nieuws

BFV heeft plan klaar om Jonagold te herpositioneren

nieuws

De Belgische Fruitveiling (BFV) heeft een plan klaar voor de herpositionering van de appelvariëteit Jonagold. “We kiezen voor een klantgerichte en dus gesegmenteerde marktbenadering. Met deze nieuwe aanpak mikken we ook op een betere prijsvorming voor onze telers”, legt Filip Lowette, algemeen directeur van BFV, uit.

10 DECEMBER 2013 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:13

Lees meer over:
fruitteelt
handel
marketing

De Belgische Fruitveiling (BFV) heeft een plan klaar voor de herpositionering van de appelvariëteit Jonagold. “We kiezen voor een klantgerichte en dus gesegmenteerde marktbenadering. Met deze nieuwe aanpak mikken we ook op een betere prijsvorming voor onze telers”, legt Filip Lowette, algemeen directeur van BFV, uit.
Jonagold is een appelras dat het al langer moeilijk heeft om stand te houden in de handel. “Door de talloze Jonagoldmutanten heeft het ras sterk aan herkenbaarheid ingeboet. Het evolueert snel van een premiumproduct naar een bulkproduct met ondermaatse prijzen. Ook op vlak van export wordt Jonagold voorbijgestoken door nieuwere rassen die er blijkbaar beter in slagen om consumenten tevreden te stellen”, aldus BFV.
Nochtans is Jonagold met voorsprong het belangrijkste ras voor de Belgische fruittelers die in totaal 300 miljoen kg appels produceren. “Jonagold en zijn mutanten maken ongeveer 65 procent uit van de Belgische appelproductie en minstens zoveel van de aanvoer op de Belgische Fruitveiling”, vertelt BFV-directeur Lowette. Van Jonagold en diens belangrijkste mutant Jonagored werd vorig jaar 125 miljoen kg geoogst.

Samen met twee andere veilingen besloot BFV een nieuw concept uit te werken dat Jonagold moest herpositioneren in het topsegment van de binnenlandse markt. “Maar dit samenwerkingsproject is afgesprongen”, zegt Lowette. “Daarom heeft de Belgische Fruitveiling alleen het heft in handen genomen om de handel in Jonagold een nieuw elan te geven. Doel is om van Jonagold opnieuw een vaste waarde te maken in het winkelrek met een typerend uitzicht en smaak.”
Bij die nieuwe aanpak is het basisprincipe dat aan de afnemers een uniform product wordt aangeboden dat qua kwaliteit, kleur en smaak steeds hetzelfde is. “We kiezen voor een klantgerichte en dus gesegmenteerde marktbenadering. Niet enkel het product of met andere woorden de mutantsoorten, maar ook het kwaliteitsniveau zal afgestemd zijn op elk te beleveren marktsegment. Het spreekt voor zich dat niet conforme kwaliteit geen optie is”, aldus de BFV-directeur.
BFV mikt hiermee ook op een betere prijsvorming voor de telers. “Deze zal gepaard gaan met kostenminimalisatie door het optimaliseren van sortering en verlading. Beide processen zullen planmatig aangestuurd worden om het aanbod nog beter af te stemmen op de marktbehoefte in functie van het stockniveau”, klinkt het.
Concreet betekent dit dat er een duidelijk afgelijnde keuze werd gemaakt tussen de verschillende varianten van de Jonagold. Ze werden opgedeeld in een groep van rode Jonagolds, de Jonaplus en een groep van de klassiek groen-rode mutanten, de TRUVAL Classic. “De positionering van de mutanten in groepen met elk hun specifiek herkenbare parameters is bewust. De indeling wordt gestoeld op de realistische vaststelling van het areaal. We werken zo toekomstgericht en met de nodige aandacht voor duurzaam ondernemen”, beweert BFV.
De veiling is ervan overtuigd dat er op die manier een betere vermarkting van de Jonagold mogelijk is. Op de verpakking van de Jonaplus en de TRUVAL Classic komt ook een QR(Quick Response)-code waarmee consumenten met een smartphone in en oogwenk kunnen surfen op de speciaal ontworpen mini-websites. Deze minisites geven informatie over het product en de filosofie die erachter zit.

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada