliarsi, specializzarsi o chiudere.

Per scegliere il canale di distribuzione su cui puntare, è necessario porsi domande relative ai prodotti competitivi. Non tutti possono fornire prodotti di marca. I costi di commercializzazione risultano elevati. Nel caso delle etichette private, questi costi vengono meno. In tal caso è necessario fornire grandi quantità a prezzi competitivi.

Una delle difficoltà delle piccole e medie imprese consiste nel gestire il proprio marchio con piccole quantità di fornitura a costi logistici accettabili. In Italia si dovrebbe organizzare un punto di raccolta con un coordinamento centrale in cui confluiscono gli articoli di diversi produttori. Si dovrebbe nominare un referente per i clienti in Germania per la raccolta e il coordinamento delle richieste.

Il principale mercato di esportazione di generi alimentari per l'Italia è rappresentato dalla Germania. L'Italia vanta la più vasta superficie coltivata ecologicamente nell'Unione Europea. Tuttavia, l'esportazione di prodotti biologici non è altrettanto elevata come nel settore tradizionale. Per quanto riguarda la sicurezza dei prodotti nel settore biologico, l'Italia non gode di buona reputazione. È necessario fare in modo che ciò cambi con urgenza. Gli enti di certificazione italiani dovrebbero avviare una cooperazione con gli enti tedeschi, consentendo controlli reciproci, e riunendo sotto lo stesso tetto le associazioni del settore biologico.

Le aziende dovrebbero associarsi per dare vita ad un gruppo di qualità e dovrebbero concordare disposizioni comuni attuabili in base ad un impegno in prima persona. "Uno degli obiettivi per il biologico italiano deve essere, portare la quota di esportazione di prodotti biologici almeno al livello dei prodotti alimentari tradizionali".

**Gruppo di lavoro**  
**Sezione Agroalimentare**  
Ufficio ICE di Düsseldorf

Annekathrin Wolpers – ricerca, redazione testi ed elaborazioni grafiche  
Paolo Pesce – ricerca, redazione testi e coordinamento

Düsseldorf, 14 febbraio 2010

## 7 Fonti

AMI (ZMP)	<a href="http://www.marktundpreis.de">www.marktundpreis.de</a> ( <a href="http://www.zmp.de">www.zmp.de</a> )
Biopress	<a href="http://www.biopress.de">www.biopress.de</a>
bio-siegel report Ausgabe 03/2009 Ausgabe 02/2009	<a href="http://www.bio-siegel.de">www.bio-siegel.de</a>
BIOwelt	<a href="http://www.biowelt-online.de">www.biowelt-online.de</a>
Bundesverband der obst-, gemüse- und kartoffelverarbeitenden Industrie e.V.	<a href="http://www.bogk.de">www.bogk.de</a>
Deutscher Fruchthandelsverband e.V.	<a href="http://www.dfhv.de">www.dfhv.de</a>
EVE – Ernährung, Vitalität, Erleben – Biofach 2010 Sonderheft	
Fruchthandel	<a href="http://www.fruchthandel.de">www.fruchthandel.de</a>
Lebensmittel Praxis	<a href="http://www.lpvnet.de">www.lpvnet.de</a>
Lebensmittel Zeitung	<a href="http://www.lz-net.de">www.lz-net.de</a>
Markant Handelsmagazin	<a href="http://www.markant-gmbh.de">www.markant-gmbh.de</a>
ÖkoStrategieberatung Reuter und Dr. Dienel GbR	<a href="http://www.oeko-strategie.de">www.oeko-strategie.de</a>
Bio-Erfolg durch Profilierung – Bio- Category-Management	
Rundschau für den Lebensmittelhandel Bio Guide 2009	<a href="http://www.rundschau.de">www.rundschau.de</a>

## 8 Appendice

### **Le principali catene della GDO tedesca con vendita di prodotti biologici:**

#### Tegut, Fulda

(supermercati, ipermercati)

[www.tegut.com](http://www.tegut.com)

#### Gruppo Tengelman Warenhandelsgesellschaft KG, Mülheim an der Ruhr

Kaiser's Tengelman AG, Viersen

(supermercati)

[www.kaisers.de](http://www.kaisers.de)

#### METRO AG, Düsseldorf

*uffici acquisti:*

Metro Group Buying GmbH, Düsseldorf

(ipermercati, cash & carry)

[www.metrogroup.de](http://www.metrogroup.de)

#### Gruppo Rewe, Köln

*uffici acquisti:*

Rewe Zentral AG, Köln

(supermercati, ipermercati, discount "Penny Markt")

[www.rewe.de](http://www.rewe.de)

#### Globus SB-Warenhaus, St. Wendel

(ipermercati)

[www.globus.net](http://www.globus.net)

#### Gruppo EDEKA, Hamburg

*uffici acquisti:*

Edeka Zentrale, Hamburg

(supermercati, ipermercati, discount "Netto/Plus")

[www.edeka.de](http://www.edeka.de)

Imprese di commercio all'ingrosso collegate:

EDEKA Nord, Neumünster

EDEKA Minden-Hannover, Minden

EDEKA Hessenring, Melsungen

EDEKA Rhein-Ruhr, Moers

EDEKA Südwest, Offenburg

EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen, Rottendorf

EDEKA Südbayern, Gaimersheim

#### Lidl Dienstleistung GmbH, Neckarsulm

(discount)

[www.lidl.de](http://www.lidl.de)

#### Gruppo Aldi

(discount)

*uffici acquisti:*

Aldi Nord, Essen

[www.aldi-essen.de](http://www.aldi-essen.de)

Aldi Süd, Mülheim an der Ruhr  
[www.aldi-sued.de](http://www.aldi-sued.de)

**Selezione dei principali filialisti di supermercati biologici:**

Alnatura Produktions- u. Handels GmbH, Bickenbach  
[www.alnatura.de](http://www.alnatura.de)

Basic AG, München  
[www.basicbio.de](http://www.basicbio.de)

Bio Company Beteiligungs-GmbH, Berlin  
[www.biocompany.de](http://www.biocompany.de)

ebl-Naturkost, Nürnberg  
[www.ebl-naturkost.de](http://www.ebl-naturkost.de)

eo Komma AG, Berlin  
[www.eokomma.de](http://www.eokomma.de)

Füllhorn Sulzfeld GmbH, Sulzfeld  
[www.fuellhorn-naturmarkt.de](http://www.fuellhorn-naturmarkt.de)

Gesellschaft für die Entwicklung und Betreibung von Biofachmärkten GmbH, Köln  
[www.vierlinden-naturmaerkte.de](http://www.vierlinden-naturmaerkte.de)

Grüner Markt Naturkost GmbH, München  
[www.gruenermarkt.de](http://www.gruenermarkt.de)

Naturata KG, Köln  
[www.naturata-koeln.de](http://www.naturata-koeln.de)

Super BioMarkt AG, Münster  
[www.superbiomarkt.de](http://www.superbiomarkt.de)

VollCorner Biomarkt GmbH, München  
[www.voll-corner.de](http://www.voll-corner.de)

Denree GmbH, Töpen  
[www.denree.de](http://www.denree.de)

Erdkorn GmbH, Hamburg  
[www.erdkorn.de](http://www.erdkorn.de)

ÖkoNova Naturkost GmbH, Sauerlach  
[www.oekonova.de](http://www.oekonova.de)