

"Diversiteit in fruitsector is belangrijke troef"

nieuws

De fruittelers hebben een behoorlijk jaar achter de rug, maar de sector is zich naast de kansen ook bewust van de bedreigingen voor de toekomst. In Het Belang van Limburg zet Boerenbond-consulent Luc Vanoirbeek de sterktes en zwaktes op een rijtje. "Een heikel punt blijft de kostprijs in verhouding met de concurrenten. Kostenreductie kan door efficiënter te werken, door betere bewaringsmethoden, een snellere sortering, enzovoort. Een belangrijke troef is dan weer de diversificatie bij onze telers, zowel qua soorten, rassen als op het vlak van activiteiten".

🕒 15 DECEMBER 2006 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:35

De fruittelers hebben een behoorlijk jaar achter de rug, maar de sector is zich naast de kansen ook bewust van de bedreigingen voor de toekomst. In Het Belang van Limburg zet Boerenbond-consulent Luc Vanoirbeek de sterktes en zwaktes op een rijtje. "Een heikel punt blijft de kostprijs in verhouding met de concurrenten. Kostenreductie kan door efficiënter te werken, door betere bewaringsmethoden, een snellere sortering, enzovoort. Een belangrijke troef is dan weer de diversificatie bij onze telers, zowel qua soorten, rassen als op het vlak van activiteiten".

Hoe kunnen de Limburgse fruittelers in Europa concurrentieel blijven? Fruitteeltconsulent Luc Vanoirbeek erkent dat de sector zware uitdagingen tegemoet gaat, maar waarschuwt voor overdreven pessimisme. In het buitenland zitten fruittelers vaak aan één soort of variëteit vast, wat in Vlaanderen niet het geval is. "Het opzoekingsstation in Gorseme en de proeftuinen in Velm en Tongeren zorgen ervoor dat we op het vlak van innovaties aan de top staan", aldus Vanoirbeek. "Vroeger gingen onze telers naar Wageningen kijken hoe het moest, nu komen de Nederlanders en Duitsers naar hier".

De Conférence ligt erg goed in de markt, vooral de Britten en de Russen staan te trappelen om deze peer te kopen. Fruittelers die ook aardbeien telen, doen het meestal goed. "Belgische aardbeien genieten in het buitenland dezelfde reputatie als Belgische chocolade". Wat kersen betreft, is Vanoirbeek van oordeel dat onze gunstige geografische positie nog beter kan uitgespeeld worden, onder meer om het overaanbod aan appelen op te vangen.

Dat overaanbod hangt als een zwaard van Damocles boven de appelteelers. "Waar men ook gaat, Chili, Zuid-Afrika of de andere Europese landen, overal is het aanbod aan appelen groter dan de vraag. Dat houdt de prijzen laag", zegt Vanoirbeek. Er zijn de voorbije maanden en jaren heel wat

nieuwe appelrassen ontwikkeld, maar de vraag blijft of de consument straks de Kanzi's, Greenstars en andere Junami's zal lusten.

Meerwaarde creëren is dus de boodschap. Dat gebeurt op het niveau van de veiling door bijvoorbeeld te investeren in voorgesneden appelschijfjes, maar ook op bedrijfsniveau zijn er mogelijkheden. Dat bewijst bijvoorbeeld het bedrijf Fruitsnacks van fruitboer Karel Paesmans die originele fruitkorven verkoopt aan bedrijven. "Meer van dergelijke ideeën zijn welkom", aldus Vanoirbeek.(KS)

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](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)