

Kwaliteitsstreven wordt de weg omhoog voor fruitsector

nieuws

Door de gebrekkige rendabiliteit van appelteelt worden er ieder jaar Jonagold-plantages gerooid en vervangen door nieuwe aanplantingen van vooral Conferenceperen. Is dat een duurzame toekomststrategie voor de sector? Die vraag legden we voor aan twee fruittelers-bestuurders: Christ Wolfcarius (hoofdbestuurslid Boerenbond) en Luc Borgugnons (sectorvakgroepvoorzitter). Al snel gaat het gesprek niet over appel dan wel peer, maar over kwaliteit die voor elk stuk fruit gewaarborgd moet zijn.

8 APRIL 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:40

Lees meer over:
fruitteelt



Door de gebrekkige rendabiliteit van appelteelt worden er ieder jaar Jonagold-plantages gerooid en vervangen door nieuwe aanplantingen van vooral Conferenceperen. Is dat een duurzame toekomststrategie voor de sector? Die vraag legden we voor aan twee fruittelers-bestuurders: Christ Wolfcarius (hoofdbestuurslid Boerenbond) en Luc Borgugnons (sectorvakgroepvoorzitter). Al snel gaat het gesprek niet over appel dan wel peer, maar over kwaliteit die voor elk stuk fruit gewaarborgd moet zijn.

Het appelareaal is vorig jaar gedaald tot 6.164 hectare, een nieuw dieptepunt. Het Belgische perenareaal maakt de omgekeerde beweging, en steeg in 2017 tot 10.023 hectare. Nieuwe aanplantingen van clubappels vertragen de achteruitgang van appelteelt want Jonagold-bomen worden aan een hoog tempo uitgetrokken. Het appelareaal glijdt af richting 6.000 hectare en Luc Borgugnons ziet het in de toekomst stranden op amper 2.000 hectare. "Als er een goed appelras uit de lucht valt, zijn we opnieuw vertrokken voor een paar duizend hectare appel. Anders zal perenteelt aan belang blijven winnen", kijkt Christ Wolfcarius uit naar een opvolger voor Jonagold.

Indien fruitbedrijven zich meer en meer op perenteelt oriënteren, wordt de plukperiode een hele uitdaging vanwege de arbeidspiek. "Je zal meer mensen moeten inschakelen om alle boomgaarden in één maand tijd te plukken, waar de combinatie van appel en peer een over twee maanden gespreide pluk toelaat. Maar wat ben je als fruitteler met een gemakkelijke arbeidsplanning als er voor de vrucht van het werk onvoldoende betaald wordt", redeneert Christ heel nuchter.

Dat is voor appelteelt helaas de realiteit van de afgelopen jaren zodat veel, vooral oudere fruittelers er de brui aan geven. Op de overblijvende bedrijven verengt de teelt van hardfruit tot de teelt van Conference-peren, hoewel in 2014 de belangrijkste afzetmarkt wegviel door het Russische importverbod. In 2013 was Rusland nog goed voor 37 procent van alle uitgevoerde Belgische peren en 10 procent van alle uitgevoerde Belgische appels. Een oplossing voor het Russisch embargo lijkt niet in de maak want de politieke spanningen lopen integendeel hoger op.

“Het ontbreekt aan perspectief in de sector. Elke nieuwe plantage zijn perelaars, en dat doet op zijn beurt de ongerustheid over de afzet toenemen”, bekent Luc Borgugnons. “Telers moeten het vertrouwen opnieuw vinden want niets is zo erg als ’s morgens tegen je zin beginnen werken uit angst om niets te verdienen.” Hij heeft de indruk dat veel gangbare fruitbedrijven het moeilijk hebben. Een lichtpuntje is de aanplant van nieuwe kersenplantages in Limburg, nadat 15 jaar geleden nagenoeg alle kriekebomen er verdwenen. “De consument heeft kersen herontdekt. De teelt ervan wint ook aan populariteit door nieuwe rassen die plukken bijna vanop de grond mogelijk maken. Zo zie je dat je in de fruitsector de hoop nooit mag opgeven”, zegt Christ.

Nieuwe afzetmarkten vinden voor hardfruit na de Rusland-crisis is niet evident en kost veel tijd. “Door de Russische boycot is veel stuk gemaakt”, zegt Christ Wolfcarius. “Iedereen heeft het over de export van peer die verloren ging, maar ook met appels is er sindsdien een probleem. Deels door Belgische appels die niet meer welkom zijn in Rusland, deels door de grote Poolse appeloogst die ook een andere koper moet vinden.” Christ weerlegt dat de sector te veel eieren in dezelfde mand legt: “Een klant die betaalt, ga je niets ontzeggen.”

Door de inspanningen van de veilingen, hun verbond VBT en promotieorgaan VLAM verbreedde de klantenportefeuille, maar het gemis van Rusland blijft. Alle ogen zijn op groeimarkt Azië gericht, maar fruit is bijna een maand onderweg met een zeecontainer terwijl Rusland in een week met de vrachtwagen bereikbaar was. Hoe dichterbij een markt gelegen is, hoe vlotter de commerciële contacten verlopen. Ook voor de kwaliteit van het fruit is een kortere reistijd een pluspunt. Daarom blijven Christ en zijn collega Luc Borgugnons hopen dat Rusland op een dag weer Europees fruit importeert. Om de negatieve spiraal te doorbreken, willen fruittelers resoluut inzetten op kwaliteit. Dat kwaliteitsverhaal wordt de rode draad van de promotie in binnen- en buitenland. “We kunnen meer middelen vragen voor fruitpromotie, maar als de productkwaliteit niet goed is dan eindigt het verhaal”, meent Luc. Eerlijk voegt hij er aan toe dat de kwaliteit van Jonagold in het verleden te wisselvallig is gebleken, wat in de kaart speelde van importappel Pink Lady. “Een kwaliteitsproduct laat zich niet aan de kant schuiven. We werken aan kwaliteitsborging doorheen de hele keten want nu zijn we soms wel en soms niet tevreden met hoe ons product tot bij de consument geraakt.” Aan de consumentenverwachting zou altijd voldaan moeten worden want tevreden consumenten vertalen zich in herhaalaankopen.

In Rusland was een doorsnee-peer goed genoeg. Om nieuwe afzetmarkten te veroveren, zullen telers zich moeten richten op een betere kwaliteit. “Kwaliteitsnormen evolueren, als telers moeten wij mee evolueren”, beseft Christ. In het **actieplan voor hardfruit** dat de sector en de Vlaamse overheid vorig jaar ondertekenden, is kwaliteit één van de drie werven naast rendabiliteit en het bepalen van de onderzoeksagenda. Er wordt gestreefd naar één gezamenlijk kwaliteitslabel voor heel de sector. Kwaliteit is een totaalconcept dat iedereen aanbelangt, van boomkweker tot fruitteler en -handelaar en consument.

Van dat Vlaams actieplan wordt veel verwacht in Leuven. “De minimumkwaliteit die nodig is, gaat bijvoorbeeld over de hardheid en smaak van een appel en peer, en over dikte en grootte van de vrucht. Een consument mag nooit ontgoocheld zijn in het fruit dat hij proeft”, begrijpt Luc Borgugnons dat er in het verleden consumenten zijn afgeknapt op een melige Jonagold-appel. Voor Christ Wolfcarius zal 2018 geslaagd zijn wanneer het kwaliteitsstreven in heel de keten op de rails staat, “en we trots onze nieuwe oogst kunnen voorstellen aan de consument”. Zowel Christ als Luc hopen dat de weergoden hun gunstig gezind gaan zijn want heel de sector hunkert naar een “normaal seizoen met normaal weer”.

Lees [hier](#) het uitgebreide interview met fruittelers Christ en Luc.


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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra