HeyFever

Van innovatie naar toepassing: wat bepaalt welke biologicals de markt echt bereiken?

PREPARED FOR

ARTEMIS KENNISDAG 2026

EMAIL

Lauren@heyfeverconsulting.com

PHONE

+31 612 07 76 12

HeyFever

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Geïntegreerde expertise voor internationale markttoegang

HeyFever begeleidt bedrijven op de weg van technologie naar markt.

We verbinden verschillende expertises, marktinzichten en strategische beslissingen in één gedeelde strategie.







MARKTPERSPECTIEF

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Ons perspectief: tussen ontdekking en teler

HeyFever werkt op de brug tussen technisch veelbelovende innovaties en commerciële realiteit.

TECHNOLOGIE ONTWIKKELAARS & PRODUCENTEN

"We hebben een vernieuwend product. Kunnen jullie ons introduceren in Spanje of de VS?"

PORTFOLIO BUILDERS & DISTRIBUTEURS

"De markt is constant in beweging. Help ons het kaf van het koren scheiden: welke technologie maakt voor ons het verschil?"

AGRIFOOD INVESTEERDERS

"Houdt deze technologie stand onder realistische veld-en marktomstandigheden?"

Technologie
R&D platform & pijplijn ontwikkeling

Product
Product & formulering ontwikkelen

Evidence
Consistente resultaten in herhaalde veldproeven

Market Access
Regulatory strategie & dossier opbouw

Keten Partners
Distributiemarge & marktsegmentatie

Adoptie in het veld
Meermaals bewezen ROI in spuitprogramma

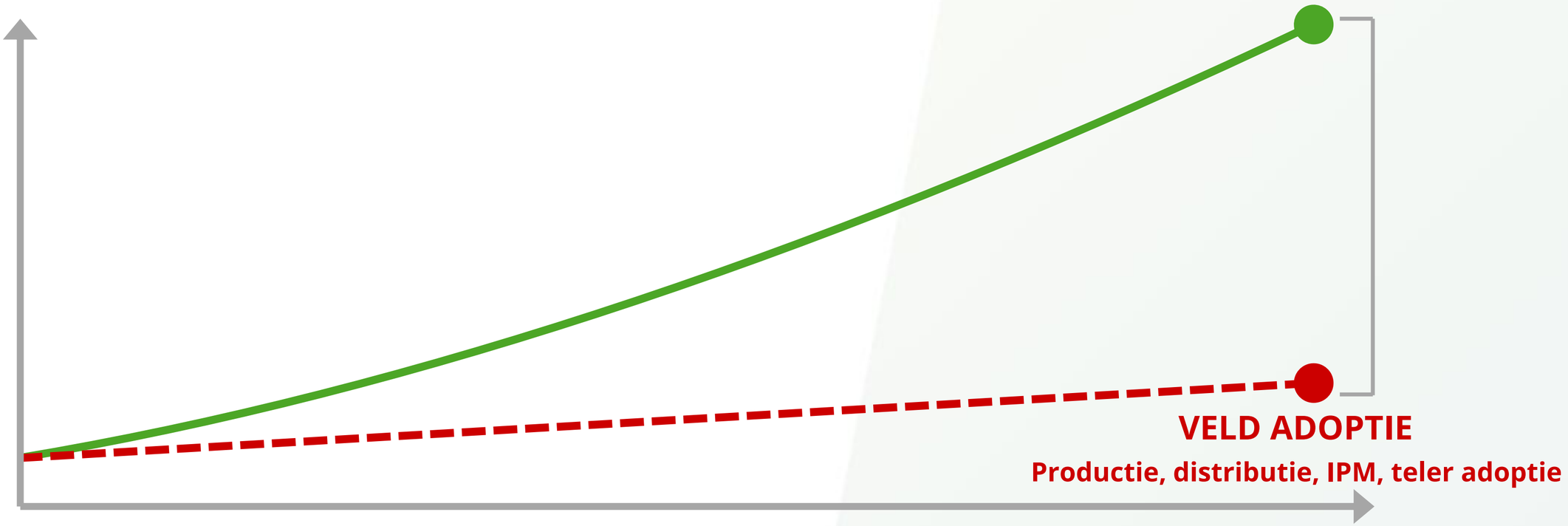
HEYFEVER SWEET SPOT: CLOSING THE MARKET GAP

INNOVATIE CONTEXT

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Innovatie versnelt, kan de markt wel nog volgen?

Meer productopties, nieuwe technologieën en snellere discovery vergroten het aanbod, maar succesvolle toepassing vraagt meer dan innovatie alleen.



MARKTDYNAMIEKEN

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

De markt groeit, waarom blijft success zo lastig?

Een groeiende markt gaat niet persé gepaard met snellere markttoegang.

BIOCONTROL MARKT

+7% CAGR

Rabobank 2026 outlook: Europese biological crop protection betreedt een volwassen, resultaat-gedreven fase zowel op agronomisch als financieel vlak.

BIOSTIMULANTEN

~10-12% CAGR

Wereldwijde groei gedreven door meer droogte- en hittestress, druk op nutriëntenefficiëntie en de zoektocht naar aanvullende oplossingen binnen bestaande teeltsystemen.

GROEI PARADOX

Groei ≠ individueel success

Hoewel de categorie blijft groeien komt daar ook een grotere concurrentiedruk bij. Distributiekanalen eisen meer bewijslast om me-too producten te voorkomen.

BIOSTIMULANTEN

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Jezelf onderscheiden in een drukbezette markt

Door het grote aanbod wordt het steeds belangrijker om productdifferentiatie ook overtuigend te kunnen onderbouwen.



CASE STUDY

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

BioConsortia: Data als differentiator

BioConsortia ontwikkelt biostimulanten met een aanpak die sterk doet denken aan traditionele gewasbescherming: breed screenen, streng selecteren en prestaties onder uiteenlopende omstandigheden valideren.

DIMENSIE	BEPERKTE VALIDATIE	INTENSIEVE VALIDATIE
SCREENING & SELECTIE	Beperkte screening van kandidaten	Brede screening, fenotypering en genomica; zwakke kandidaten vallen af
VELDPROEVEN	Beperkt aantal locaties en seizoenen	Testen over meerdere locaties, seizoenen en omstandigheden
VARIABILITEIT	Beperkt inzicht in wanneer prestaties variëren	Inzicht in robuustheid én omstandigheden die prestaties beïnvloeden
COMMERCIËLE IMPACT	Moeilijker om onderscheid overtuigend aan te tonen	Data als basis voor productdifferentiatie en partnervertrouwen

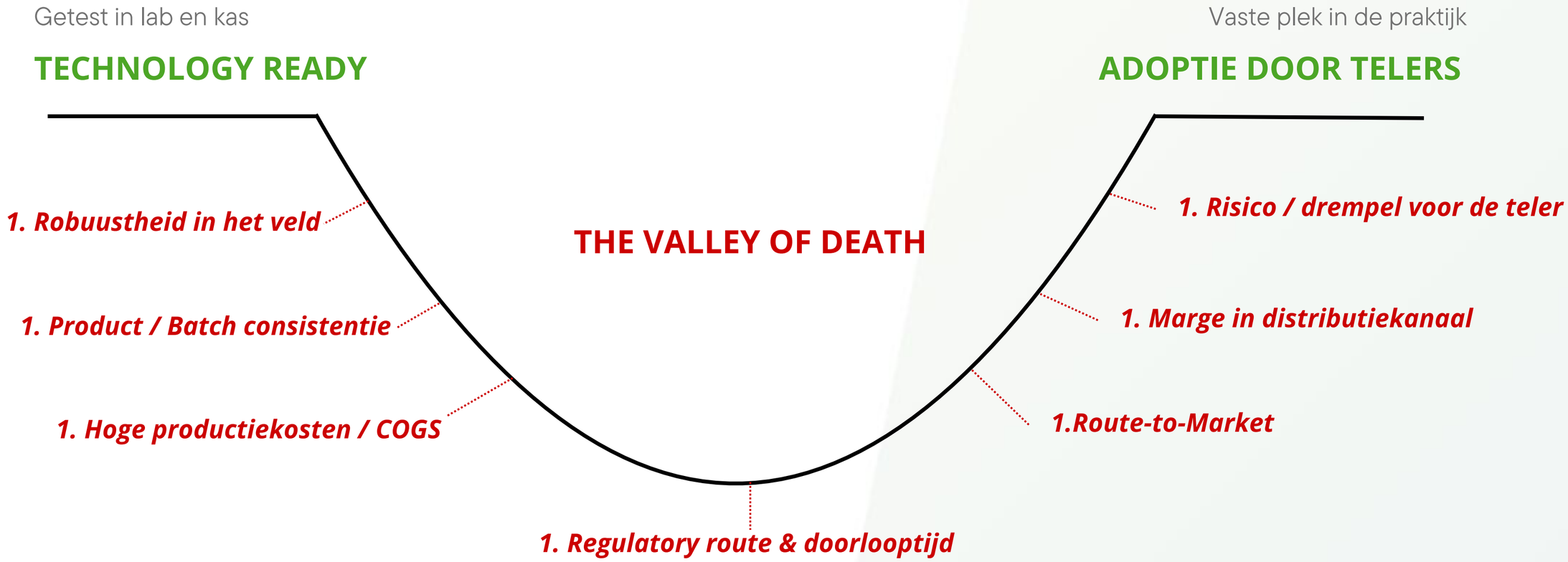


VALLEY OF DEATH

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Technology ready ≠ Market ready

Een werkende technologie is pas het begin: tussen technisch bewijs en structurele toepassing liggen nog verschillende commerciële en praktische drempels.



WERKZAAMHEID → WAARDE

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Van werkzaamheid naar waarde

Een aantoonbaar effect wordt pas commercieel relevant als het ook consistent, praktisch toepasbaar en economisch interessant is voor de teler.

AANTOONBARE WERKZAAMHEID

"Het werkt"

Effect aangetoond onder gecontroleerde of relevante proefomstandigheden.

STABILITEIT IN HET VELD

"Het werkt ook in verschillende omstandigheden"

Over locaties, seizoenen, bodemtypen & weersomstandigheden.

AGRONOMISCHE FIT

"Het past in de praktijk van de teler"

Tankmix, shelf life, arbeid, bestaande teeltstrategie,...

ECONOMISCHE WAARDE

"Het financiële plaatje klopt"

Levert het voldoende voordel op tav productkosten, arbeid en alternatieven?

STRUCTUREEL GEBRUIK

"Een vaste plek in het programma"

Herhaalaankoop, vertrouwen van adviseur/teler en standaard gebruik.

LOKAAL VS GLOBAAL

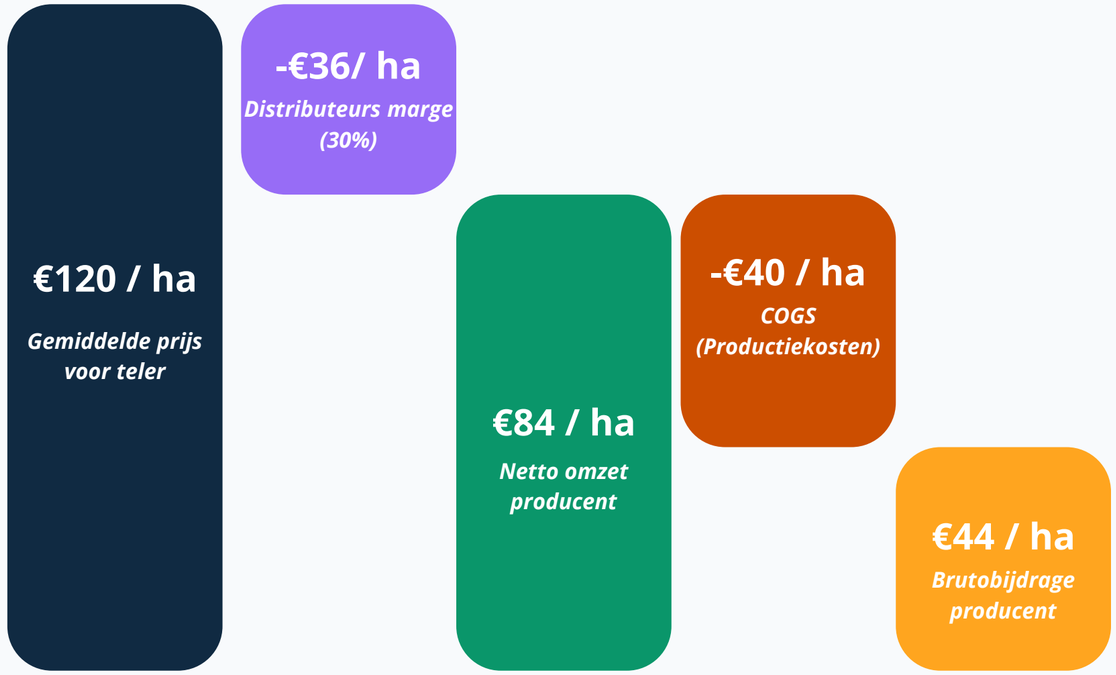
HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Een goed product ≠ schaalbaar businessmodel

Wat lokaal economisch werkt, kan bij internationale opschaling vastlopen op extra kosten en marges in de keten.

LOKALE / DIRECTE ROUTE

1 a 2 landen • 4 gewassen • 45,000 hectares



INTERNATIONALE ROUTE

15 landen • 10 gewassen • 590,000 hectares

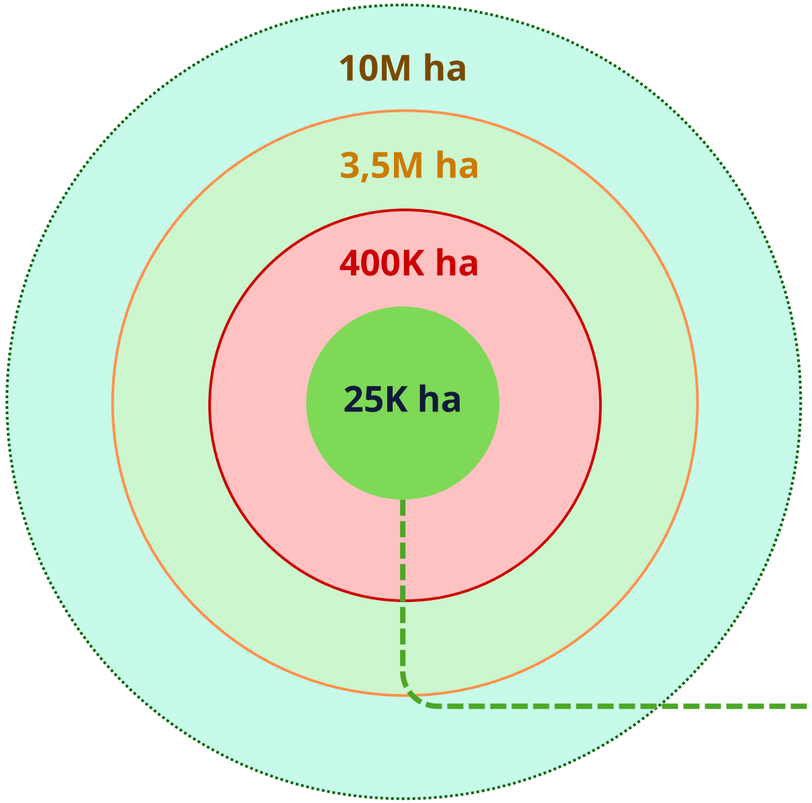


TAM VS MARKET

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Je TAM ≠ de markt

Marktomvang is niet hetzelfde als de markt die je daadwerkelijk kunt bereiken en winnen.



TAM — Total Addressable Market

Alle hectares waar het product theoretisch relevant kan zijn.

Totaal areaal wintertarwe: Frankrijk (4,7M ha), Duitsland (2,9M ha) en het Verenigd Koninkrijk & Benelux (2,4M ha).

SAM — Serviceable Available Market

Het deel waar product, toelating en agronomische behoefte daadwerkelijk samenkomen.

Toelating & ziektedruk: Enkel toelating in FR & DE (7,6M ha). Hiervan kampt ca. 45% met aantoonbare schimmeldruk (*Septoria tritici*) waar dit middel fit voor heeft.

SOM — Serviceable Obtainable Market

Het deel dat je via je huidige commerciële kanalen daadwerkelijk kunt bereiken

Distributie & schapruimte: Dekking via twee leidende coöperatieve netwerken (bijv. InVivo in Frankrijk & Agravis in Duitsland). Dit is je feitelijke commerciële bereik.

RAM — Realistic Adopted Market / eerste omzet (0,25%)

et deel daarvan dat je op korte termijn realistisch kunt laten adopteren.

Eerste omzet & adoptie (Jaar 1–2): Conservatieve adoptie van **6,25%** binnen bereikte distributeurs (25K van de 400K ha). Telers proberen eerst op 5–10% van hun areaal.

**Voorbeeld ter illustratie. Werkelijke verhoudingen en volumes variëren per teelt, product, toelating en markt.*

ACCESS VS ADOPTION

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Markttoegang ≠ structurele toepassing

Een product kan beschikbaar zijn via het juiste kanaal, maar moet daarna nog zijn plek verdienen in de dagelijkse teeltpraktijk.



STAP 1

Eerste proeven

Het product wordt op beperkte schaal getest.

STAP 2

Positieve praktijkervaring

Werkzaamheid & praktische toepasbaarheid bevestigd in praktijk.

STAP 3

Herhaald gebruik

De teler koopt opnieuw en gebruikt het product breder.

STAP 4

Inpassing in het teeltprogramma

Het product krijgt een vaste plaats naast andere maatregelen en inputs.

STAP 5

Structurele toepassing

Telers en adviseurs vertrouwen erop en nemen het standaard mee in hun aanpak.

TECHNOLOGY SPOTLIGHT

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Wat is het volgende in biocontrol?

Wetenschappelijk onderzoek en commercialisatie leiden tot constante innovatie en ontwikkeling, zoals:

PLASMA ACTIVATED WATER

VitalFluid

WAT IS HET?
Plasma-Activated Water nabootsing van blikseminslag; produceert natuurlijk reinigend water.

HOE MATUUR IS HET?
Pilot / Commercial in glastuinbouw

WAAROM AANTREKKELIJK?
Geen residuen, geen transport van chemicaliën, gecontroleerde kasomgeving omzeilt weerchaos.

WAT IS DE BOTTLENECK?
Hoge CAPEX voor de teler, certificering onder biociden/gewasbeschermingskaders per gewas.

PRECISION METABOLITES

Bionomic

WAT IS HET?
Gezuiverde secundaire metabolieten uit microben zonder levende cellen in de veldtoepassing.

HOE MATUUR IS HET?
Field trials / Regulatory staging

WAAROM AANTREKKELIJK?
Geen “levend organisme” shelf-life stress; stabieler in de tank-mix met koper of zwavel.

WAT IS DE BOTTLENECK?
Als de EU het klasseerts als “nieuwe chemische actieve stof” zijn de dossierkosten torenhoog en duurt goedkeuring 5-7 jaar.

VHH PRECISION PROTEINS

Biotalys

WAT IS HET?
Bio-engineered antibody proteins specifiek gericht tegen botrytis in druiven en aardbeien.

HOE MATUUR IS HET?
Pending approval / Pre commercial

WAAROM AANTREKKELIJK?
Hoge efficacy en uniformiteit met schoon (biologisch) residu-profiel.

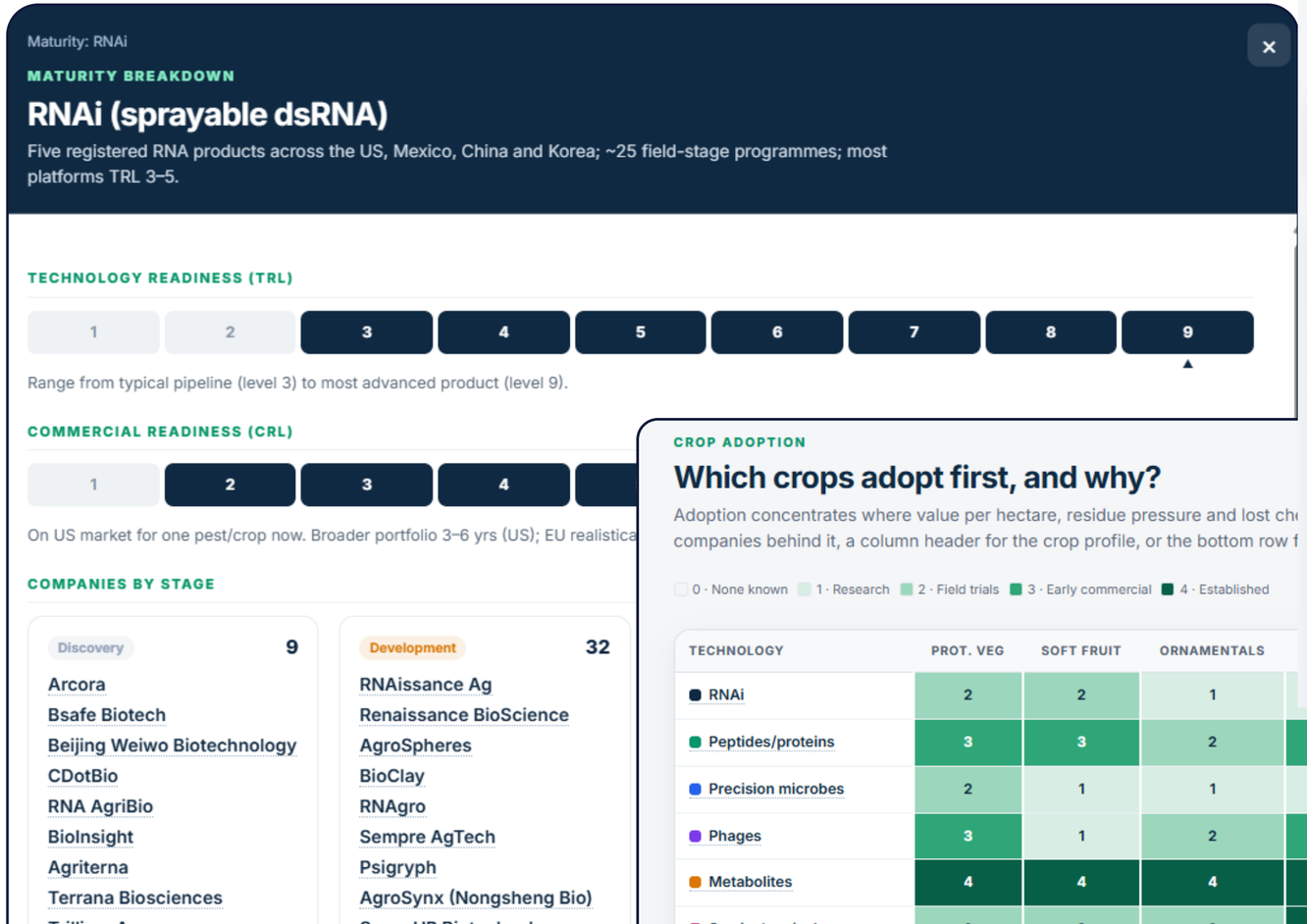
WAT IS DE BOTTLENECK?
Opschaling industriële fermentatie en trage Europees toelatingsprocedures.

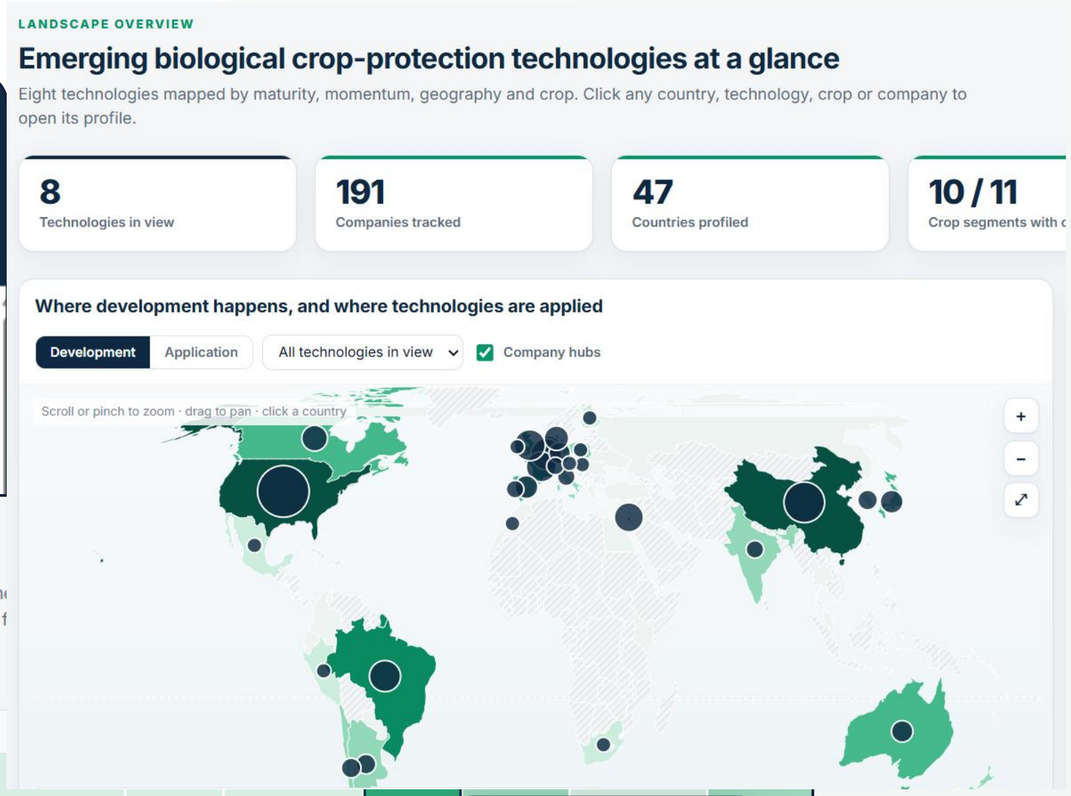
TECHNOLOGY LANDSCAPE

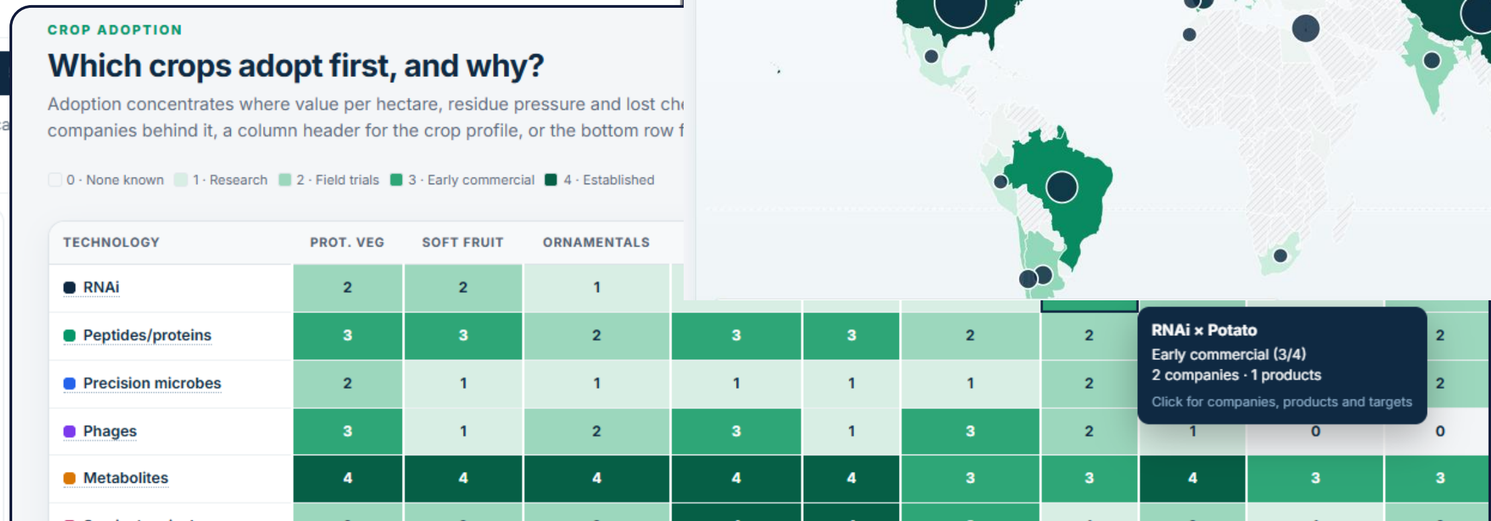
HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Welke bewegingen zien we in de markt?

Van technologische ontwikkelingen en toepassingen tot productregistraties en partnerships.





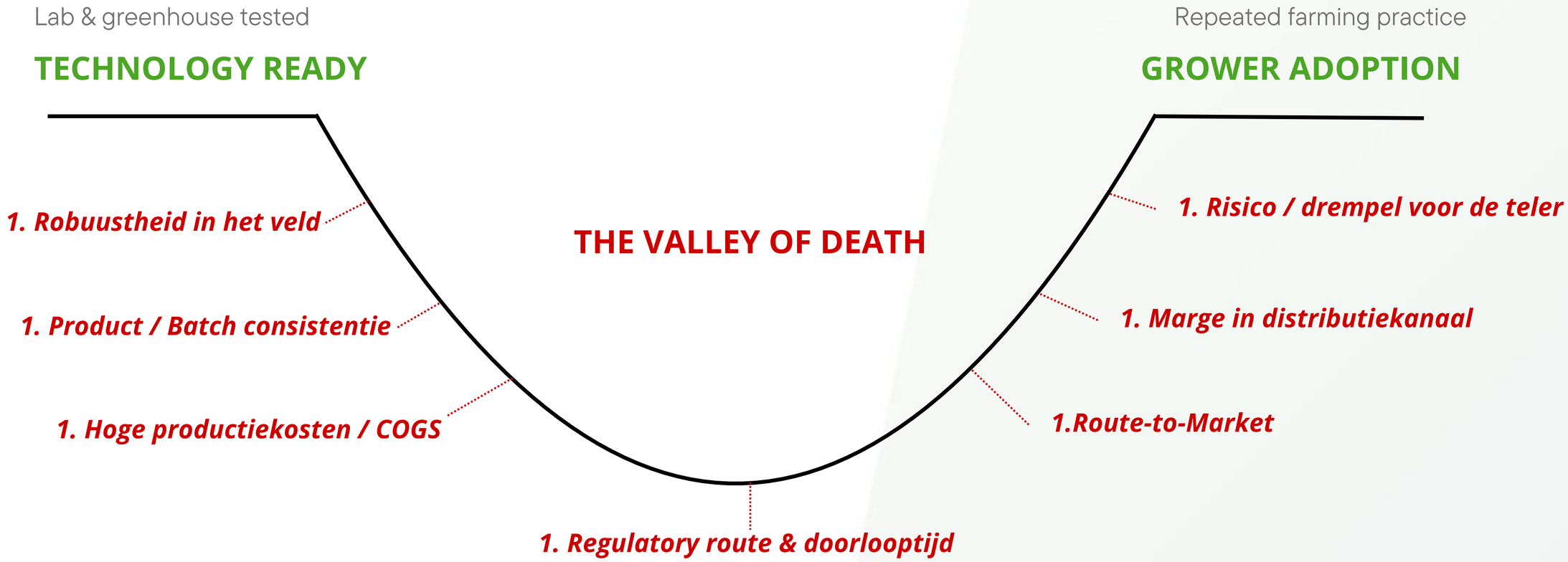


THE CHALLENGE

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Nieuwe technologie, dezelfde uitdagingen

Ook voor baanbrekende technologieën is de weg naar de markt niet voordehandliggend. Dezelfde obstakels blijven vaak van toepassing.



KEY TAKEAWAYS

HEYFEVER CONSULTING
MARKET ACCESS DONE RIGHT

Vijf lessen voor succesvolle marktadoptie

01 Een werkende technologie is nog geen marktgereed product.

02 Hoge werkzaamheid betekent nog niet dat de teler er waarde uit haalt.

03 Een grote markt betekent niet dat je die ook kunt bereiken.

04 Een distributiedeal betekent nog geen verkoop

05 De echte test is of de teler het opnieuw gebruikt.

CONTACT PERSON

LAUREN HOLTSLAG

EMAIL

Lauren@heyfeverconsulting.com

WHATSAPP / PHONE

+31 612 07 76 12