nieuws

Colruyt blaast Belgische appelteelt nieuw leven in

nieuws

De Jonagold-appel is intussen al 40 jaar lang op de markt. Nog altijd is het de favoriete appelsoort van de Belg, maar de consument laat zich steeds vaker verleiden door de importappel Pink Lady. Colruyt biedt ze allebei aan, maar prefereert de verkoop van Belgisch fruit. Met twee nieuwe appelsoorten, Magic Star en Coryphée, wil de warenhuisketen de consument verleiden voor een product dat in eigen land geteeld is. Het werkt daarvoor samen met drie fruitteeltbedrijven en kocht van de twee veredelaars het recht om de appels exclusief te mogen produceren en verkopen. Hiermee engageert Colruyt zich voor lange tijd, wat de slaagkansen van beide appels aanzienlijk vergroot. Het hele project is vraag-gedreven in de zin dat de voorkeur van smaakpanels uitgaat naar deze twee appels.

27 APRIL 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:34

Lees meer over:
fruitteelt



De Jonagold-appel is intussen al 40 jaar lang op de markt. Nog altijd is het de favoriete appelsoort van de Belg, maar de consument laat zich steeds vaker verleiden door de importappel Pink Lady. Colruyt biedt ze allebei aan, maar prefereert de verkoop van Belgisch fruit. Met twee nieuwe appelsoorten, Magic Star en Coryphée, wil de warenhuisketen de consument verleiden voor een product dat in eigen land geteeld is. Het werkt daarvoor samen met drie fruitteeltbedrijven en kocht van de twee veredelaars het recht om de appels exclusief te mogen produceren en verkopen. Hiermee engageert Colruyt zich voor lange tijd, wat de slaagkansen van beide appels aanzienlijk vergroot. Het hele project is vraag-gedreven in de zin dat de voorkeur van smaakpanels uitgaat naar deze twee appels.

Nieuwe appelsoorten komen en gaan, maar er is er tot dusver niet één die in het winkelrek kan wedijveren met Jonagold. Of het moet Pink Lady zijn, maar helaas voor de Belgische fruittelers is dat een Australische appel die hier niet geteeld kan worden. In promotie wordt Jonagold in de supermarkt aangeboden voor 1 euro per kilo. Zowel clubrassen als de importappel Pink Lady gaan voor meer dan het dubbele van de hand zodat het voor Colruyt duidelijk was dat er in de zoektocht naar meerwaarde iets anders nodig is dan de Jonagold-appel die 40 jaar lang trouw dienst bewezen heeft.

In een wijncafé in het hart van de fruitstreek, namelijk het Haspengouwse dorp Wellen, ontvouwde Colruyt zijn plannen. Samen met drie fruittelers start de warenhuisketen met de productie van twee nieuwe appelsoorten: Magic Star en Coryphée. De vakkennis om een kwaliteitsvolle appel te telen, vindt Colruyt bij Wolfcarius Fruit in Markegem, Gebroeders Bangels in Gingelom en Neven Fruits in Waremme. Zelf heeft het van de ontwikkelaars van beide appelvariëteiten het exclusieve recht gekocht om ze te produceren en te verkopen in België. Daarmee onderscheidt dit project zich van bestaande clubappels. Voor veredelaars en

telersverenigingen is het namelijk ontzettend moeilijk gebleken om een nieuwe appel weerklank te doen vinden bij de consument. Hun promotiecampagnes zijn klein bier vergeleken met hetgeen een marketingmachine als Colruyt vermag.
De aankoopverantwoordelijke fruit bij Colruyt, Jan Schockaert, spreekt van een “win-win-win-situatie” omdat de warenhuisketen goed geluisterd heeft naar de verwachtingen van producenten en consumenten. Die laatsten hebben Magic Star en Coryphée zelf als meest appetijtelijke appels aangeduid in blinde smaaktesten. Aan producentenzijde was er nood aan een nieuwe sterkhouder voor het inkomen want met Jonagold valt nog weinig meerwaarde te creëren en de sterke afhankelijkheid van Conference-peer is een nadeel sinds het Russische handelsembargo.
Danny Neven van het gelijknamige fruitbedrijf uit Waremme getuigt dat appelteelt de jongste jaren verlieslatend voor hem was. Nu heeft hij er opnieuw een goed oog in. De garantie dat Colruyt de volledige oogst afneemt, vindt hij erg belangrijk, net als de hoge slaagkansen door de hechte samenwerking. “Een nieuw ras in de markt zetten, is niet makkelijk”, beseft hij. Door het partnership met Colruyt hoeft hij zich daar weinig zorgen over te maken. Voor hem als teler wordt het wel een uitdaging om beide appels residuarm en liefst zelfs residuvrij te telen. Colruyt wil de consument namelijk kunnen vertellen dat Magic Star en Coryphée gezond en milieuvriendelijk zijn. De aanwezigheid van kleine restanten gewasbeschermingsmiddelen op het verkoopklare product, zelfs al gaat het om waarden beneden de wettelijke residulimieten, past niet in dat verhaal.
De nieuwe appelsoorten hebben ook een meerwaarde met het oog op residuarm telen want de veredelaars gaan prat op een uitstekende ziekteresistentie, onder meer tegen schurft en witziekte. “Bij het ontwikkelen van een nieuw ras focussen we niet alleen op de smaakbeleving voor de consument maar ook op het ‘teelbaar’ zijn voor de producent. Dat wil zeggen een productief appelras, dat goed kleurt, prima bewaart en erg ziekteresistent is”, vertelt Laura Nicolaï van ZOUK Fruit Innovation, het familiale veredelingsbedrijf dat is opgericht door vader Johan Nicolaï.
Over Coryphée zegt ze dat de appel een kruising van Pirouette en Kanzi is en door een breed koperspubliek gesmaakt zal worden omdat de balans tussen zoet en zuur goed zit. Naar smaakbeleving toe wordt een hoog suikergehalte een belangrijk kenmerk. Ook de Nederlandse veredelaar Fresh Forward heeft zich daardoor laten leiden bij de ontwikkeling van Magic Star. “Vooral de jonge generatie stelt een zure appel minder op prijs”, vertelt Stephan Geerlings die voor de spin-off van Wageningen Universiteit werkt. Beide appels zijn goed bewaarbaar en dus ook in het tweede deel van het seizoen genietbaar zonder melig te zijn.
Van Magic Star is bij de drie deelnemende fruittelers telkens vijf hectare aangeplant. Volgend jaar worden de appelbomen voor het eerst geplukt maar de eerste echte oogst van betekenis wordt in de herfst van 2019 verwacht. Daarna neemt de opbrengst snel toe, ook al omdat het areaal intussen uitgebreid zal zijn. Van Magic Star komt er richting seizoen 2018 al 40 hectare bij, van Coryphée worden dan de eerste bomen aangeplant. In de plantage te Wellen is te zien dat Colruyt in samenspraak met de telers niets aan het toeval wil overlaten want de boomgaard wordt meteen uitgerust met hagelnetten. De drie deelnemende fruitbedrijven hebben met elkaar gemeen dat ze een behoorlijk groot areaal appel en peer telen en voor hun afzet sinds korte tijd rechtstreeks samenwerken met Colruyt. Het ter ziele gaan van Veiling Haspengouw heeft daarmee te maken.
Nu de fruitsector nog steeds de naweeën voelt van het Russische handelsembargo en de laatste tijd ook weinig geluk kent met het weer spreekt het niet vanzelf om als teler te investeren in een nieuwe aanplanting met een volkomen nieuw ras. In dat verband laten ze zich ontvallen dat het jammer is dat het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds de aanplanting van nieuwe fruitrassen wel wil ondersteunen maar achterna holt met het bijhouden van de rassenlijst. De echte pioniers komen met andere woorden te vroeg met hun aanplanting om op 30 procent investeringssteun te kunnen rekenen. Voor de oogstbescherming in de vorm van hagelnetten weten ze zich wel ondersteund door de Europese en Vlaamse overheid.
Zowel de aankoop van de fruitbomen, het aanleggen van de plantage als de normale teeltkosten die jaarlijks gemaakt worden, vallen ten laste van de telers. Yves Wolfcarius is er vrij gerust in dat het zich zal laten terugverdienen. Coryphée en Magic Star zullen duurder verkocht worden dan Jonagold maar goedkoper dan Pink Lady en clubappels. De fruitteler volgt de logica van Colruyt die erin bestaat om met de prijs niet direct in concurrentie te treden met exclusieve appelsoorten. Voor de marketingkosten en de coördinatie van het project staat de retailer in. De afnamegarantie houdt in dat Colruyt ook de minder mooie appels koopt. Die zullen verwerkt worden tot appelmoes en appelsap.
De twee appelsoorten worden exclusief voor Colruyt geteeld. Indien de verkoop een succesverhaal wordt, kan het areaal geleidelijk uitbreiden. Tot 2022 voor Magic Star en 2027 voor Coryphée is Colruyt de enige aanbieder in ons land. Beide appels zullen niet ingevoerd kunnen worden zodat er ook uit die hoek geen concurrentie te vrezen valt. De eerste aanplantingen van Coryphée gebeuren eind dit jaar en begin volgend jaar in eigen land. Voor Magic Star lopen reeds de gesprekken met geïnteresseerde licentiehouders in de buurlanden. Ook daar is het de bedoeling dat er telkens een retailer betrokken partij is zodat het aanbod kwalitatief maar ook kwantitatief goed overeenstemt met de vraag.
Met drie fruittelers die op de kar springen, is de Belgische fruitsector niet verlost van alle problemen. De aankoopverantwoordelijke van Colruyt plaatst daar tegenover dat de intentie met Magic Star en Coryphée niet is om ze als exclusieve clubappels voor te behouden, maar integendeel om hiermee de broodnodige vernieuwing in de appelteelt in gang te zetten. Ook Vincent Nicolaï van veredelingsbedrijf ZOUK onderstreept het belang van dit project voor de toekomst van de fruitsector. “Van de consument kan je

moeilijk verwachten dat hij maandenlang niets anders dan Jonagold eet. Je moet de twee nieuwe appelrassen zien als een aanvulling op het assortiment. Jonagold hoeft niet uit het winkelrek te verdwijnen."
Op langere termijn bereiden deze ziekteresistente soorten de fruitsector volgens Nicolaï voor op het telen met minder gewasbeschermingsmiddelen. "Het mooie van dit project samen met Colruyt is het langetermijnperspectief met een residuarme teelt voor ogen. In een sector die geplaagd wordt door tegenslagen, heeft men de neiging om niet verder te kijken dan morgen. Maar we mogen in eigen land geen achterstand oplopen want de concurrentie in het buitenland plant massaal nieuwe rassen aan die allemaal ziekteresistent of -tolerant zijn. Het vertrouwen is nu even weg in de sector, maar als Coryphée en Magic Star goed onthaald worden door de consument dan gaan fruittelers weer geloven in appelteelt."
ZOUK en ook Fresh Forward gunnen Colruyt de exclusiviteit voor de Belgische markt zodat de retailer samen met de fruittelers kan investeren in beide appelrassen en daar letterlijk en figuurlijk de vruchten van kan plukken. In de fruitteelt is geduld een schone deugd. Het duurt vier tot zes jaar vooraleer het opbrengstpotentieel van fruitbomen volledig uit de verf komt. Ook de ontwikkeling van beide beloftevolle rassen ging niet van vandaag op morgen. De eerste kruising van Magic Star dateert bijvoorbeeld van 1990.

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