

Bananenimport China biedt kansen nieuwe ketenopzet

Rijpe bananen importeren uit Latijns-Amerika

De weg die een banaan aflegt voordat de gele vrucht de consument bereikt, is in beton gegoten. Na transport volgt een periode in opslag, dan volgt de rijpkamer en vervolgens het transport naar het winkelschap. Stel dat die keten korter kan en er een schakel tussenuit kan. Aad Gouw van AGF Adviesburo werkt in China aan een concept waarbij de keten aanzienlijk ingekort wordt.

“De opslag van bananen is kostbaar. Bananen behoren tot het fruit dat het langst opgeslagen ligt, en dat is duur,” steekt Aad van wal. Door die lange weg van de banaan van plantage tot consument zou het energielabel van de banaan niet best uitvallen. “Niemand praat er over maar de foodprint van de banaan is niet goed, want het vreet energie.” Het zou Aad niet verbazen als er in de toekomst een foodprintlabel bij de producten geleverd moet worden. “Er zijn al eens plannen geweest om een heffing in te stellen op energieverbruik. Dat is uiteindelijk niet doorgegaan, maar dat zou voor de banaan geen goed resultaat hebben.”

Waar in Europa de keten aardig vastgeklon-

ken is, is er in China nog ruimte om nieuwe manieren te vinden om de banaan rijp bij de consument te brengen. “We willen de keten in China anders opzetten,” verklaart Aad. Aangezien het land nog relatief onontgonnen gebied is voor de bananenimport, zijn er nog mogelijkheden om helemaal opnieuw te beginnen. De Europese invullingen van de keten wordt tegen het licht gehouden. Aad kiest voor een totaal andere benadering.

Al enkele jaren loopt hij met het idee om de stationaire rijperij uit de keten te schrappen en te vervangen voor mobiele rijpkamers. De techniek bestaat al en wordt in onder andere de VS op kleine schaal gebruikt. “De bananen blijven altijd in ver-

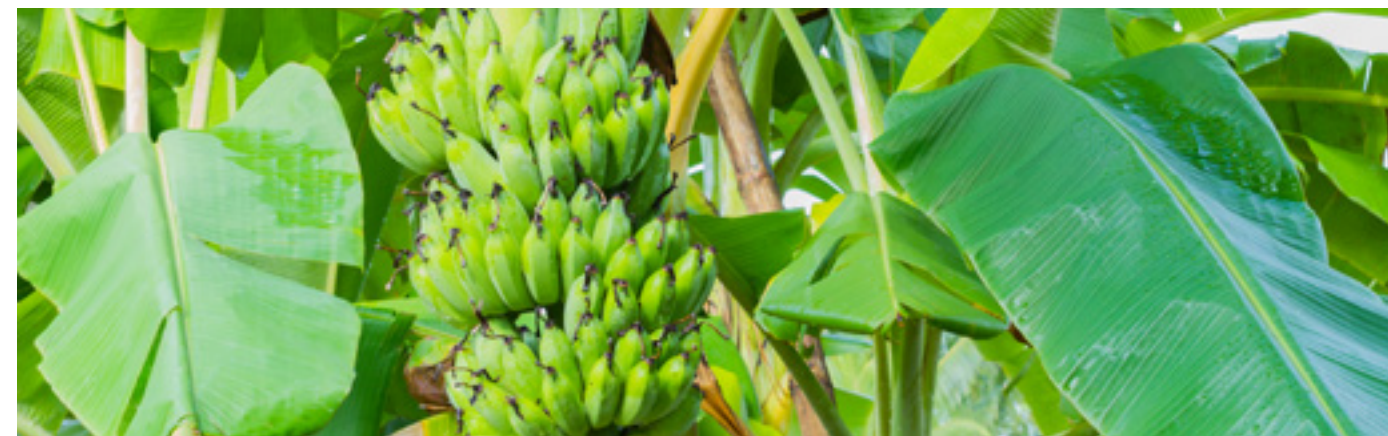
schillende havens aan land komen, maar we willen kijken of we de bananen gedurende het transport kunnen rijpen.”

De technieken hiervoor zijn beschikbaar. Via computersturing kan het rijpingsproces tijdens transport gestart worden en kunnen de bananen in verschillende rijpstadia afgeleverd worden. “Als de bananen in de haven aankomen, weet de importeur aan wie de bananen verkocht zijn. Per klant kun je de bananen in verschillende rijpstadia afleveren.”

BETERE KWALITEIT IMPORTBANAAN

Ook over de rijpheid van de banaan heeft Aad een eigen opvatting. Want waarom moeten de bananen allemaal op eenzelfde rijpheid in het schap liggen? Waarom zou er geen ruimte zijn voor bananen in verschillende stadia van rijpheid? Hij probeert in China de markt open te breken en deze technieken van de grond te krijgen.

Hoewel China tot één van de grotere bananenimporteurs behoort, richt Aad zich volledig op de bananenproducenten. Dat



is een relatief nieuwe categorie. “De traditionele markt zit net zo vast in patronen. Kleine telers gaan samen naar de markt met de bananen. Dat proces is moeilijk om te buigen.” De importeurs en exporteurs werken sneller mee, omdat die geen achterban hebben. “De importbananen hebben een betere kwaliteit en krijgen een betere behandeling. De Chinese consument is niet gek en weet wat kwaliteit is, dus kiezen ze vaak voor importbananen.” “De Chinezen zijn heel ontwikkeld,” vervolgt Aad. “Natuurlijk heeft de staat nog een grotere invloed dan in Europa, maar China is een grootmacht, daar moet het Westen

zich bij neerleggen.” Die dominantere positie van de staat heeft echter ook een voordeel. Als men overtuigd kan worden, volgt de markt al snel. Ook in China ziet men het belang van energiezuinigheid. Dat dit een rol gaat spelen in de toekomst, weten de Chinezen ook.

NIEUWE GROOTHANDELSMARKT SHANGHAI

Om het hele project van de grond te krijgen, moeten nog enkele stappen gezet worden. Hoewel Aad al jaren met het plan rondloopt, is het nog niet verder gekomen dan de tekentafel. Dat heeft een aantal oorza-

ken. Eén daarvan is dat er nog geen constante importstroom van bananen is, zoals in Europa.

In Shanghai wordt een nieuwe groenten- en fruitmarkt gebouwd, vergelijkbaar met Rungis bij Parijs. Aad hoopt daar bedrijven te kunnen interesseren voor zijn concept. Samen met een Chinese partner probeert hij voet aan de grond te krijgen binnen dit project. “Ze beginnen helemaal van scratch, dus is er ruimte om de discussie te openen.” (RM)

agfadviesburo@planet.nl

Aad Gouw:

“Rijpen van exoten staat in kinderschoenen”

In Europa is de bananensector stabiel, maar toch verwacht Aad Gouw van AGF Adviesburo dat er verschuivingen zullen plaatsvinden. De lage prijzen die voor bananen gevraagd worden, zijn onhoudbaar. “De enige reden dat dit kan, is door schaalvergroting, wat de kosten reduceert,” vertelt Aad. Onder invloed van de hogere transportkosten verwacht hij echter dat deze trend zal omkeren en de rijpunits weer dichterbij de distributiecentra van de supermarkten gevestigd zullen worden.

Voor bananen is het rijpingsproces in de afgelopen decennia uitgekristalliseerd. In vergelijking bevindt het rijpen van exoten zich nog in een beginfase. In de exotenmarkt kan nog een grote slag gemaakt worden. “Er komt meer aandacht voor het rijpen van exoten. Dat is belangrijk,” vervolgt Aad. “Het is lange tijd ontkend en het rijpen staat eigenlijk nog in de kinderschoenen, maar rijpheid is erg belangrijk. Daar moet meer aandacht worden.” Rijpe exoten leveren een betere markt op voor dit fruit, denkt Aad. De omloopsnelheid gaat omhoog en

consumenten komen terug voor een smaakvol product. “Er moet meer aangedaan worden. Het zijn kostbare producten, maar eigenlijk weet niemand wanneer een product echt goed gerijpt is.” Als voorbeeld noemt hij mango’s waarbij hij ziet dat er nog regelmatig product verkocht wordt dat bruin van binnen is. “Dat geeft geen vertrouwen naar de consument. Dat remt een hogere omzet, want exoten zijn duur. India staat te trappelen om meer mango’s te leveren, maar we moeten meer aandacht geven aan het rijpen.”

Banafood^{GmbH} services

Banafood Services GmbH

Carl-Kühne Straße 7

47638 Straelen

T. 0049(0)2839 5689100

F. 0049(0)2839 5689110

E. info@banafood.eu

I. www.banafood.eu



De oplossing voor uw succes!