nieuws

Bieden clubrassen een uitweg voor fruittelers?

nieuws

De malaise binnen de fruitteelt is groot, onder meer door de oorlog in Oekraïne die voor een overaanbod zorgt, en een gebrek aan eerlijke prijzen, waarvoor telers vorige maand nog demonstreerden bij retailfederatie Comeos in Brussel. Tegelijk wijzen experts op het potentieel van clubrassen. Bij deze rassen heeft de licentiehouder controle over het volume en kan een overaanbod voorkomen worden. Door onderscheidende kwaliteiten, zoals smaak, houdbaarheid en marketing, zijn de clubrassen ook interessant voor de retail. Maar Vlaamse telers reageren eerder afwachtend uit vrees hun vrijheid te verliezen.

17 MAART 2023 – LAATST BIJGEWERKT OM 20 MAART 2023 10:33

Lees meer over:
fruitteelt



De moedeloosheid van de fruittelers ligt vooral in de slechte prijsvorming van de appels. De vruchten brengen al jaren weinig geld in het laatje en vorig jaar werd het dieptepunt bereikt. Door de oorlog in Oekraïne kwamen Poolse appels, bedoeld voor de Russische markt, plotseling op de Europese markt terecht en werden er prijzen van 35 cent betaald, terwijl de teler minimaal 60 cent moet ontvangen, stelt Xavier Laduron, Waalse appelteler en het gezicht achter de fruit-actiegroep CepiFruit.
Cepifruit was samen met de actiegroep Fruittelers organisator van het protest in Brussel vorige maand. Tientallen telers waren met hun tractoren naar de handelsfederatie Comeos getrokken om betere prijzen te eisen. In vervolggesprekken bracht Comeos in dat de fruitprijs bepaald wordt door een internationaal (over)aanbod en een vraag die steeds verder daalt in België. De fruittelers zeggen nog steeds in gesprek te zijn met de retailers, vooral om Belgische appels voorrang te geven in de winkelrekken, maar sluiten vervolgacties niet uit.

Sterke daling areaal ligt voor de hand

Fruittelers Albert-jan Markvoort en Gerty Wauters uit Tienen zien de kwakkelende fruitmarkt in Vlaanderen met lede ogen aan. In maart zijn ze bezig met de snoei van zijn boomgaard en in die periode worden ze bijgestaan door een aantal seizoenswerkers. Door de matige prijsvorming van de voorbije jaren zijn de telers sceptisch over de toekomst. “Als het niet mijn passie was, was ik er al mee gestopt”, zegt Markvoort die zijn zoon uitdrukkelijk tegenhoudt om fruitteler te worden. Hij voorspelt een sterke vermindering van het fruitareaal in Vlaanderen als de retail de prijzen niet opvoert.
Om het negatieve tij te keren, startten de telers enkele jaren geleden met clubrassen. Drie jaar geleden ging het clubras Bonita de grond in en vorig jaar werden de eerste appels geoogst. De appel, die onder andere in de schappen van Lidl terecht komt, wordt

beter betaald, vertelt Wauters. Daarnaast wordt het appelras het jaarrond aan een stabiele prijs verkocht en is de vraag vanuit de retail volgens haar constant. “Dat is dus een goed teken.”





Het nieuwe appelras is een kruising van Topaz en Cripps Pink. Markvoort en Wauters prijzen de resistentie van de appel onder andere tegen schurft. Hierdoor lijkt de teelt van het ras ook in de toekomst, als het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen beknot wordt, gewaarborgd. “Bovendien is de opbrengst per hectare behoorlijk en kan de appel ook lang bewaard worden.”

Clubrassen in België

Bonita is één van dertien nieuwe (club)rassen die volgens statistieken van Proefcentrum Fruitteelt geteeld wordt in ons land. Een clubras is een ras waarvan de boomkweker/veredelaar eigenaar is. Iemand met interesse in een bepaald ras, kan met de eigenaar een contract aangaan en betaalt vervolgens royalty’s per verkochte kilo. De partij met de exploitatierechten engageert vervolgens fruittelers en supermarken voor het nieuwe ras. In het geval van Bonita neemt Appelselect de marketing voor zijn rekening, terwijl Gerty Wauters de contacten met de Bonita-telers onderhoudt.

Bij een clubras is er met andere woorden sprake van een gesloten ketenconcept en kan de licentiehouder zijn eigen spelregels bepalen. Zo heeft men onder andere controle op het geteelde areaal en kan een overaanbod, met lagere prijzen als gevolg voorkomen worden. Ook voor de supermarkten hebben de clubrassen voordelen omdat deze onderscheidend zijn. Bovendien hebben de licentiehouders veel controle op de kwaliteit van de appels en wordt er ook geld besteed aan marketing.

> **“Het is uiteindelijk afwachten als een clubras aanslaat in de supermarkt. Het is een werk van lange adem**
>
> Gerty Wauters - Fruitteler uit Tienen

Een uitgekiende marketing verklaart onder andere het succes van Kanzi, een Belgisch ras waarvan onder andere BelOrta de licentiehouder is. Kanzi is echter een uitzondering en de meeste clubrassen kennen bijlange na niet zo veel succes. “Het is uiteindelijk afwachten welk clubras aanslaat in de supermarkt en vaak een zaak van de lange adem. Het is een investering”, vertelt Wauters.

Een statistiek van Proefcentrum Fruitteelt wijst uit dat de introductie van clubrassen in België ondanks het vermeende potentieel achterblijft in vergelijking met andere Europese landen. In heel Europa werden er vorig jaar 6,1 procent nieuwe rassen geteeld, met uitschieters op nationaal niveau in Frankrijk (+18,5%), Italië (+14%) en Nederland (+13,7%). In België bedroeg de productie van clubrassen vorig jaar 4,5 procent van de totale productie. “Belgische telers geven niet graag hun vrijheid op”, verklaart Jef Vercammen van PC Fruit. Toch ziet ook Vercammen potentieel in clubrassen om het tij in de sector enigszins te keren. Theoretisch zouden clubrassen met een uitgekiende marketingstrategie de dalende consumptie van appels ook kunnen ombuigen.

Rechtzetting:

Eerder in dit artikel stond volgende bewering: “Als een appel in België verpakt wordt, maar in Oost-Europa geproduceerd, dan mag er het Belgische oorsprongslabel opgeplakt worden." Maar het Departement Landbouw & Visserij wijst erop dat dit niet klopt: "Het land van oorsprong (verschillend van land van herkomst, maar dat is voor bewerkte producten) blijft het land waar de appel geteeld en geoogst werd", luidt de uitleg.

Bron: Eigen berichtgeving

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