nieuws

Europese consument niet bang voor prijs jazz-appels

nieuws

De Nieuw-Zeelanders veroveren de Europese appelmarkt vanuit een strategische positie: ze zijn gevestigd pal tegenover Veiling Haspengouw. Hun manier van werken - via auteursrechten en gecontroleerde aanplant - is ook bij ons ingeburgerd geraakt. "In Nieuw-Zeeland stoppen ze enorm veel geld in research", legt Tony Fissette van Enza uit. Vanuit zijn pand aan de Tongersesteenweg verhandelt hij om de twee weken een heel schip vol jazz-appels. Goed voor 200 vrachtwagens, die in heel Europa rondrijden.

13 MEI 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:03

De Nieuw-Zeelanders veroveren de Europese appelmarkt vanuit een strategische positie: ze zijn gevestigd pal tegenover Veiling Haspengouw. Hun manier van werken - via auteursrechten en gecontroleerde aanplant - is ook bij ons ingeburgerd geraakt. "In Nieuw-Zeeland stoppen ze enorm veel geld in research. Je hebt een bedrijf dat fruit ontwikkelt en die rechten kun je kopen", legt Tony Fissette uit. Zo heeft Enza dat gedaan met de jazz-appel. Een succesverhaal.

"Ach, we kunnen nauwelijks aan de vraag voldoen. Die appel is zo goed dat die zichzelf verkoopt. In Engeland hebben ze hem uitgeroepen tot de beste appel van 2008. Sterk punt is zijn vastheid. Jazz wordt niet melig. Die kun je makkelijk twee dagen op de keukentafel laten liggen. Al is het natuurlijk beter om appels koel te bewaren".

Tony Fissette - in Sint-Truiden ook bekend als Tony Kiwi - is een geboren verkoper, maar wel eentje die zijn markt kent. Vanuit zijn pand aan de Tongersesteenweg verhandelt hij om de twee weken een heel schip vol jazz-appels. Goed voor 200 vrachtwagens, die in heel Europa rondrijden. "Drie jaar geleden zijn we begonnen met 200.000 kilo jazz, dit jaar gaat dat naar 60 à 70 miljoen kilo. We zullen over een paar jaar aan 80 à 100 miljoen kilo zitten. Dan stoppen we, want we willen vraag en aanbod op elkaar afstemmen. Zo kunnen we de prijs in de hand houden".

Die prijs is trouwens erg hoog: in de winkel betaal je al snel 3 euro voor een kilo jazz. Twee keer zo veel als onze inlandse jonagold. "Het is inderdaad de duurste appel, maar

het is ook de lekkerste", luidt het. Hoe lang is zo'n appel onderweg? "De appels worden geplukt, meteen in gekoelde containers gestopt en zo verscheept. Ze zijn meestal 14 dagen onderweg, maar via Panama kan dat oplopen tot vier weken. Dat is lang, maar aan die appel verandert er onderweg niets. We kunnen nu trouwens het hele jaar rond jazz verkopen. Nu heb je de Nieuw-Zeelandse, in oktober de Franse en dan de Amerikaanse".
Waarom telen ze geen jazz in België? "We zijn aan het experimenteren in China en Vietnam, we moeten altijd eerst weten wat de kwaliteit geeft, alvorens we meer laten aanplanten. Nieuw-Zeelanders investeren enorm veel in onderzoek. Daarom beschermen ze hun fruit ook erg goed". De volgende appel is overigens in de maak: envy. "Volgend jaar zal er genoeg zijn om die ook hier te verkopen. Je moet altijd vernieuwen in het fruit. En je nieuwste appel moet altijd beter zijn de vorige".(KS)

Bron: Het Belang van Limburg

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