nieuws

"Goede Jonagold verkoopt nog altijd"

nieuws

Goede Jonagold verkoopt als warme broodjes. Dat zegt Pascal 'Pascy' Monet, die acht markten per week doet. "De mensen zijn gek op de jonagold van Bomi, een familiebedrijf uit Velm. Daar kennen ze hun vak. Ze zijn niet de enige telers die goede Jonagold maken: je hebt meer telers die dat met hart en ziel doen, en dat proef je. Consumenten plakken het logo op hun handen en vragen de week erop meer van dat".

30 JANUARI 2006 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 13:56

Goede Jonagold verkoopt als warme broodjes. Dat zegt Pascal 'Pascy' Monet, die acht markten per week doet. "De mensen zijn gek op de jonagold van Bomi, een familiebedrijf uit Velm. Daar kennen ze hun vak. Ze zijn niet de enige telers die goede Jonagold maken: je hebt meer telers die dat met hart en ziel doen, en dat proef je. Consumenten plakken het logo op hun handen en vragen de week erop meer van dat".
Pascy trekt met zijn fruit- en groentenkraam heel Limburg rond. Hij staat op de markten van Peer, Borgloon, Maaseik, Lommel, Zoutleeuw, Sint-Truiden en Paal. En overal komen mensen speciaal naar hem voor zijn appels. "De Jonagold verkoopt zichzelf, maar je moet goede hebben. Ik kies mijn telers zelf uit. Dan weet ik dat ik zeer goede kwaliteit heb".
"Je hebt klanten die naar pink lady vragen", vertelt de marktkramer verder nog. "Die verkoop ik ook, maar dat is maar een fractie vergeleken met onze omzet van Haspengouws fruit. Die Nieuw-Zeelandse appels zijn trouwens bijna drie keer zo duur als die van hier. Want daar steken ze veel geld in marketing. Daar doen ze in België nauwelijks iets aan".
Wat maakt de ene Jonagold beter dan de andere? "Wel, in Velm heb je zware leemgrond. Dat maakt de appel krokant", zeggen Michel en Bob Goffin van Bomi. "Daarnaast moet je je vak kennen. Je moet weten hoe je moet snoeien, hoe je bemest, wanneer je plukt, hoe je koelt, je moet gewoon met van alles en nog wat rekening houden. Als je meer moeite doet, krijg je ook meer geld voor je appels".
De Goffins verkopen hun appel onder het merk Haspengoud, het keurmerk van Veiling Haspengouw. En daar schrijven ze dan nog eens hun naam bij. "Dan ben je wel

verplicht om constant kwaliteit te leveren". Geloven ze in de nieuwe variëteiten als Kanzi en Greenstar? "Ja, we hopen vooral dat die de druk op de Jonagold wegnemen. Want dat is op dit moment het probleem: er is gewoon te veel Jonagold. Maar op zware kleigrond zal de Jonagold blijven. Wij gaan onze bomen in elk geval niet rooien".
Wat maakt de Jonagold van de Goffins goed? "De grond, de Dacosta mutant en het meest van alles nog hun vakmanschap", zegt Renaat Kuipers, directeur van Veiling Haspengouw. "Wij geven telers de kans om op het label Haspengoud ook hun naam te zetten. Daarmee voelen ze zich ook verplicht om hun werk goed te doen. Want als daar een keer een lading slechte appels tussenzit, moet Pascy die ook niet meer hebben. We hebben zo een stuk of 20 telers die zich kenbaar maken".

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