

# Zachtfruit

## Gezonde kansen in de zachtfruit-sector



- Houtig kleinfruit-sector professionaliseert in rap tempo
- Onderzoek naar gezondheidsaspecten zachtfruit moet nog meer aandacht krijgen
- Aardbeienteelt zit nog vol nieuwe impulsen
- Afzet kan meegroeien met aanvoer
- Teeltonderzoek is net zo divers als de sector zelf
- Instappen gaat met vallen en opstaan
- Wrâldfrucht zet onbekende bes op de kaart

# Verleid uw consument

De toenemende belangstelling voor de teelt van zachtfruit heeft twee belangrijke oorzaken. De eerste is de huidige foodtrend, waar 'gezond en genieten' centraal staan – punten waarop zachtfruit hoog scoort. Daarnaast zijn er ook in de teelt zelf grote ontwikkelingen. De aardbeientelers hebben hun voordeel gedaan met onderzoek dat de productie verder omhoog kan brengen, en de houtig kleinfruitelers tillen hun teelt naar een hoger plan door hun teelten van bijzaak tot hoofdzaak te verheffen. Alles bij elkaar opgeteld heeft de sector een aanzuigend effect op ondernemers die willen overschakelen. Ondernemers die kennis hebben van hun eigen gewassen kunnen nieuwe impulsen geven aan de sector. Het is beslist niet eenvoudig om zachtfruit te telen. De teelt kent veel punten die extra zorg verdienen. Zo blijven de telers tot op heden nog erg afhankelijk van het grillige klimaat, dat de laatste jaren steeds meer uitersten kent. Bovendien zijn er grote verschillen in professionaliteit van de ondernemers en dat vertaalt zich weer naar rendementen die door buitenstaanders wel eens te hoog worden ingeschat. Of zoals een teler zegt: "Je moet een topondernemer zijn wil je in het zachtfruit komen bovendrijven."

Ook geven ondernemers aan dat de sector dermate klein is dat het bijzonder moeilijk is om voldoende onderzoeksgeld te genereren. Bovendien gebeurt dat onderzoek slechts matig gecoördineerd en op veel verschillende locaties. Dit terwijl er momenteel in verschillende teelten (met name frambozen) enorme uitbreiding plaatsvindt en de roep om meer kennis alleen maar toeneemt.

Ook aan de afzetkant is de sector verdeeld. Doordat er veel keuze is bij de vermarkting van producten, lijkt het erop dat iedere ondernemer zijn eigen strategie bepaalt, waardoor prijzen te veel fluctueren. Tot een goede gezamenlijke promotie van het product komt het daardoor eigenlijk niet.

ABN AMRO bank wil aan aspirant-zachtfruittelers meegeven dat er perspectief is voor deze boeiende teelten, maar dat telers van tevoren een goede overweging moeten maken. Belangrijk is daarbij dat de ondernemer een goed plan opstelt. Hij of zij moet een netwerk opbouwen en zichzelf de vraag stellen: voel ik me eigenlijk wel thuis in deze sector en weet ik goed genoeg hoe deze in elkaar steekt? Als deze vraag met ja is beantwoord, dan denken wij dat er zeker kansen liggen voor nieuwe ondernemers. Een toename van het aantal ondernemers, het areaal en daarmee ook de totale productie maakt de sector veel sterker op het gebied van teelt, innovatie en de markt.

Aan de ervaren zachtfruittelers wil ABN AMRO meegeven dat wij van mening zijn dat deze sector zeker niet aan zijn plafond zit. Verdere groei vraagt echter wel meer samenwerking in de toekomst, op het gebied van onderzoek, veredeling en afzet, want zonder die inspanning zal het verzadigingspunt te vroeg worden bereikt. Volgens ons heeft alleen een ketengerichte benadering toekomst, waarbij alle schakels hun bijdrage leveren.

De afzonderlijke fruitsoorten kunnen niet zonder elkaar. Het is dus heel belangrijk om tot goede totaalconcepten te komen, die het supermarktschap jaarrond bezet houden. U bent als teler dus niet alleen verantwoordelijk voor de productie op uw eigen bedrijf, maar via ketensamenwerking uiteindelijk ook voor hoe uw producten er in de winkel bijliggen. En hoe de consument uw product ervaart. Denk na over promotie, verleid de consument. Uw producten zijn daar uitermate geschikt voor.

Jos Koopman en John van Driel  
Sectormanagers ANB/AMRO Bank

# Houtig kleinfruit-sector professionaliseert in rap tempo

Gezonde smaakbommetjes. De consument heeft frambozen, bramen en bessen ontdekt. Dat heeft zijn weerslag op de sector, die met rasse schreden professionaliseert. Er zijn ook zorgen, want het is een kostbare en kwetsbare teelt waar veel kennis voor nodig is.

Houtig kleinfruit is het stadium ontgroeid van bijproduct op het vollegrondsgroente- of fruitbedrijf. Steeds meer bedrijven kiezen voor specialisatie. Waren het voorheen vollegrondsbedrijven die een halve hectare beschermd teelden in een kas of tunnel, de nieuwe telers hebben soms alleen glas. Het kennisniveau neemt stormachtig snel toe, maar door de geringe omvang van de sector blijven onderzoek en promotie nog achter. Momenteel kent Nederland 70 tot 80 professionele kleinfruitteelers. Er is ruimte om te groeien, maar enige realiteitszin is op z'n plaats.

## Sterke punten

Houtig kleinfruit heeft de afgelopen jaren ineens een enorme duw in de goede richting gekregen. Het gezonde imago heeft de consument doen toehappen, maar ook de kwaliteitsverbetering bleef niet onopgemerkt. Een goede prijsvorming was het gevolg.

De aanzuigende kracht vanuit andere gewassen is daarvoor groot. Glastelers die niet mee willen gaan in schaalvergroting bij hun eigen teelten zoeken alternatieven in de vorm van specialisatie en schakelen niet zelden over op houtig kleinfruit, met name naar framboos. Deze telers brengen een schat aan ervaring mee over klimaatregeling en bemesting en dat geeft weer een nieuwe impuls aan de teelt van houtig kleinfruit.

De ontwikkeling naar bedekte teelten heeft een gunstig effect op de kwaliteit van het product. Bovendien ontstaat door de dubbele teelt een verlenging van het seizoen, waarbij bedekte en buitenteelten elkaar goed opvolgen. Op momenten dat de Nederlanders niet op de markt zijn, komt de aanvoer vanuit Spanje en het zuidelijk halfrond op gang. Ook dat is een goede ontwikkeling, omdat het schap in de supermarkt daardoor gevuld blijft. In het ver-

leden kwam de prijsvorming in het nieuwe seizoen maar matig op gang, omdat de markt weer opnieuw moest worden veroverd.

## Zwakke punten

Houtig kleinfruit is een kwetsbaar product met een beperkte houdbaarheid, hoewel het laatste met sprongen vooruit is gegaan. Daar staat tegenover dat het een arbeidsintensieve teelt is, met mede daardoor een hoge kostprijs. Telers moeten dus echt een goede prijs krijgen. Daar ligt een wankel evenwicht, waarbij het afvlakken van productiepieken van groot belang is. De grote pieken in de aanvoer zijn er inmiddels uit, maar nog steeds kan het aanvoerpatroon grillig zijn.

Ondanks de uitbreiding blijft het areaal houtig kleinfruit nog erg klein. Daardoor genereert de sector te weinig geld voor teeltonderzoek. Hetzelfde geldt voor promotie.



Aangezien er eigenlijk meer geld nodig is voor onderzoek vindt er een herverdeling van budgetten plaats, waardoor minder geld beschikbaar is voor promotie. En juist dat laatste vraagt extra aandacht. De tijd is er rijp voor.

## Kansen

Helaas is het nog niet mogelijk om claims aan het versproduct te verbinden. Er is nog onvoldoende bewijsvoering (lees: onderzoek) om deze claims te onderbouwen. Het houtig kleinfruit kan in de toekomst wel gaan meeliften in de trend van gezond voedsel.

Naast het gezonde aspect heeft de sector ook ijzersterke kansen op het gebied van smaak en genieten. Veredeling

naar gezonde inhoudsstoffen en verdere verbetering van smaak kan deze kleine sector vleugels geven.

## Bedreigingen

Het feit dat de houtigkleinfruit-sector een beperkte omvang heeft, resulteert soms in moeilijk op te lossen problemen, zoals de toelating van gewasbeschermingsmiddelen. Binnenkort raken de telers van houtig kleinfruit een belangrijk spintmiddel kwijt. Hoewel bij de bedekte teelten biologische bestrijding opgang maakt en ook al redelijk succesvol is, ontstaat er in het voorjaar een groot probleem in de buitenteelten, waar spint gemakkelijk toeslaat. De telers zijn erg bezorgd, want er is geen alternatief.

*René Simons, voorzitter vakgroep houtig kleinfruit NFO:*

### “Zachtfruit is momenteel booming business”

“De teelt van houtig kleinfruit heeft de laatste jaren een enorme duw in de goede richting gekregen. We hebben natuurlijk aandacht gekregen, omdat het zachtfruit vol gezonde stoffen zit. Wij moeten nu niet uit het oog verliezen dat we gewoon met een kwaliteitsproduct op de markt moeten komen. Onze consumenten verwennen, van de eerste tot de laatste dag.



Ik verwacht gestage groei in het areaal van rode en blauwe bessen en een forse uitbreiding bij bramen. Het areaal bij frambozen groeit dit jaar van 50 naar 70 hectare, waarbij het aandeel glas en bedekt de laatste twee jaar is verdriedubbeld.

Dat glastelers uit andere teelten interesse tonen voor houtig kleinfruit vind ik een aanwinst. Zij brengen enorm veel kennis mee en zo kunnen we de teelt gezamenlijk naar een hoger plan tillen. We kunnen dus veel van elkaar leren om de kwaliteit en productie verder te verbeteren. Ik heb ernstige zorgen over de gewasbescherming. Onze sector is zo klein dat het voor gewasbeschermingsfabrikanten niet rendabel is bepaalde toelatingen te handhaven. Wij telers hebben geen alternatief.

Onze sector breidt zich snel uit, maar het is slechts een kleine groep die geld voor onderzoek en promotie bijeenbrengt. En dat terwijl we daar echt om zitten te springen. We moeten investeren in kennis. Kansen liggen er zeker, maar alleen redden we het niet. Ons product heeft een hoge kostprijs en we zijn daardoor ook erg kwetsbaar in de prijsvorming, zeker als marktpartijen ons tegen elkaar uitspelen. Ik daag onze agrarische banken daarom uit om een visie te geven op onder andere de vermarkting van onze producten.

Aan nieuwe telers wil ik overbrengen dat de teelt van houtig kleinfruit zeker niet gemakkelijk is. Ik mis wel eens wat ondernemersgeest in onze sector. Nieuwkomers moeten die vaardigheden hebben. Ze moeten kunnen omgaan met personeel, gezien de enorme arbeidspieken. Bezint eer ge begint. Goede ondernemers zijn altijd welkom.”

## FunctionalFruit

In het verre noorden groeien verschillende eetbare bessen die nauwelijks of niet in cultuur zijn gebracht. Onderzoek heeft uitgewezen dat ze een hoge dosis antioxidanten bevatten. Johan Jansen is student aan de HAS, richting bedrijfskunde en agribusiness. In zijn laatste jaar volgt hij het Topklas(se) Ondernemer-gedeelte. Het is de bedoeling dat Johan in dit jaar én afstudeert én een ei-

gen bedrijf opzet. Hij is overtuigd van een toekomst voor healthproducten en heeft daarom zijn onderneming in oprichting 'FunctionalFruit' gedoopt. Dit jaar onderzoekt hij de mogelijkheden voor de noordelijke bessen op de Nederlandse markt. Wie meer over zijn bedrijfsplan wil weten kan contact met hem opnemen.

<http://www.functionalfruit.nl>

**Oppervlak houtig kleinfruit en aardbei in Nederland in hectare** (Bron: Productschap Tuinbouw)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Braam	21	20	21	20	20	22	25
Framboos	40	36	31	32	31	32	36
Rode bes	280	196	202	244	245	247	271
Blauwe bes	260	173	164	182	198	214	254
Houtig kleinfruit (tot.)	426	417	479	494	513	583	605
Aardbei (open)	1.204	1.188	1.200	1.250	1.350	1.375	1.457
Aardbei (glas)	180	180	189	200	210	255	245
Aardbei (totaal)	1.384	1.368	1.389	1.450	1.560	1.600	1.702

### Interessante websites:

<http://www.nfofruit.nl>

<http://www.functionalfruit.nl>

# Onderzoek naar gezondheidsaspecten zachtfruit moet nog meer aandacht krijgen

Zachtfruit is gezond, weten we. Maar is een blauwe bes nu gezonder dan een framboos? Die vraag is nog niet echt beantwoord, want iedere fruitsoort heeft eigen specifieke inhoudsstoffen. De praktijk hunkert naar meer onderzoek.

Op het moment dat de Wageningse onderzoeker Jules Beekwilder in 2006 zijn onderzoek naar gezonde inhoudsstoffen van framboos publiceerde, schoot in Nederland de consumptie van dit product omhoog. Het was een tijdelijke piek, waaruit je kan concluderen dat de Nederlandse consument gevoelig is voor dergelijke berichtgeving. Inmiddels lijkt dit feit alweer vergeten en is eigenlijk een constante stroom gezonde informatie nodig om de consumptie te doen stijgen.

## Antioxidanten

Beekwilders onderzoek was eigenlijk een uitvloeisel van een veel groter, vanuit Denemarken gefinancierd onderzoek naar frambozen. Wageningen UR gebruikt een snelle methode om de antioxidanten-capaciteit (zie kader) vast te stellen. Beekwilder en zijn collega's stelden vast dat framboos veel antioxidanten bevat, beschermende stoffen die agressieve moleculen in het lichaam kunnen neutraliseren en voorkomen dat cellen beschadigen.

Kort gezegd: stoffen die veroudering kunnen tegengaan en mogelijk een beschermende factor zijn tegen bepaalde kankersoorten.

Bij framboos zijn de ellagitannines voor de helft verantwoordelijk voor de antioxidantwerking. Deze stoffen zijn alleen in kleine hoeveelheden in aardbeien te vinden, maar niet in ander fruit. De onderzoekers denken dat deze stoffen overeenkomen met de werkzame stoffen in bepaalde Chinese geneeskrachtige kruiden. En dat is dus de reden waarom framboos ineens in het middelpunt van de belangstelling kwam te staan. Met deze vinding is nog niet automatisch gezegd dat het lichaam daadwerkelijk baat heeft bij de inname van grote hoeveelheden framboos. Studies wijzen wel in die richting.

Inmiddels is aangetoond dat bepaalde antioxidanten een positief effect hebben, bijvoorbeeld op het voorkomen van darmkanker en prostaatkanker (lycopeen). Met bijvoorbeeld borstkanker ligt dat moeilijker. Beekwilder: "Het lijkt erop dat de werking van sommige antioxidanten direct na consumptie het grootst is. Als deze stoffen al wat verder in het darmkanaal komen en ook bacteriën en enzymen hun werk gaan doen, neemt hun werking af. Althans, dat is onze theorie." En daarmee is eigenlijk in grote lijnen gezegd welk gezondheidsonderzoek in Nederland specifiek bij zachtfruit plaatsvindt.

## Agenda

Hoe anders ligt dit in de Noord-Europese landen, Engeland, Spanje en de Verenigde Staten. Daar staat het onderzoek naar gezonde inhoudsstoffen hoog op de agenda.

Het Schotse SCRI heeft bijvoorbeeld een uitgebreid zachtfruitprogramma, waarbij een poging wordt gedaan de opname van antioxidanten in het lichaam in beeld te brengen. Dat zegt al iets meer dan uitsluitend aantonen dat deze stoffen in zachtfruit aanwezig zijn. Waarom de Schotten juist dit onderzoek zijn gestart? Welnu, omdat de eetgewoontes in Schotland zo slecht zijn dat de nationale overheid investeert in dit onderzoek. In Engeland loopt momenteel een campagne om consumenten aan te zetten maar liefst vijf porties fruit per dag te eten.

Ook in Scandinavië staat onderzoek naar zachtfruit hoog op de agenda. De noorderlingen zijn van nature al beseneters en zien bessen als belangrijke bron van vitamines en andere gezonde stoffen. In dit onderzoek staat ook de herkomst van bessen centraal, omdat is gebleken dat de groeiomstandigheden invloed uitoefenen op de inhoudsstoffen. Hoe ruiger het klimaat, des te meer antioxi-

danten. Denk hierbij aan arctische groeiomstandigheden. Ook in de Verenigde Staten is al veel onderzoek gedaan naar antioxidanten, vitamines en voedingsvezels. Daar werken verschillende universiteiten aan verbreding en verdieping van kennis over voeding en gezondheid. 'Health' is meer dan 'hot', en dat is niet verwonderlijk in een land waar junkfood als het ware is uitgevonden en zoveel mensen lijden aan obesitas. Een trend waar wij inmiddels in Nederland ook over mee kunnen praten.

Beekwilder is van mening dat onze overheid en ons bedrijfsleven meer prioriteit moeten geven aan fundamenteel onderzoek naar gezondheidsaspecten van zachtfruit. Daar ligt volgens hem een taak voor de sector, maar ook voor voedingsmiddelengiganten als Unilever, Numico en Hero. Op Europees niveau wisselen onderzoekers sinds twee jaar informatie uit binnen het onderzoeksplatform Euroberry. Deze groep werkt aan de oprichting van één Europese organisatie (European Berry Association, ofwel EBA), die zich richt op gezamenlijk onderzoek naar alle aspecten van de teelt van zachtfruit en met name het gezondheidsaspect. Concrete invulling en financiering zijn er echter nog niet.



## Verschillen

Zwarte bes, blauwe bes en framboos scoren erg hoog op de ORAC-schaal (zie kader) en bevatten dus veel antioxidanten. Deze bessen kwamen de afgelopen jaren regelmatig in het nieuws. Dit positieve nieuws heeft echter meer vragen opgeroepen dan antwoorden gegeven. Iedere zachtfruitsoort heeft namelijk zijn eigen range aan antioxidanten. Zo zijn er vruchten die met name een hoog gehalte vitamine C hebben en andere die weer veel antocyaan bevatten. Bij framboos is bijvoorbeeld het gehalte ellagitannines belangrijk. En dan zijn er an-

dere belangrijke stoffen, zoals foliumzuur, ijzer en zink, die in hoge mate aanwezig zijn in bepaalde fruitsoorten. Teeltomstandigheden, rassenkeuze en bewaring zijn ook van invloed op het gehalte aan antioxidanten. Bij framboos is dit al aangetoond. Bovendien is er nog geen standaard laboratoriumprotocol voor het bepalen van antioxidanten, zodat er wereldwijd verschillende uitkomsten circuleren. Dit werkt in de hand dat iedere top tien van gezonde vruchten weer een andere koploper heeft. Soms scoort de blauwe bes torenhoog, dan weer de braam. Deze onderlinge verschillen zijn echter niet zo heel belangrijk voor de consument. Die moet er gewoon op worden gewezen dat de productgroep zachtfruit zeer hoog scoort en dus een belangrijk bestanddeel is van een gezond dieet.

## Opname

Op dit moment vindt in Spanje onderzoek plaats naar de opname van antioxidanten in het menselijk lichaam, aan de hand van bloed- en urinemonsters. Schotse wetenschappers onderzoeken wat er met de stoffen gebeurt als het verteringsproces plaatsvindt, dus wat er in de maag en het darmkanaal gebeurt.

In Nederland gaat het onderzoek naar de betekenis van gezonde inhoudsstoffen ook door, zij het niet specifiek voor fruit. Met name de universiteiten van Wageningen,

Groningen en Maastricht houden zich met dit onderwerp bezig. In Groningen werken onderzoekers aan markers, die ze aan een antioxidant kunnen verbinden. Ze kunnen daarmee aantonen of zo'n stof op de juiste plaats in het lichaam komt. In het geval van lycopeen moet dit bijvoorbeeld de prostaat zijn. Bij de laatste stap is te doorgronden wat de reactie van het menselijk lichaam is. Met name dat laatste onderdeel zal de komende decennia veel aandacht vragen.

## Antioxidanten-capaciteit

De ORAC-methode (Oxygen Radical Antioxidant Capacity) werd ontwikkeld door wetenschappers in de Verenigde Staten en kreeg goedkeuring van het Amerikaanse ministerie van Landbouw. Stukjes groenten en fruit worden in een reageerbuis blootgesteld aan giftig zuurstof (vrije radicalen). De literatuur vermeldt vervolgens verschillende manieren om de activiteit van de antioxidanten in het fruit te meten. In alle gevallen gaat het om een totaalbeeld, waarbij verschillende stoffen verantwoordelijk kunnen zijn voor het neutraliseren van de vrije radicalen.

De WUR hanteert een andere methode om de antioxidanten-capaciteit vast te stellen. Dit is een snelle methode, die na publicatie internationaal ook de aandacht heeft getrokken. Momenteel is nog niet bekend welke methode de beste is.



Ed Hendriks, Best3F:

## We zijn geen knuffelproject

Best3F(Best Fresh Functional Food) is een jonge organisatie die zich tot doel heeft gesteld om functionele voedingsstoffen transparant te waarborgen. Initiatiefnemers zijn Valstar Holland, Koppert Cress BV en Eminent, alle bedrijven die nadrukkelijk aanwezig zijn op de markt van AGF-producten en die het belangrijk vinden dat er een goede onderbouwing komt voor functionele voeding. “Er is een grote behoefte aan producten met gezonde eigenschappen”, weet Ed Hendriks, een van de twee managers van Best3F. “Hoe kun je de consument uitleggen wat hij eet? Dat is bijzonder lastig. En zonder bewijzen, geen vertrouwen.”

Best3F werkt naar de situatie toe dat telers ook claims(voedingswaarde en/of gezondheid) kunnen verbinden aan hun producten. Hendriks: “Dat is een moeilijk onderdeel. Je moet namelijk kunnen aantonen welke inhoudsstoffen een product bevat. Die kunnen behoorlijk variëren, afhankelijk van rassenkeuze en bewaring. Vervolgens hebben we een norm geschreven, waaraan het productieproces in ieder geval moet voldoen. We hebben

eveneens een aantal laboratoria geselecteerd die de inhoudsstoffen kunnen analyseren. Nu werken we aan een methode om deze keten te borgen en audits uit te voeren. De tweede stap is de gezondheidsclaims ook waar te maken. Worden de gezonde stoffen door het lichaam opgenomen en komen ze in dat deel van het lichaam waar ze hun werk moeten doen? Dit onderdeel kan alleen onderbouwd worden met wetenschappelijk onderzoek.

Op dit moment hebben we een aardig beeld van de kennis die er op dit gebied is en het onderzoek dat plaatsvindt. Volgend jaar willen we onze kennis verder verdiepen.”

Sinds de start van Best3F is het bedrijf enthousiast omarmd door het ministerie van LN&V, het Voedingencentrum en onderzoeks- en afzetorganisaties. Daaruit blijkt hoe groot de behoefte is aan kennis over dit onderwerp. Hendriks: “We moeten enorm in de gaten houden dat we vorderingen maken met ons werk en geen ‘knuffelproject’ worden.” Die aandacht is inderdaad groot. Best3F is niet voor niets genomineerd voor de innovatieprijs van het Vakblad AGF.

## Interessante websites

Er zijn verschillende websites die u inzicht kunnen geven in het onderzoek naar antioxidanten en andere gezonde stoffen in zachtfruit. Ook zijn er enkele sites die zich richten op consumentenvoorlichting.

**<http://www.scri.ac.uk>**

Site van het SCRI(Scottish Crop Research Institute). Dit instituut onderzoekt in samenwerking met de Universiteit van Ulster wat de antikankereffecten zijn van inhoudsstoffen van zachtfruit.

**<http://fruitnutrition.co.uk/>**

Op deze site vindt u publicaties van verschillende Schotse onderzoeken bij zachtfruit.

**<http://www.fruitrevolution.be>**

Mooie consumentensite met allerhande informatie over gezondheidsaspecten van fruit, opgezet door de Belgische fruitveilingen Borgloon (EBURON) en TRUVAL.

**<http://www.oregon-berries.com>**

Site van de Oregon Raspberry & Blackberry Commission, met links naar onderzoeken en consumenteninformatie.

**<http://www.superberries.co.uk/aboutberries>**

Engelse consumentensite, boordevol gezonde informatie over bessen, ook voor kinderen.

**<http://www.bestf3.com>**

Site van Best Fresh Functional Food. Hier vindt u ook verschillende internationale onderzoeken naar gezonde inhoudsstoffen.

# Aardbeienteelt zit nog vol nieuwe impulsen

Het allersterkste punt van aardbeien is dat ze zo ontzettend lekker zijn. Dat pure genieten mag veel meer aandacht krijgen. De ondernemers genieten ook. De sector rendeert goed, maar kent zijn keerzijde.

Aardbeien staan sterk in de belangstelling, omdat het een goed renderende sector is. Dat geldt zowel voor de vollegrondsteelt als voor het glas. Geen wonder dat telers van andere gewassen over de schutting gluren. De keerzijde is dat de teelt ook berucht is vanwege de oogstpieken die meebewegen met het grillige klimaat en daaruit voortvloeiende arbeidspieken.

## Forse ontwikkelingen

Volgens CBS-cijfers van 2006 is het totale areaal aardbeien in Nederland 1.702 hectare. 1.457 hectare daarvan is vollegrond en 245 hectare is bedekt. De landelijke aardbeiencommissie van LTO Groeiservice schat het areaal glasteelten, koud en verwarmd, op 200 hectare. In de vollegrondscijfers zit naar schatting 500 hectare vermeerdering. Planten die maar voor een deel op de Nederlandse markt komen.

Er zijn voldoende jonge ondernemers die de sector nieuw elan geven. Hun vakkennis is groot, mede dankzij de goede voorlichting. De sector ontwikkelt zich en vernieuwingen gaan door. Dat heeft weer een gunstige uitwerking op de kwaliteit van het product.

Doordragende rassen (vanuit Engeland), waarmee telers oogstpieken kunnen ondervangen en plantmateriaal uitsparen, zijn weer aan een opmars bezig. Teeltverschuiving en daarmee verdeling van oogstpieken gebeurt ook door te gaan belichten. Dat belichten is eigenlijk nog in een proeffase. Er zijn wat bedrijven die al fors geïnvesteerd hebben, maar doorzetten doet het nog niet echt.

De afgelopen jaren is er enorm veel kennis opgedaan met plantmodellen, gelanceerd door ingenieursbureau Cropings. De praktijk reageert daarop heel wisselend, omdat de beloofde meeropbrengst onder glas ook hoge kosten met zich meebrengt en omdat de extra kilo's niet altijd een

goede prijs opbrengen. De voorgespiegelde producties trekken telers uit andere sectoren aan, terwijl de praktijk nog worstelt met de praktische uitvoering. Bijkomend voordeel is wel dat door deze ontwikkeling steeds meer bekend wordt over de groeiprocessen bij aardbeien.

## Overschakelen

De afgelopen twee jaar zijn een aantal glastelers, met name uit het westen van het land, overgeschakeld op aardbeien. Dit seizoen ligt die ontwikkeling een beetje stil. In de praktijk blijkt namelijk dat die overschakeling goed gaat tot een bedrijfsgrootte van anderhalf hectare. Daarboven wordt het erg moeilijk om de arbeid in te vullen. Ook is de motivatie om over te schakelen naar de aardbeienteelt een belangrijke sleutel tot succes. Is het vanwege tegenvallende rendementen in hun eigen teelt, dan maken zij veelal een moeilijke start. Maar als zij voor een andere teelt kiezen vanwege de uitdaging, of omdat ze niet verder willen groeien, dan ontstaat een betere uitgangspositie. Aardbeien telen vraagt om goed ondernemerschap.



## Keerzijde

Ondanks deze zeer positieve ontwikkelingen legt de grote arbeidsbehoefte een permanente druk op de ondernemers. Ook de kwetsbaarheid voor ziektes en weersinvloeden blijft om aandacht vragen. Er is weliswaar in de buitenteelten een ontwikkeling gaande naar tunnels en stellingen, maar dat lost niet elk probleem op.

In tien jaar tijd heeft de sector de milieubelasting, onder andere veroorzaakt door het gebruik van chemische gewasbescherming, kunnen terugbrengen met 90 procent. Onder glas is biologische bestrijding in ontwikkeling, maar in tegenstelling tot andere gewassen onder glas zijn de temperaturen in het winterseizoen te laag om de biologie voldoende actief te houden. Vanaf half oktober gaat het in veel gevallen mis.

## Kansen

De kansen van de aardbeienteelt liggen vooral op het vlak van verbeterde teeltechnieken. Deze zorgen ervoor dat de kwaliteit van het eindproduct verder omhooggaat. Belichting kan daaraan bijdragen, maar de kostprijs die daarmee samenhangt is uiteraard hoog. Wel geeft het

de Nederlanders een troef in handen om zich verder met kwaliteit te profileren en het seizoen te verlengen.

Kansen zijn er ook op het gebied van gezond voedsel. De aardbei lift mee in de beweging naar een gezond eetpatroon met veel antioxidanten en vitamines.

Nederlandse telers kunnen zich ook meer profileren met smaakrassen en met eigen verpakkingen. Een beetje luxe toevoegen aan het product, zodat consumenten er ook meer voor overhebben.

## Plafond

De groei van het areaal kan niet ongelimiteerd doorgaan. Het lijkt erop dat het plafond is bereikt. Uitbreidingen vinden namelijk niet alleen in Nederland plaats, maar ook in de belangrijkste afzetlanden. De drie belangrijkste zijn nog steeds België, Engeland en Duitsland. En zij produceren met name in het zomerseizoen.

Maar bedreigingen kun je ombuigen naar nieuwe impulsen. De consumptie van aardbeien ligt in Nederland nog niet zo hoog als bijvoorbeeld in Engeland. Met gezamenlijke promotie van dit aantrekkelijke, lekkere, tot de verbeelding sprekende product valt nog veel te winnen.





*Jan Robben, vollegrondsaardbeienteler in Oirschot:*

## “Mannen houden van zuur, vrouwen van zoet”

“Dit jaar laat ik voor het eerst het hoofdras Elsanta vallen. Op mijn bedrijf heb ik inmiddels verschillende rassen staan, met ieder hun specifieke toepassing. Een banketbakker heeft bijvoorbeeld graag een wat zure aardbei tussen al dat zoets, terwijl een aardbei voor de losse consumptie zoet moet zijn. Ik heb gemerkt bij de huisverkoop dat mannen zich eerder vergrijpen aan de zuurdere rassen, terwijl vrouwen gewoon voor zoet gaan. Zo heb ik voor iedere doelgroep een andere aardbei.

Iedereen heeft kunnen lezen wat ik de laatste jaren zoal heb gedaan. Het begon met een cursus creatief denken, waaruit het concept van de ‘Strawberry tree’ is ontstaan. Met dat boompje heb ik inmiddels al veel meegemaakt, van modeshows met lingerie tot bijeenkomsten van het Europees Parlement. Het opent deuren die anders gesloten blijven. Ik kom daarmee op plaatsen waar ik mijn boodschap kan uitdragen: aardbeien moet je beleven, ervan genieten. Ik ben ervan overtuigd dat onze kansen in die richting liggen.

De associatie tussen consumptie van aardbeien en het pure genieten is een ijzersterk punt van ons product dat we, wat mij betreft, niet genoeg kunnen benadrukken. Ik wil de mensen ook op nieuwe ideeën brengen. Aardbeien-dips, zoet en hartig, aardbeien in chocola. Alles om aardbeien een bepaalde sfeer mee te geven van verwennerij.



*Ad Boeren, glas- en vollegrondsaardbeienteler in Bavel:*

## “We zitten met ons areaal aan de limiet”

“De aardbeienteelt, en met name het glas, heeft de laatste jaren aantrekkingskracht op telers uit andere sectoren, bijvoorbeeld chrysanten of rozen. In deze teelten staan de rendementen erg onder druk en is schaalvergroting noodzaak geworden. Het is de laatste jaren redelijk goed gegaan met de aardbeien, maar ik denk toch dat we nu aan onze limiet zitten. Veel meer kan er niet bij. Het baart me zorgen dat de promotie zo versplinterd is. We hebben verschillende afzetorganisaties, die daarin hun eigen beleid volgen. Wat zou het een ontzettende verbetering zijn als deze organisaties zouden gaan samenwerken in één campagne voor aardbeien. Dan kunnen we als sector veel meer bereiken.”

### Interessante websites:

<http://www.groeiservice.nl>

<http://www.croppings.nl>

[www.aardbeien.net](http://www.aardbeien.net)

[www.strawberrytreet.nl](http://www.strawberrytreet.nl)

# Afzet kan meegroeien met aanvoer

De uitbreiding van het areaal houtig kleinfruit is enorm, vooral van braam en framboos. Dat lijkt bedreigend, maar er zijn nog voldoende afzetmogelijkheden. Om die goed te benutten, zou het areaal misschien zelfs nog wel mogen toenemen. Maar dan moet er tussen de oren wel een knop om, zowel bij de telers als bij de afnemers.

Even leek het helemaal goed te komen met het bramen-seizoen. Door een tijdelijke schaarste liepen de prijzen begin oktober flink op. Dat was meer dan welkom na het tot dan toe slechte seizoen. Maar het trok zoveel aanvoer aan, dat de prijzen eind oktober weer onderuitgingen.

Nadat ze in de loop van november weer waren aangetrokken, zakten ze halverwege deze maand weer ver terug. De bramen kwamen overal vandaan, tot uit Mexico toe. Zou dan ook in het kleinfruit het gevaar van de varkenscyclus op de loer liggen? De combinatie van het verloop van de prijzen en de ontwikkelingen van de arealen wijzen daar wel op. Op korte termijn speelt die beruchte cyclus ongetwijfeld een rol, zoals de bramen laten zien. Maar op langere termijn zijn er mogelijkheden genoeg om de groeiende aanvoer af te zetten, analyseren medewerkers van Nederlandse en Belgische afzetorganisaties. Maar dan moet de afzet slimmer worden georganiseerd.

## Moeilijke start

De problemen met de afzet hebben zich dit jaar afgespeeld bij braam en framboos. Bij framboos was vooral het begin moeilijk. Van beide is het areaal flink uitgebreid, maar dat was toen niet de directe aanleiding voor de soms forse schommelingen in de prijs. Ook het weer speelde een rol, zowel in Nederland en België als in Spanje. Zelfs teelten onder glas zijn daarvan niet gevrijwaard.

Terwijl het hier in het voorjaar al zomers warm was, bleef het in Spanje lang koel. Met als gevolg dat de producties onder glas en plastic elkaar overlaptten. Daarbij bleef de aanvoer van bijvoorbeeld Spaanse frambozen op peil. "Daarna klopte eigenlijk geen enkele prognose meer", blikt Eddy Bal van veiling Borgloon terug. "Als er even een tekort is omdat een teelt vroeger is afgelopen, schieten de prijzen omhoog. Maar als er vervolgens een paar kistjes te veel voor de klok komen, zakt de prijs weer in elkaar."

De kleinfruitconsulent van de Belgische veiling is niet bang voor de import uit Spanje, althans van braam en framboos. Diverse aardbeientelers zijn overgeschakeld op deze gewassen. Maar bij framboos is het de vraag of zich dat voortzet. Volgens Carlo Peters van Raspberry Maxx proberen ook Spaanse telers hun seizoen te verlengen met koelere kassen. Hij voorziet in de toekomst ook samenwerkingsverbanden tussen Nederlandse, Spaanse en Engelse telers om jaarrond te kunnen leveren.

Ook voor de afzet van ander zachtfruit vindt Bal het belangrijk dat niet een enkel soort sterke fluctuaties vertoont. "De handel wil graag een totaalpakket, net als hardfruit appels én peren omvat. Als een koper niet over bijvoorbeeld bramen kan beschikken, komt de afzet van zijn hele pakket in het gedrang", weet Bal. In Spanje heeft hij gezien dat de teelt van braam moeizaam verloopt, maar blauwe bes sterk uitbreidt.



## Denken in concepten

Zowel veiling Borgloon als bijvoorbeeld The Greenery ziet nog voldoende mogelijkheden om meer kleinfruit af te zetten. Bal wijst daarbij naar de betere rassen, zoals de nieuwe herfstframbozen. “Daar zijn nieuwe markten voor; supermarkten zijn geïnteresseerd in kleinfruit van goede kwaliteit. En als die markten opengaan, hoef je niet meer alles onder de kerktoren te verkopen.”

Ook Gerard van Loon van The Greenery signaleert een groeiende interesse bij supermarkten. “Dankzij de toegenomen aanvoerperiode is kleinfruit ook voor deze afnemers interessant. Maar het vereist wel een bepaalde schaalgrootte, anders hoeft het niet voor hen. Als een supermarkt duizend colli wil en er worden er maar vierhonderd aangevoerd, zijn er niet zeshonderd te weinig maar vierhonderd te veel.

Maar zeker zo belangrijk bij afzet via de supermarkt is het conceptmatig denken”, vervolgt de relatiemanager zachtfruit. “In de vraagmarkt van de afgelopen jaren zijn telers gewend geraakt aan de goede prijzen voor de klok. Maar als iedereen zo gefixeerd blijft op de klok, storten de prijzen in elkaar bij een paar colli te veel. Zo brachten bramen dit seizoen de ene keer meer dan acht euro per bakje op, maar een andere keer slechts dertig cent. En dat is niet nodig.”

Bij dat conceptmatig denken is een goede aanvoerprognose onmisbaar. Bij glasgroenten speelt dat een cruciale rol. Maar dat is geen fruit, denken veel telers. Onterecht, vindt Van Loon. “Bij aardbeien lukt het The Greenery ook om de aanvoer goed te prognosticeren. Dan moet het bij braam en framboos ook kunnen.” Ervaringen in de vruchtgroenten leren dat de betrouwbaarheid van de eigen, maar ook van andermans prognose erg belangrijk is. Wederzijds vertrouwen van de afzetorganisaties draagt daarom ook bij aan een stabiele prijsvorming.

Een goede prognose vereist een goede beheersing van de teelt. Ook daarin is nog het nodige te verbeteren om de afzet te stimuleren. Zowel Bal als Van Loon noemt het belang van nieuwe, betere rassen. Op veel bedrijven is de kostprijs nog erg hoog. Die kan omlaag als de telers een hogere en stabielere productie kunnen realiseren.

Een beoogde uitbreiding van de consumptie zal voornamelijk via het supermarktkanaal moeten gaan plaatsvinden. Deze organisaties hebben een hekel aan fluctuerende klokprijzen en werken liever conceptmatig, met de daarbij horende prijsafspraken. Telers kunnen daar pas



op ingaan als de kostprijs omlaag kan. Zolang dit niet gebeurt blijven ze mikken op de hoogste prijs voor de klok en blijft de prijs schommelen.

*Eddy Bal, veiling Borgloon:*

### Bewaring geeft stabiele prijsvorming bij rode bes

Dankzij de mogelijkheden om rode bes lang te bewaren is de prijsvorming stabiel, vindt Eddy Bal. “Ook bij rode bes was het seizoen vroeger. Maar als daardoor aan het einde van de oogst een tekort ontstaat, wordt dat nu aangevuld met de eerste bessen uit de bewaring. De afzet van rode bes is daarmee in rustiger vaarwater gekomen.” Vanuit een ULO-cel is de aanvoer immers beter te plannen dan vanuit een productief gewas.

Gemiddeld lijkt ook het areaal stabiel. Enerzijds breiden vooral grote telers in Nederland zich verder uit tot een oppervlakte die een hardfruitbedrijf ook niet zou missen. Maar vooral in België zijn de afgelopen jaren veel kleinere gelegenheidstellers gestopt. “Vanwege fiscale aangelegenheden en kosten als Eurep-Gap is het voor hen niet meer interessant”, licht Bal toe. “De aanvoer is de laatste vier jaar dan ook duidelijk afgenomen. De laatste tijd neemt het areaal wel weer wat toe. Maar het zal niet meer zo groot worden als in het verleden.”

Een langere aanvoerperiode van betere rassen moet ook bij afnemers een andere mentaliteit teweegbrengen, merkt Van Loon op. In plaats van een seizoensgebonden product met hoge derving moet het een kwaliteitsproduct worden waarmee een hoge omzet mogelijk is. Daarbij speelt ook de verpakking een rol.

Als zowel telers als afnemers zich bewust zijn van de mogelijkheden van zachtfruit, zijn de huidige schommelingen op de markt van tijdelijke aard. In plaats daarvan zal de afzet voldoende kunnen toenemen om de groeiende productie op te nemen.

*Piet Meerkerk, salesmanager Fruit World Breda:*

### Een gat in de aanvoer is funest

“Fruit World Breda handelt voornamelijk in producten uit eigen land. Dit zijn aardbeien, rode en blauwe bessen, bramen en frambozen. Ook cranberry staat op het programma, maar deze bes komt voornamelijk uit Amerika. De versheid, kwaliteit en korte afstanden zetten het Nederlandse product nog steeds op de eerste plaats. Ik zie dat de arealen jaarlijks toenemen, maar aan de vraagkant gebeurt hetzelfde.

In het buitenland groeien de arealen ook door, maar het is nog geen echte bedreiging voor de Nederlandse telers. Er komen bijvoorbeeld meer blauwe bessen uit Duitsland en Polen. Je ziet dus dat alle landen waar wij naar exporteren zelf ook gaan telen.

We importeren zachtfruit van het zuidelijk halfrond, die het Nederlandse seizoen goed aanvult. Er is ook wat overlapping, vanuit Spanje en Marokko, maar extreme overschotten zijn er niet. Veel eerder hebben we last van pieken en dalen door de sterk wisselende klimaatstandigheden van de afgelopen jaren. Die vallen steeds op een ander moment.

Bij de handel in zachtfruit werken we met een totaalpakket dat we jaarrond in het schap willen hebben. Momenteel zit er een gat in de aanvoer van blauwe bessen. Dit gaat dan ten koste van bijvoorbeeld de rode bes. We leveren vrijwel alle grote retailers in Europa. Als wij dan geen blauwe bessen hebben, dan stapt de retailer over op een andere leverancier. In dat geval blijven de rode bessen staan.”

*Carlo Peters, Raspberry Maxx:*

### “We voelen ons thuis in de biologische sector”

“Wij hebben de trits gesmeed van framboos, gezondheid en biologisch. Dat is volgens ons het sterkste wat je kunt doen”, vertelt Carlo Peters van Raspberry Maxx. “Gezondheid zou belangrijk zijn bij de afzet van zachtfruit. Maar ik hoor van consumenten dat ze zich allang bewust zijn van de positieve invloed op hun gezondheid van frambozen. Ze vinden vooral dat het aanbod, de kwaliteit en de prijs zo wisselen.

Wij telen vijf rassen die we hebben gekozen op basis van smaak en kwaliteit. Daarover vertellen we de consument via onze goed herkenbare felroze doos. We hebben dit jaar geleverd van juni tot en met september. Voor volgend jaar hebben we al afspraken met winkels van biologische producten over de afzet van zowel onze frambozen als de verwerkte producten.

De keuze voor de biologische teelt bevalt ons goed, ondanks de verwachte teeltproblemen. De smaak, maar ook de kwaliteit en houdbaarheid doen niet onder voor de frambozen uit de reguliere teelt. Zowel in zakelijk als menselijk opzicht voelen we ons thuis in de biologische sector. In de toekomst willen we ons nog meer richten op de voedingswaarde van onze producten. Daarbij zullen rassenkeuze, teelt en vergelijkend onderzoek met gangbaar geteelde frambozen belangrijke speerpunten zijn.”



### Interessante websites

<http://www.fruitworld.nl>

<http://www.thegreenery.com>

<http://www.veilingborgloon.be>

<http://www.raspberry-maxx.nl>

# Teeltonderzoek is net zo divers als de sector zelf

Slechts weinig sectoren kennen zoveel verschillende teelten als het houtig kleinfruit. En elke teelt heeft zijn eigen vragen en problemen. Het is dan ook logisch dat ze op verschillende manieren worden opgelost. Niet altijd even transparant, maar wel direct.

Wie rondkijkt in het houtig kleinfruit ontdekt dat het onderzoek in deze kleine sector dynamischer is dan ooit. Het is alleen niet meer zo eenduidig georganiseerd als voorheen op het proefstation en de proeftuinen. Zo divers als de sector is met tal van soorten en teelten, zo groot is nu ook de verscheidenheid aan onderzoek dat wordt uitgevoerd. Nederlandse telers besteden onderzoek uit in België en laten proeven in Nederland uitvoeren door zowel Nederlandse als Duitse onderzoekers.

Je kunt stellen dat het onderzoek is versnipperd door de vaak projectmatige aanpak. Dat is misschien niet altijd even efficiënt. De diversiteit in het onderzoek is ook een gevolg van de marktwerking, om zo een optimale prijs-kwaliteitverhouding af te dwingen. Die marktwerking is positief, maar heeft ook een keerzijde. Blijft alle kennis uit het onderzoek namelijk wel beschikbaar voor de hele sector?

## Voor heel Europa

Het Proefcentrum Fruit in Tongeren heeft zich de afgelopen jaren ontwikkeld tot een belangrijke informatiebron voor kleinfruit. Het onderhoudt contacten met telers en organisaties uit diverse landen in Europa. Daaruit vloeien ook concrete onderzoeksvragen voort, onder andere uit Nederland. "Afzetorganisaties, de NFO en het Productschap Tuinbouw besteden een substantieel bedrag aan onderzoek op onze locatie. Uit dat oogpunt kun je nu stellen dat de proeftuin onderzoek verricht voor zowel de Belgische als de Nederlandse kleinfruitsector", licht directeur Patrick Meesters toe.

"We zijn de afgelopen jaren ook geleidelijk gegroeid naar aanleiding van de vragen uit de praktijk. Het is niet op voorhand onze ambitie geweest om zo groot te worden. Onze primaire doelstelling is het verzorgen van onderzoek voor de Belgische fruitteelt. De overheid betaalt de helft

op voorwaarde dat de sector de andere helft voordraagt en financiert. Mede door de vele vragen uit het buitenland is het onderzoek in Tongeren zo toegenomen. Inmiddels werken er 23 vaste arbeidskrachten. Van half mei tot eind september komen daar nog ruim twintig oogstmedewerkers bij.

Het onderzoeksprogramma speelt goed in op de actuele vragen van toekomstgerichte kleinfruitbedrijven. De herfstframbozen waar de afzetorganisaties nu veel mogelijkheden in zien, zijn in Tongeren al enkele jaren beproefd. Ook het verlagen van de kostprijs door van een plant meer oogsten te realiseren is een belangrijk item. Hoge prijzen zijn niet meer vanzelfsprekend. En deskundigen zien de fluctuerende prijzen als een knelpunt bij het verhogen van de consumptie via de supermarkten.

De proeven vinden niet alleen plaats onder glas. Bij rode bes bijvoorbeeld liggen ook proeven onder regenkap en in tunnels. Soms ook in combinatie met een teelt onder glas, zoals het afwisselen van een vervroegde teelt met een seizoen in een buitenteelt. Het vervroegen van rode bes onder glas is interessant omdat het bewaaronderzoek



er nog niet in is geslaagd dit gewas tot aan de tunnelteelten te bewaren.

## Steeds meer op praktijkbedrijven

In Nederland vindt onderzoek in houtig kleinfruit groten-deels plaats op praktijkbedrijven. Daar is de projectmatige financiering van het onderzoek ongetwijfeld debet aan. Als er geen onderzoeksvragen liggen, vergt een aanplant wel onderhoud. En als dat tot een minimum wordt beperkt, gaat dat ten koste van de mogelijkheden om op de onderzoekslocaties zelf proeven uit te zetten.

Toch hoeft dat geen belemmering te zijn om belangrijke resultaten te behalen. Zo heeft Marcel Wenneker van PPO-Randwijk de oorzaak van taksterfte achterhaald in proeven op zowel PPO-Randwijk als diverse praktijkbedrijven. Na deze ontdekking heeft het productschap ook geld beschikbaar gesteld voor de bestrijding van deze Eutypa-schimmel. Het PPO onderzoekt bij houtig kleinfruit vooral vragen over gewasbescherming.

De nieuwe rassenproeven bij blauwe bes worden niet door het PPO uitgevoerd. Voorzitter Bert Branderhorst van de vakgroep wijst hiervoor enkele redenen aan. Dat zijn de wijzigingen in de teelt, de betrokkenheid van de vakgroepleden en de prijs van het onderzoek. "Telers beseffen dat ze het onderzoek via het productschap zelf betalen. We hebben bewust gekozen voor proeven op praktijkbedrijven." Het Duitse Gartenbauzentrum Auweiler-Köln ondersteunt het onderzoek. De nieuwe rassen die worden vergeleken met bewezen rassen en zijn op praktijkbedrijven uitgezet.

De proeven bij blauwe bes worden begeleid door John Bal, een projectleider van de ZLTO die een ruime ervaring heeft opgebouwd met dit gewas. Hij begeleidt ook de proeven, die moeten leiden tot een adviesbasis voor fertigatie bij blauwe bes. Hierbij is Fruit Consult betrokken. Verder besteedt de vakgroep aandacht aan teeltbegeleiding, met dit jaar extra aandacht aan de taxuskever, bemesting en gewasbescherming.

Proeven op praktijkbedrijven zijn vaak minder diepgaand dan proeven op onderzoekscentra. Maar ook in Tongeren valt dat niet altijd mee. "Het is soms frustrerend dat je een probleem tot op de bodem zou willen uitzoeken, maar daar niet toe komt omdat het onderzoek zo breed is. In de praktijk leven immers zo veel verschillende vragen", ervaart Meesters.

Toch wordt ook in Wageningen onderzoek uitgevoerd aan kleinfruit. Soms ook vrij praktisch, zoals het bewaaron-

derzoek rode bes bij het AFSG. Maar ook wetenschappelijker, zoals bij de relatie tussen gezondheid en kleinfruit.

## Geen kant-en-klaar recept

Net als de proeven zelf zijn ook de wegen divers waarlangs de resultaten bij de telers komen. Dat kan heel kort. Zo nemen de leden van de vakgroep blauwe bes als eersten kennis van de resultaten met dit gewas. Maar resultaten uit onderzoek dat via het Productschap Tuinbouw wordt gefinancierd, komen uiteindelijk tot beschikking van iedere teler. Op de website van het schap worden de proeven na afloop gepubliceerd.

De meest directe vorm van kennisoverdracht is via de open dagen in het onderzoek. Die worden bijvoorbeeld in Tongeren druk bezocht en leiden tot levendige discussies. Niet alleen met telers, maar ook met de verschillende adviseurs die in deze sector actief zijn. Zij zijn ook een belangrijk intermediair om kennis vanuit het onderzoek naar de teler te brengen.

"De kennis op zich is dan ook makkelijk toegankelijk", vindt Bart Vromans van Hortinova. Dat is net als DLV een adviesbureau dat zich richt op het kleinfruit. "Maar", zo vervolgt hij, "de kennis mag dan makkelijk toegankelijk zijn, het is daarmee nog geen kant-en-klaar recept. Het vereist een vertaling naar ieder bedrijf. Daardoor zijn hoge opbrengsten wel mogelijk, maar zeker niet vanzelfsprekend."

Ook het Proefcentrum Fruit in Tongeren verzorgt de vertaalslag van proefresultaat naar praktijkbedrijf. Onderzoeker Fanny Pitsioudis is ongeveer de helft van zijn tijd actief als adviseur op Nederlandse en Belgische kleinfruitbedrijven. Dat vergt de nodige organisatie op de proeftuin zelf. Maar volgens Meesters wordt dat goed opgelost met extra mankracht om het onderzoek zelf te ondersteunen.

Naast de gespecialiseerde adviesbureaus spelen ook toeleveranciers een rol bij de kennisoverdracht. Vijftien jaar geleden voegde Joep Wiegmans al kennis en ervaring toe aan de potgrond van Bas van Buren. Zo zijn nog steeds diverse adviseurs actief bij toeleveranciers van substraten en gewasbeschermingsmiddelen. Daarbij delen ze niet alleen kennis, maar doen ze die ook op van hun klanten.

De meest intensieve manier van kennisuitwisseling gebeurt in een studieclub. In het kleinfruit variëren die in grootte, van enkele frambozentelers tot bijna de volledige blauwebessensector. Meestal hebben ze als doel onder-

ling kennis en ervaring uit te wisselen, waarbij een adviseur de groep begeleidt. Soms ook met het doel kennis op te doen en in eigen beheer onderzoek te (laten) doen. Kennis is en blijft essentieel in zo'n gespecialiseerde sector als het houtig kleinfruit. Misschien is het nadelig dat het vergaren ervan zo is versnipperd over de kleine sector. Maar in zo'n kleine sector blijft op lange termijn weinig informatie behouden voor een beperkt aantal telers.



*Fruitteler Freddy de Bruijn:*

### 'Het gaat om de kleine puntjes'

"Ik wil niets missen", motiveert Freddy de Bruijn zijn deelname in de studieclub voor het bewaren van rode bes. Twee jaar geleden volgde hij de cursus die Frank van de Geijn van AFSG in Wageningen gaf. Dit jaar wil de NFO deze studieclub met Adri van Eck van DLV weer met tien telers opzetten en is De Bruijn weer van de partij.

"Het gaat om de kleine puntjes die je van je studieclubgenoten kunt leren. De theoretische kennis heb je wel. Maar vooral de praktische ervaringen tellen. Binnen de studieclub leggen we allemaal onze spuitschriften naast elkaar om eventuele verschillen in de bewaring te kunnen verklaren."

Het valt bij rode bes ook niet mee om kennis te vergaren. De rodebessenteler vervolgt: "Ik teel ook nog kersen, appels en peren. Vooral bij het hardfruit is veel kennis opgedaan en beschikbaar. Maar als je een vraag hebt over rode bes, blijven de meeste mensen je het antwoord schuldig."

Voorlopig laat ik de bewaring van mijn rode bessen over aan een koelbedrijf. Daar wordt de studieclub niet minder interessant van. Ik wil kunnen volgen wat er tijdens de bewaring gebeurt. En ik sluit niet uit dat ik in de toekomst zelf mijn bessen ga bewaren."

## Blueberry Academy

In navolging van de rundveehouderij neemt de Vakgroep Blauwe Bes, afgekort tot VBB, het initiatief een Blueberry Academy op te zetten. De telers van blauwe bes willen hun kennis op een hoger peil brengen door bestaande kennis te delen en nieuwe kennis op te doen met onderzoek en literatuurstudie. Binnen de vakgroep is al deze kennis beschikbaar, bijvoorbeeld via een intranet. De VBB richt zich nadrukkelijk ook op ondernemersvaardigheden.

De VBB vertegenwoordigt bijna veertig telers uit Nederland, Duitsland en België. Daarbij zijn zowel kleinere als grootschalige bedrijven. Globaal bestaat de sector uit kleinschalige bedrijven met een handmatige teelt en grootschaliger bedrijven met een hoge mechanisatiegraad. Dit is meer de akkerbouwmatige teelt van blauwe bes. "Maar", zo licht voorzitter Bert Brandenhorst toe, "binnen de vakgroep maakt schaalgrootte geen verschil. Iedere teler heeft een enorme drive voor teelt en product."

De vakgroep is ook nauw betrokken bij een aantal proeven om de kennis te vergroten. De fertigatieproef is daarvan een voorbeeld. Daarbij wordt gezocht naar het optimum tussen breedwerpig of op de rijen strooien, fertigatie en bladbemesting. Nadeel van breedwerpig strooien is de mate van uitspoeling. De eerste indrukken zijn half november aan de leden voorgelegd, medio maart volgen de definitieve resultaten. In een andere proef worden vier nieuwe rassen vergeleken met Duke, Bluecrop en Elliot. Drie van deze vier nieuwe rassen komen van de Michigan State University.

Andere initiatieven hebben meer raakvlak met de profilering van blauwe bes. Samen met Stichting Milieukeur zijn conceptcriteria opgesteld voor de teelt onder milieukeur. In december vindt een hoorzitting plaats, waarna het college van deskundigen in januari 2008 de criteria zal vaststellen. De teelt is al weinig milieubelastend en dat aspect zou in de afzet zo beter benut kunnen worden, vindt Brandenburg.

### Interessante websites:

<http://www.pcfruit.be/content/pcfruit/site/4765>

<http://www.ppo.wur.nl/NL/onderzoek/Werkvelden/Fruit>

<http://www.blauwebessen.nl>

# Instappen gaat met vallen en opstaan

De goede resultaten van de afgelopen jaren hebben hun uitwerking niet gemist. Naast bestaande bedrijven hebben ook nieuwe ondernemers geïnvesteerd in de teelt van zachtfruit. Dat gaat soms gepaard met vallen en opstaan. De gewassen laten zich moeilijk sturen.

Het houtig kleinfruit is een sector met een gouden randje. Met deze stelling opende de voormalige DLV'er Daan Verwijs al begin jaren negentig zijn inleiding op de jaarlijkse kleinfruitdag in Tiel. In de luwte van het grootfruit werd toen al flink verdiend aan bramen, frambozen en diverse bessen.

Deze goede opbrengsten zijn weer geïnvesteerd in nieuwe ontwikkelingen als kassen en bewaarfaciliteiten. Daardoor is de aanvoer van bramen en frambozen verder vervroegd en verlaat en is rode bes bijna jaarrond te bewaren. En in de maand dat de bewaarde bessen er niet zijn, lukt het om ze vanuit de kas aan te voeren. Al met al is het aanbod zachtfruit toegenomen.

Dankzij de goede resultaten groeide de productie niet alleen in Nederland. Ook in het buitenland neemt de belangstelling voor zachtfruit nog steeds toe. Onderzoeker Fanny Pitsioudis wordt vaker in het buitenland uitgenodigd dan zijn agenda toelaat. De expansie blijkt eveneens uit de toenemende concurrentie.

De uitbreiding van de aanvoer kent twee oorzaken. Allereerst worden bestaande bedrijven groter. Maar de goede resultaten trekken ook ondernemers aan uit andere sectoren. Vaak kunnen ze daar niet meer mee in de schaalvergroting. Terwijl hun kassen of akkers in het kleinfruit prima voldoen. Deze omschakeling verloopt vaak minder soepel dan de uitbreiding van bestaande bedrijven.

## Alles of niets

Het is moeilijk te achterhalen waar de grootste uitbreiding van het areaal wordt gerealiseerd: bij de bestaande bedrijven of bij de nieuwe ondernemers in de sector. Wie zijn oor te luisteren legt bij telers, voorlichters en handelaren hoort uiteenlopende meningen. Daarin is soms ook een verwijtende klank te horen. Zeker nu de prijzen niet altijd zo hoog zijn als verwacht.

De tijd is voorbij dat zachtfruit bijna altijd duur is. Dat lijkt de meeste problemen op te leveren bij de degenen die zijn omgeschakeld uit de glastuinbouw. Vaak zijn dat telers van vruchtgroenten, die met een kas van bijvoorbeeld anderhalve hectare niet verder kunnen of willen. Maar ook vanuit de rozenteelt stappen telers over in het zachtfruit.

De omschakeling vanuit de glasgroente is vaak een kwestie van alles of niets. Aangetrokken door de goede rentabiliteit stappen deze glasbedrijven in de vervroegde en verlate teelten. Daarvan zijn de prijzen als het goed is hoog. De kosten zijn dat zeker. Daardoor kan het saldo negatief uitpakken als in de teelt en dus de productie iets niet goed verloopt. Als de prijzen dan ook nog laag zijn, valt het resultaat extra tegen.

De lat ligt hoog in de gespecialiseerde teelten van het zachtfruit. In de glasgroente lopen de teeltechnische resultaten weinig uiteen. Bij de teelt van aardbeien zijn die al wat groter. De resultaten van de meerjarige teelten in het houtig kleinfruit kunnen echter enorm variëren. Tijdens de opkweek, de bewaring van het plantmateriaal en de productie beïnvloeden veel factoren het resultaat. Een begroting is dan ook relatief snel opgesteld, maar niet zo eenvoudig gerealiseerd. De variaties in de resultaten bieden de ondernemers, maar ook de financiers minder zekerheid dan ze wellicht zouden wensen.

Het gouden randje van Verwijs uit de jaren negentig is dan ook allang geen realiteit meer voor alle bedrijven. Ook in het zachtfruit worden investeringen uitgesteld omdat de resultaten tegenvallen. In dat geval is het huren



van een kas een interessante optie om de vervroegde of verlate teelt uit te breiden.

## Ook uit akkerbouw

Terwijl de glasteelten van framboos en braam intensiveren, wordt de teelt van bijvoorbeeld blauwe bes steeds akkerbouwmatiger. Dat trekt dan ook ondernemers uit deze sector aan. Tenminste, als hun grond voldoet aan de hoge eisen die dit gewas daaraan stelt. Dat is vooral het geval in de oostelijke helft van het land.

Het grillige prijsverloop bij braam dit jaar roept de vraag op of de productie niet te veel toeneemt. Zowel telers als afzetorganisaties vinden van niet. Met meer product kun je namelijk ook meer vraag creëren. Wellicht zijn de frambozenprijzen daarvan het resultaat. Die zijn na de moeilijke start redelijk stabiel geweest.



# Wrâldfrucht zet onbekende bes op de kaart

Het epicentrum van het Nederlandse zachtfruit lijkt zich steeds verder zuidelijk te verplaatsen. Maar in het hoge Noorden worden al vijftien jaar relatief onbekende soorten zachtfruit met succes geteeld én afgezet. Het project Wrâldfrucht beoogde namelijk niet alleen de teelt, maar ook de verwerking en afzet van duindoorn, vlierbes en aroniabes op te zetten. Dat gebeurt in het noordoosten van Friesland.

“Inmiddels is het geen project meer”, vertelt Henk Pilat. Hij was vanaf het begin betrokken bij Wrâldfrucht, wat in het Fries wereldvrucht betekent. “De teelt, verwerking en afzet van duindoorn staat nu op de rails.” Uitbreiding van deze teelt vindt mondjesmaat plaats binnen de eigen coöperatie, die de telers van dit gewas hebben opgezet. Vooral de mechanische verwerking na de oogst vereist heel specifieke apparatuur.

“De kennis van deze gewassen hebben we in eigen beheer opgedaan”, vervolgt Pilat. “In literatuur is veel te vinden. En in het buitenland is met veel gewassen al de nodige ervaring opgedaan. Maar de clou is deze kennis te vertalen naar onze eigen situatie. Zo hadden we aanvankelijk het idee om duindoorn akkerbouwmatig in

Noord-Nederland te gaan telen. Maar toen bleek het gewas gevoelig te zijn voor een verwelkingsziekte, die zich prima handhaaft op aardappelresten. Dan ben je hier al snel uitgeboerd.”

## Geen afzet, geen teelt

De andere twee soorten zijn niet zo ver ontwikkeld als de duindoorn. “Vlierbes blijkt biologisch heel moeilijk te telen. Deze teeltwijze is een vast onderdeel van ons concept. In Oostenrijk is vlierbes het tweede fruitgewas. Daar komt vruchtrot nauwelijks voor, maar hier is het een onoverkomelijk probleem, althans in de biologische teelt. In Denemarken wordt ook op redelijke schaal vlierbes geteeld, maar waarschijnlijk niet biologisch.

De teelt van de aroniabes bleek in de praktijk niet zo moeilijk. Dankzij de mechanische oogst zou deze teelt eenvoudig akkerbouwmatig kunnen worden opgezet. Maar zo groot als de teelt zou kunnen zijn, zo kleinschalig waren de afzetmogelijkheden. En als de afzet onvoldoende mogelijkheden biedt, hoef je de teelt al niet meer op te zetten. Dat is tenminste het uitgangspunt van Wrâldfrucht.”

## Onze tuinbouwspecialisten



**Ing. M.R. Aldewereld**  
Roosendaal  
06.23 36 18 76



**J.L. van der Helm**  
Naaldwijk  
06.13 78 73 69



**Ing. M.A. van den Berg**  
Naaldwijk  
06.10 92 59 49



**J.W.M. Janssen**  
Venlo  
06.30 27 20 07



**Ing. P.M.A. Blok**  
Wageningen  
055 - 369 57 80



**H. Langeland**  
Assen  
06.51 30 15 54



**Ing. F.W.J. van Dommelen**  
Eindhoven  
06.51 47 82 66



**Ing. M.N.M. van Schie**  
Naaldwijk  
06.51 30 06 78



**E. J. van der Does**  
Uithoorn  
06.51 30 13 20



**Ing. J.G.J. Wullems**  
Uithoorn  
06.20 00 66 72



**Ing. P. H. Dijkshoorn**  
Venlo  
06.30 17 21 63

### Meer informatie

Voor meer informatie over de zachtfruitsector neemt u contact op met uw tuinbouwspecialist of via de onderstaande contacten:

Hoofdkantoor Amsterdam  
Ir. J.F.M. van Driel, sectormanager  
tuinbouw 020-628 12 67  
Ir. J.A.A. Koopman, sectormanager  
tuinbouw 020-343 90 31

Agriteam Uithoorn  
Kantoor Aalsmeer/Uithoorn:  
029-754 29 61

Agriteam Limburg  
Kantoor Venlo: 077-355 86 97

Agriteam Westland  
Kantoor Naaldwijk: 017-462 80 83

Voor meer informatie kunt u ook terecht op  
[www.abnamro.nl/agrarisch](http://www.abnamro.nl/agrarisch)

#### Over ABN AMRO

ABN AMRO Bank N.V. gevestigd te Amsterdam aan de Gustav Mahlerlaan 10, telefoon 0900 – 00 24 (lokaal tarief).

ABN AMRO Bank N.V. heeft een bankvergunning van De Nederlandsche Bank N.V. en is opgenomen in het register van de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

Informatie over de klachtenregeling van ABN AMRO Bank N.V. en de geschilleninstanties waarbij ABN AMRO Bank N.V. is aangesloten, kunt u vinden op [www.abnamro.nl/klachtenregeling](http://www.abnamro.nl/klachtenregeling) of op te vragen via telefoonnummer 0900 – 00 24 (lokaal tarief).

ABN AMRO staat ingeschreven bij het handelsregister van de Kamer van Koophandel in Amsterdam, onder nummer 33002587, met BTW-identificatienummer NL 003027144B01.

Aan de inhoud van dit rapport kunnen geen rechten worden ontleend.