

# BelOrta brengt conference peer onder de aandacht in China

28 OKTOBER 2021

Deze week is de eerste container met conference peren van de BelOrta-veiling aangekomen in China. Voor BelOrta en andere perenverkopers is het Aziatische land één van de mogelijke alternatieven voor de Russische markt die door een importban enkele jaren geleden is weggefallen. Een marketingcampagne moet het hardfruit onder de aandacht brengen van de Chinezen.

Lees meer over: [fruitteelt](#) [fruit export](#)



Het schip met de eerste container verse conference peren van BelOrta merkte deze week aan in de haven van Shanghai. Hiermee is het perenseizoen van BelOrta in China symbolisch geopend. De veiling voert voor het derde jaar op rij peren uit naar het land en heeft er een marketingcampagne lopen om de conference peer onder de aandacht te brengen van de lokale bevolking.

Samen met haar Chinese partner organiseert het proefdemonstraties in Chinese supermarkten om zo de bekendheid van de conference peer te vergroten. China heeft haar eigen inheemse perensoorten waardoor de vrucht geen onbekende is. “Deze inheemse soorten hebben een andere vorm, kleur en smaak dan de conference peren”, aldus Laurent De Smedt, divisiehoofd fruitverkoop bij BelOrta. “Omdat het Chinese perenseizoen in het voorjaar loopt, vormt de conference peer ook een uitstekende aanvulling op het lokale aanbod.”

## “ Chinese peren hebben een andere vorm, kleur en smaak dan de conference peren

Laurent De Smedt - divisiehoofd fruitverkoop bij BelOrta

De partner in China legt zich toe op de distributie van verse voeding. Het bedrijf specialiseert zich vooral in luxueuze fruitsoorten zoals bananen, ananassen, pitaja en andere vruchten van over de hele wereld. Exotisch fruit, waaronder ook de Belgische conference peren, is aan een sterke opmars bezig in China door de sterke groei van supermarkketens en de groeiende welvaart in de steden.

## Eén van de alternatieven voor weggefallen Russische markt

De samenwerking gaat terug tot 2018 toen de BelOrta conference peer zijn introductie kende in China. Sindsdien is de export naar China jaarlijks toegenomen, aldus De Smedt die benadrukt dat de perenmarkt er relatief klein blijft, maar toch één van de interessante alternatieven vormt voor de Russische markt die in 2014 is weggefallen door het invoerverbod op Europees fruit.

Vorig jaar bedroeg de geschatte Belgische-Nederlandse export naar China 10.000 ton, wat gezien de Belgische productie van 330.000 ton peren in 2019-2020 nog maar een schijntje is. De Smedt benadrukt dat het potentieel van het Aziatische land op korte termijn drie keer zo hoog ligt. “Er worden jaarlijks 10 tot 15 miljoen kilo peren gegeten door de Chinezen.”

## Torenhoge transportprijzen

Hij wijst ook op initiatieven om conference peren te introduceren op de Vietnamese markt waarbij recentelijk is gestart met het invliegen van de vrucht. Op termijn moet deze luchtvrachten bij voldoende volume overgaan in containervervoer. Dat is door de regel een pak goedkoper. De Smedt benadrukt dat de containerprijzen voor transport naar Azië momenteel torenhoog liggen. Dat er ondanks dit – en een hoge perenprijs – momenteel toch export naar China plaats vindt is voor hem een teken aan de wand van de Chinese honger naar peren.



## Peren noteren hoge prijzen door mindere oogst

De hoge perenprijzen hebben alles te maken met het beperkte aanbod. Door een koud voorjaar was er dit jaar minder oogst dan vorig jaar. Waar aanvankelijk van 25 procent minder perenproductie was uitgegaan, lijkt het nu toch beter mee te vallen. “Het gaat eerder richting 10 procent minder productie”, vertelt De Smedt. “Grote maten hebben veel productieverlies goed gemaakt.”

De slechte perenoogst in Europa heeft ook tot gevolg dat traditionele perenlanden als Spanje en Italië conference peren komen halen in België. De BelOrta-man zegt dat 90 procent van de Belgische peren op export gaan, waarvan het gros terecht komt in omliggende landen en in de rest van Europa. “Export naar derde landen maakt op dit moment maar een klein gedeelte uit van het totaal.” Het vergroten van het exportvolume naar China zou hier verandering in kunnen brengen.

## Export naar Rusland

Rusland gold tot 2014 als de belangrijkste handelspartner voor Belgische perenverkopers. Maar liefst 60 procent van onze peren waren bestemd voor Rusland, in 2013 was dat 90.000 ton. Na de Russische bezetting van het Oekraïense schiereiland De Krim en Europese sancties, voerde Rusland als tegenactie een importban in op Europese voedingsmiddelen. Sindsdien komen de Belgische peren het Slavische land niet meer binnen, alhoewel in de wandelgangen gerept wordt over allerhande sluiproutes. Het wegvallen van de Russische markt is grotendeels opgevangen door export binnen Europa. Experts geven aan dat de perentelers het Russische verlies nog niet helemaal te boven zijn.

Bron: Eigen verslaggeving

Koning Albert II Laan 35  
1000 Brussel  
Belgium

## Contact

T • [0473 59 41 39](tel:0473594139)

M • [info@vilt.be](mailto:info@vilt.be)

## Volg ons op:

[screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/](https://www.facebook.com/vilt.nieuws/)

[screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.com/vilt\\_nieuws](https://twitter.com/vilt_nieuws)

[screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/](https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/)