nieuws

Jonagold verliest terrein maar blijft favoriete appel

nieuws

Via de ledenbladen van het Algemeen Boerensyndicaat en Boerenbond communiceert promotieorgaan VLAM over het aankoopgedrag van de consument en zijn drijfveren. Dat levert waardevolle informatie op voor landbouwers die vraag-gedreven willen produceren, bijvoorbeeld over het verbruik van appels en het imago van de jonagold-appel. Hoewel jonagold de jongste jaren wat terrein verliest, blijft het de bekendste, meest gegeten en favoriete appelsoort. De importappel pink lady is uitgegroeid tot de tweede belangrijkste appelsoort.

25 APRIL 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:39

Lees meer over:
fruitteelt
consument



Via de ledenbladen van het Algemeen Boerensyndicaat en Boerenbond communiceert promotieorgaan VLAM over het aankoopgedrag van de consument en zijn drijfveren. Dat levert waardevolle informatie op voor landbouwers die vraag-gedreven willen produceren, bijvoorbeeld over het verbruik van appels en het imago van de jonagold-appel. Hoewel jonagold de jongste jaren wat terrein verliest, blijft het de bekendste, meest gegeten en favoriete appelsoort. De importappel pink lady is uitgegroeid tot de tweede belangrijkste appelsoort.

De appel bleef in 2016 de fruitsoort met het hoogste thuisverbruik, namelijk 8,4 kilo per capita. Elk jaar gaat het verbruik een beetje achteruit. Binnen de fruitkorf daalde het volumeaandeel van appel van 21 procent in 2008 naar 18 procent in 2016. Deze consumptiecijfers zijn gebaseerd op marktonderzoek bij een panel van 5.000 gezinnen. Promotieorgaan VLAM hecht ook belang aan kwalitatief onderzoek om landbouwers meer inzicht te kunnen verschaffen in de beweegredenen van consumenten. Naar het imago van de jonagold-appel werd gepolst door een online onderzoek bij 400 Belgische gezinnen met kinderen en via de ‘marktmakers’, een online community van 100 leden.

Een Belgische consument die appels koopt, kijkt in hoofdzaak naar vier aspecten: smaak, uitzicht, kleur en beet. “Ze verkiezen een vaste appel die toch niet te hard is. Hij mag zeker niet melig zijn en moet kraken als je erin bijt”, licht Kris Michiels van VLAM toe. “De helft van de Belgische gezinnen met kinderen verklaart dat de herkomst een zekere invloed heeft bij de aankoop van appels. Dat percentage stijgt.” Bijna allemaal kennen ze jonagold van naam. 63 procent eet de appel geregeld, 26 procent sporadisch. Ook pink lady en granny smith zijn erg bekend, maar ze tellen minder geregelde eters. Gevraagd naar hun favoriete appelsoort antwoorden gezinnen met kinderen het vaakst Jonagold. “Jonagold heeft dus een bredere fanbasis, maar de liefhebbers van granny smith en pink lady zijn een stuk jonger”, stelt VLAM vast.

Binnen het thuisverbruik van appels blijft jonagold de koploper, met een volumeaandeel van 42 procent. Anderzijds eet de Belg almaar minder appels en ook minder jonagold: in 2008 kocht de gemiddelde Belg nog 5,4 kilo jonagold, terwijl dat in 2016 nog slechts 3,6 kilo was. Pink lady is de afgelopen acht jaar de belangrijkste groeier en werd de tweede belangrijkste appelsoort, met een thuisverbruik van 0,9 kilo per persoon. Nog volgens VLAM ervaart de consument jonagold als een smaakvolle, sappige appel, met een goede balans tussen zoet en zuur. Worden ook op prijs gesteld: de mooie kleur, dat hij vast en krokant is zonder te hard te zijn en dat jonagold niet te duur is, lang te bewaren en het jaar rond beschikbaar. Je kan hem bovendien uit de hand eten maar ook gebruiken voor appelmoes.
Voor de Belgische gezinnen is het een extra plus dat het een typisch Belgische appel is. Jonagold positioneert zich in het midden, waar granny smith en pink lady meer uitgesproken kenmerken hebben. Op de vraag wat ze lekker vinden, antwoordt een marktmaker dat de ideale appel lekker knapperig met een zure nasmaak is. Iemand anders verkiest jonagold net omdat de appel een goede balans vindt tussen zoet en zuur. Een oudere marktmaker denkt met heimwee terug aan de ‘oogstappeltjes’ die hij of zij at als kind. Jonagold leunt naar verluidt nog het meest aan bij die oude soorten. Een melige jonagold wordt niet op prijs gesteld. Een marktmaker zegt daarover het volgende: “Je moet wel veel geluk hebben met een jonagold. Ze kunnen soms zo melig zijn.”

Bron: Boer&Tuinder / Drietand

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