

Met een verminderde ecologische voetafdruk, bag-in-box wijn vergroot zijn marktaandeel

Bron: Forbes



Wijn als consumentenproduct is synoniem geworden met de glazen fles, maar veel wijnhuizen zoeken elders naar containers en een toonaangevend alternatief is het bag-in-box-formaat. Volgens gegevens van Future Market Insights heeft het wijnsegment het grootste aandeel in de bag-in-box-productie binnen de drankenindustrie. Meer nog, het is het enige marktsegment dat een significante groei kan noteren, daar waar alle andere verpakkingsvormen, hoe creatief soms ook, een neergaande trend tonen.

Van bekende supermarktmerken tot Europese wijncoöperaties tot enkele van de meest gerespecteerde wijnhuizen, bag in box-containers vinden een plaats op tafel. Deze producten worden vaak BIB genoemd en hebben een aantal sterke verkoopargumenten. Zoals Jason Haas, algemeen directeur bij Tablas Creek, in een recent blogstuk schreef, is BIB "veruit het meest effectieve pakket om de ecologische voetafdruk van wijn te verminderen. Mensen willen wijn kopen, geen glas. Zolang je de consument kan overtuigen van de kwaliteit speelt de verpakking nauwelijks een rol."

BIB leek tot voor kort geen realistische optie voor Tablas Creek, omdat de topprijs voor een doos wijn van 3 liter op de Amerikaanse markt over het algemeen rond de \$ 30 ligt. Bota Box, een consistente speler in het BIB-landschap, geeft bijvoorbeeld aan dat hun producten variëren van \$ 5,99 tot \$ 22,99. "Aangezien onze goedkoopste wijn destijds \$ 25 was en de doos vier flessen bevat, dacht ik niet dat het een optie voor ons was", schrijft Haas.



Maar er zijn redenen om deze bezorgmethode te overwegen. Behoud is een grote. Een geopende doos kan in de koelkast enkele maanden lekker blijven, dankzij de eenvoudige technologie die zuurstof uit de wijn houdt. Bovendien is BIB gemakkelijk op te slaan en te vervoeren, waarbij outdoorliefhebbers een leidende markt zijn voor containers die niet breken en licht van gewicht zijn.

Maar het is de verminderde ecologische voetafdruk die echt een overtuigend argument is. Haas heeft een beoordeling geraadpleegd die is gepubliceerd door de Sustainable Winegrowing Alliance (SWA) om zijn basis voor dit aspect op te bouwen. "Vergeleken met de verpakking die nodig is om diezelfde wijn in glazen flessen van 750 ml te doen, is de ecologische voetafdruk van de bag-in-box-verpakking 84% minder, en de ecologische voetafdruk van de distributie van deze lichtere, compactere verpakking is 60% minder", hij schrijft. Volgens Haas weegt het zeven pond - het equivalent van vier flessen zou 11 pond wegen.

Hoewel veel landen zich misschien net openstellen voor deze verpakkingstijl, hebben andere regio's van de voordelen geprofiteerd. BIB heeft een niche gevonden op de Europese markt waar deze verpakkingstijl 'het' groeisegment is. Marktonderzoek uit Frankrijk suggereert dat BIB 44% van de wijnverkoop in supermarkten vertegenwoordigt en dat ze populaire opties zijn bij lokale wijncoöperaties in heel Europa. Wines of Chile, een organisatie van Chileense wijnproducenten, meldt dat de bag-in-box-export in 2020 met meer dan 19% in volume groeide. Uit onderzoek van verpakkingssleverancier Smurfit Kappa en Wine Intelligence blijkt dat er 3,7 miljoen nieuwe BIB-wijnconsumenten in Frankrijk en het VK gedurende een periode van zes maanden eind 2020 en begin 2021.

"De stijgende vraag naar flexibele en duurzame verpakkingsopties zal de verkoop blijven stimuleren, vooral in de voedingsmiddelen- en drankensector", aldus een analist van Future Market

Insights. "Om aan de stijgende vraag te kunnen voldoen, zetten bedrijven in op verschillende innovaties." Het vraagt natuurlijk van de wijnbouwer een flinke dosis zelfvertrouwen, want veel wijnbouwers – hoewel ze het nooit zullen toegeven – zijn meer afhankelijk van het 'prestige en uitstraling' van hun glazen flessen om ze verkocht te krijgen, dan van de kwaliteit van de wijn die erin zit..."

En consumenten passen zich aan de innovaties aan. Deze maand rolde Tablas Creek Winery hun eerste BIB-product uit. Haas zei dat het tijd was om "de vraag te beëindigen" over de honger van de consument naar het kopen van een high-end wijn in een doos. "Daarom hebben we besloten om onze teen in dit water te dopen", schrijft hij. De wijnmakerij heeft 100 kisten van hun blend Grenache, Mourvèdre en Cunoise, Patelin de Tablas Rosé 2021, omgeleid naar 300 3L BIB-packs. Het was binnen vier uur uitverkocht nadat het was aangekondigd aan leden van de wijnclub, en mensen smeekten om meer op sociale media. Echte wijnkenners weten immers dat een wijn in grotere hoeveelheden, beter 'rijpt'. Dat was vroeger reeds de reden om o.a. magnums op de markt te brengen. Op Instagram schreef een fan: "Ik ben op zoek geweest naar meer kwaliteitswijnen in een doos. Ik hoop dat er nog meer van jou en andere producers komen."