

# "Perensector moet nieuwe afzetmarkten zoeken"

nieuws

"De Vlaamse perensector heeft dringend nood aan een plan om de afzetmarkt te vergroten. Nu eten de Russen een kwart van onze peren op, maar zodra ze daar nieuwe peren met nieuwe smaken leren eten, zitten we hier met een probleem". Dat zegt Daan Thuwis die voor zijn eindschrijftie aan de Universiteit Hasselt de internationale handel in Vlaamse peren onder de loep heeft genomen.

🕒 8 AUGUSTUS 2006 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 13:57

□

"De Vlaamse perensector heeft dringend nood aan een plan om de afzetmarkt te vergroten. Nu eten de Russen een kwart van onze peren op, maar zodra ze daar nieuwe peren met nieuwe smaken leren eten, zitten we hier met een probleem". Dat zegt Daan Thuwis die voor zijn eindschrijftie aan de Universiteit Hasselt de internationale handel in Vlaamse peren onder de loep heeft genomen. Peren worden almaar belangrijker voor de Limburgse fruitsector. Vroeger was de verhouding tussen appels en peren 80/20, maar tegenwoordig is dat 50/50. Telers rooien hun jonagoldbomen en planten perenbomen in de plaats. Bijna allemaal Conférenceperen, want die brengen veruit het meeste op. We zitten op dit moment dus met een monocultuur aan peren, net zoals vroeger het geval was met de jonagoldappel.

Opmerkelijk is dat de Russische liefde voor de Conférence uit het niets is komen opzetten. Tien jaar geleden moesten de Russen van niets weten van deze perensoort. "Die doorbraak hebben de fruittelers te danken aan exporteur Kris Wouters die er steeds is in blijven geloven. Nu profiteert de rest van de sector daar ook van. Het gros van de peren dat de Russen nu eten, is Conférence uit Nederland en België. Veel van de zogenaamde Nederlandse Conférence komt trouwens uit België, maar is door Nederlandse bedrijven aangekocht", weet Thuwis.

Maar wat als ze in Rusland van andere peren met andere smaken gaan houden? "Nu eten die Russen zelfs de Conférence van mindere kwaliteit, maar ook dat zal in de toekomst stoppen. Dus voor die peren moet ook een nieuwe markt worden gezocht, daarbij denk ik aan afgeleide producten zoals ingemaakte peren of perenmousse. Het prijsverschil tussen goede en minder goede peren is trouwens te klein".

De markt moet dus uitgebreid worden. Naar Azië bijvoorbeeld, maar ook naar de rest van Europa. "Want ook in Europa wordt - met uitzondering van enkele landen - niet echt werk van gemaakt van

de verkoop van Conférence. Op dit ogenblik zijn alleen een paar exporteurs daar zeer voorzichtig mee bezig. Eigenlijk is er een plan nodig voor de hele perensector. Veilingen, telers en exporteurs moeten daar samen werk van maken, dan kan iedereen daar beter van worden".

**Bron:** Het Belang van Limburg

## VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto: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](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](#)