duiding

Renaat Kuipers - Veiling Haspengouw

duiding

"Clubrassen kunnen risico fruitteler spreiden"

7 NOVEMBER 2011 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview

Het noodweer van 18 augustus maakte pijnlijk duidelijk dat een fruitteler pas na de pluk van de appels en peren gerust kan zijn. Toch kan het ook dan nog mislopen. Driekwart van de Belgische appels zijn Jonagold of daarvan afgeleide variëteiten en Conférence maakt 90 procent van al onze peren uit. “In andere belangrijke productiegebieden binnen Europa maakt één variëteit zelden meer dan een kwart van de productie uit”, zegt Renaat Kuipers, “zodat ook onze fruittelers er goed aan doen het risico te spreiden.” Dat kan volgens de directeur van Veiling Haspengouw met clubrassen aangezien de fruitteler dan kan rekenen op partners die zware financiële inspanningen leveren om het marktsucces van de variëteit te verzekeren.

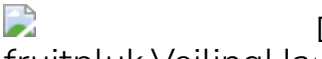
Kanzi en Greenstar zijn twee appelvariëteiten waarmee Veiling Haspengouw zich tracht te onderscheiden van de grote aanvoer Jonagold. Aan welke voorwaarden is de teelt en verkoop van een clubras verbonden?


RenaatKuipe

Renaat Kuipers: Clubrassen worden aangeboden in een gesloten systeem. Fruittelers die bomen van deze variëteiten willen aanplanten, moeten een contract afsluiten met de licentiehouder. De teler is licentiegelden op het plantgoed en eventueel een bijdrage voor het vermarkten van het fruit verschuldigd. Voor Kanzi en Greenstar verbindt de fruitteler zich er toe de teelt te verzorgen en een goed product af te leveren, terwijl de afnemer -Veiling Haspengouw - het koelen, sorteren en verpakken op zich neemt, net als de marketing en de verkoop. Typisch voor de afrekening is dat iedere teler voor dezelfde kwaliteit en maat dezelfde prijs ontvangt. Bij ‘vrije’ rassen speelt naast kwaliteit ook de factor tijd een rol aangezien de teler een andere prijs kan realiseren voor appels die hij aan het begin of op het eind van het seizoen levert. Clubrassen mogen niet bestempeld worden als contractteelt want de veiling is wel verplicht de appels af te nemen, maar verbindt zich

niet tot een bepaalde prijs.

Wat zijn de voordelen?
Een fruitteler neemt een veel kleiner risico bij de aanplant van een clubras omdat een aantal partners zich financieel geëngageerd heeft om die variëteit succesvol in de markt te zetten. Die organisaties tonen zich bereid om te participeren in het risico dat de teler loopt. Een clubras geeft de teler ook de zekerheid dat het om een variëteit gaat waar men teelttechnisch al enige kennis over vergaard heeft.

Welke meerprijs hebben telers van Kanzi en Greenstar de voorbije jaren gerealiseerd?

De middenprijs van Kanzi bedroeg vorig jaar 90 cent per kilo, die van Greenstar 55 cent, terwijl Jonagold bleef steken op 42 cent. Door een verschil in kilo's en kostprijs drukken wij het verschil liever uit in meerinkomen of rendement per hectare en dat ligt voor beide clubrassen duidelijk hoger. Nog belangrijker is dat clubrassen zorgen voor risicospreiding op fruitteeltbedrijven. Hoewel de consument een meer uitgebreid aanbod vraagt, stelt onze fruitteelt zich bijzonder kwetsbaar op door voor één variëteit te kiezen. Driekwart van de Belgische appels zijn Jonagold of daarvan afgeleide variëteiten en Conférence maakt 90 procent van al onze peren uit. De helft van de Conférence-productie heeft bovendien Rusland als bestemming. Dit is een situatie die ons onder bepaalde omstandigheden te kwetsbaar maakt. In andere belangrijke fruitteeltgebieden (Altes Land, Bodensee, Zuid-Tirol, enz.) worden minstens zes tot zeven verschillende appels geproduceerd en maakt één variëteit zelden meer dan een kwart van de productie uit.

Zijn fruittelers meteen bereid om een stuk vrijheid in hun bedrijfsvoering op te geven?
Wie zich laat leiden door emoties blijft niet lang fruitteler. Een ondernemer moet beslissen op basis van zakelijke, economische motieven. Iemand die dat doet, komt tot de conclusie dat hij aan risicospreiding moet doen zowel bij appels als peren. Een fruitteler moet zijn productie ook afstemmen op de markt. Als er in de winkelrekken een grotere diversiteit aan appels ligt, dan is het niet verstandig om één variëteit te telen. Dat was ook de boodschap toen we destijds met Kanzi en Greenstar begonnen. Om dezelfde reden is ook de 'supermarktappel' van Univeg geen bedreiging maar een opportuniteit. Als de derde grootste wereldspeler in groenten en fruit producenten zoekt voor een huismerkappel, dan mag je niet aarzelen als een - erg correcte - afspraak zich aandient. Vandaag zijn fruittelers van Veiling Haspengouw de enige

leveranciers voor de huismerkappel van Univeg in België.

Zijn er ook nadelen die een fruitteler moet incalculeren?


appel.VeilingHaspe

Kanzi vraagt iets meer werk dan Jonagold omdat het een andere teeltwijze vergt. Het clubras moet ook een keer extra gedund worden. De economische schade bij hagel is groter omdat een appel van 90 en niet 42 cent per kilo verloren gaat. Hagelnetten zijn de enige zekere manier om die schade te vermijden. Een nieuwe boomgaard vergt door de hagelnetten een grotere investering, maar de betere fruitteeltgebieden in Europa hebben zich allemaal op die manier beschermd. Een hagelverzekering is geen structurele oplossing zodat Veiling Haspengouw bereid is te participeren in de kostprijs van hagelnetten. De veiling heeft er immers belang bij de kopers continu te kunnen beleveren om te vermijden dat de deur wordt opengezet voor concurrenten. We zullen dus minder afhankelijk moeten worden van weersomstandigheden want dit jaar is een groot gedeelte van de appeloogst door hagel vernield.

Wat gebeurt er wanneer er meer gegadigden zijn dan dat er bomen geplant mogen worden?

We hebben steeds open gecommuniceerd dat op een bepaald ogenblik nieuwe aanplantingen niet meer toegestaan zullen worden. Langzaam maar zeker bereiken we het aantal bomen dat we vooropgesteld hebben. Van de bijna vier miljoen Kanzi-bomen in Europa staan er binnenkort een half miljoen in Vlaanderen, terwijl maar één procent van de Europese appelproductie in België plaatsvindt. Wij zijn zelfs de grootste producent van Greenstar, een door de export en versmarkt zeer gewilde, maar door de telers onderschatte, appel. Binnen Greenstar Kanzi Europe (GKE), de eigenaar van de rechten op de twee clubrassen, is door alle licentiepartners een plan uitgewerkt om een bepaalde hoeveelheid van beide appels succesvol te vermarkten in Europa. Wanneer we onze vooropgestelde hoeveelheid bereiken zal er opnieuw een evaluatie gebeuren.

Stel dat er ondanks alle beperkingen aan de teelt van een clubras toch een overaanbod is. Wat dan?


clubrasfruit.Veiling

Bij de productie wordt het principe ‘local for local’ gehanteerd, wat neerkomt op het beleveren van de eigen markt en eventueel uitvoeren naar landen die niet in de eigen behoefte kunnen voorzien zoals Scandinavië, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Een

overaanbod kunnen we juist vermijden dankzij het gesloten systeem. Onze opdracht bestaat erin een hoog kwalitatief en herkenbaar product op de markt te plaatsen dat hierdoor minder prijsgevoelig is. Dit is niet mogelijk met vrije rassen.

Kan elke nieuwe appelvariëteit als clubras in de markt geplaatst worden?
Een variëteit moet 'clubraspotentieel' bezitten. Telers van Veiling Haspengouw hebben behoefte aan minstens één alternatief voor Jonagold dat op grotere schaal geproduceerd kan worden. Maar je kan de markt niet forceren door meerdere clubrassen te introduceren. Een clubras moet zijn stek immers verwerven in het A-segment dat 15 à 20 procent van de markt uitmaakt. Vroeger zat op Europese schaal alleen Pink Lady in dit segment. Intussen zijn daar Jazz en Kanzi bijgekomen. Neem daar een aantal meer regionaal vermarkte clubrassen bij en je weet dat het dringen is om een deel van die markt te veroveren. In het topsegment heeft de biologisch geproduceerde appel daar geen last van. Bio-appels worden het best betaald, maar maken de kleinste hoeveelheid uit. Onder het top- en A-segment zitten de met zes of acht in trays verpakte appels. In dit segment hoort Jonagold thuis. Vervolgens kennen we de kleinere en zoetere 'kinderappels' en de appels die de consument per stuk kan uitrapen in de winkelrekken. Onderaan de markt beconcurreren de kleinere en grovere maten elkaar als 'stoofappel'.

Wie is eigenaar van een clubras en beheert de teelt en verkoop ervan?

Kanzi.fruit.VeilingH
De veredelaar van Kanzi en Greenstar is Better3Fruit. De rechten om beide appels te mogen exploiteren, werden gekocht door de European Fruit Co-operation, een samenwerkingsverband tussen Veiling Haspengouw, Fruitmasters in Nederland en WOG Raiffeisen in Zuid-Duitsland. Vervolgens werd een dochteronderneming Greenstar Kanzi Europe (GKE) opgericht die de productie en marketing van beide clubrassen wereldwijd regelt. In Europa zijn vervolgens nog een aantal veilingen/partners gezocht om dat concept te dragen. De investering voor het in de markt zetten van een clubras overtreft immers de financiële draagkracht van een veiling zodat sterke partners in de andere lidstaten nodig waren. De fruitteler betaalt vier cent per kilo ter ondersteuning van de marketing van Kanzi die vanuit vanuit GKE wordt aangestuurd. Over twee jaar zullen we er samen in slagen om Kanzi jaarrond aan te bieden omdat de appel nu ook geteeld wordt in Zuid-Afrika, Nieuw-Zeeland en Chili. Wanneer Kanzi niet langer enkele maanden per jaar uit de winkelrekken verdwijnt, dan zal dat zijn naamsbekendheid en verkoopcijfers alleen maar ten goede komen.

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