nieuws

"Fruittelers zullen hun kostprijs goed moeten bewaken"

nieuws

In Het Laatste Nieuws maakt een fruitteler zich druk over de slechte verdiensten in zijn sector. Leen Jolling, tuinbouwconsulent bij Boerenbond, maakt in Management&Techniek duidelijk dat fruittelers effectief voor grote uitdagingen staan. "Telers moeten berekende keuzes maken en meer nog dan in het verleden de kostprijs van hun product in de hand houden", zegt ze.

28 AUGUSTUS 2012 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:19

Lees meer over:
fruitteelt

In Het Laatste Nieuws maakt een fruitteler zich druk over de slechte verdiensten in zijn sector en het functioneren van de veilingen. Leen Jolling, tuinbouwconsulent bij Boerenbond, maakt in Management&Techniek duidelijk dat fruittelers effectief voor grote uitdagingen staan. "Telers moeten berekende keuzes maken en meer nog dan in het verleden de kostprijs van hun product in de hand houden", zegt ze.
Om de vijf jaar stoppen ongeveer 400 hardfruittelers met hun bedrijf. Momenteel zijn er nog 1.348 appel- en perentelers actief. Het hardfruitareaal in België blijft op niveau en schommelt rond de 16.000 hectare. "De bedrijven die overblijven, worden steeds groter", verklaart Leen Jolling in Management&Techniek, het halfmaandelijks vaktijdschrift van Boerenbond. Het gemiddelde bedrijfsareaal bedraagt momenteel 10,9 hectare.
Fruittelers kiezen volgens Jolling steeds vaker voor peren in plaats van appels. "Met Jonagold viel weinig of niets meer te verdienen zodat men overschakelde naar conférence-peren en op zoek ging naar appels die een alternatief zijn voor Jonagold." Sinds 1990 is het perenareaal bijna verdrievoudigd.
Voor al die peren moet een afzetmarkt gezocht worden. "Gelukkig is onze conférencepeer zeer geliefd in het buitenland", vertelt Jolling, "maar we moeten alert blijven want meer dan helft van de Belgische peren wordt geëxporteerd naar Rusland,

wat niet altijd een stabiele markt is." Zij noemt de zoektocht naar nieuwe afzetmarkten en promotievoering noodzakelijk, net als nog meer aandacht voor kwaliteit.
Als aandachtspunten voor de komende jaren noemt Jolling het telen van de juiste rassen en het leveren van de hoogste kwaliteit. "Hieraan gekoppeld is het belangrijk om de weersrisico's te verkleinen door hagelnetten te plaatsen." De verkoopprijzen heeft een teler niet in de hand, dus zal hij - nog volgens Jolling - de kostprijs van zijn product in de hand moeten houden. "Een degelijke bedrijfseconomische boekhouding helpt de teler om meer inzicht te krijgen in de kostprijs van het fruit", adviseert de tuinbouwconsulente.

Bron: Management&Techniek/Het Laatste Nieuws

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