

Raf Rutten

“West-Europese telers moeten inzetten op clubrassen”

“Naar mijn mening worden clubrassen de toekomst voor telers in Noordwest-Europa ten koste van de vrije rassen,” vertelt Raf Rutten van de Belgische fruitboomkwekerij Carolus Trees. Hij vertelt over de toenemende aanplantingen die hij in Oost-Europa ziet verschijnen en de consequenties die ze kunnen hebben voor de telers in West-Europa. Als leverancier van bomen geeft hij een helicopterview van de Europese ontwikkelingen.

Dat de clubrassen belangrijker worden voor telers in Noordwest-Europa heeft te maken met verschillende trends in de markt. Het wegvallen van de Russische markt en de gevolgen daarvan voor de prijzen in combinatie met de opmars van de appelteelt in Oost-Europa zijn de belangrijkste. “We zien dat Oost-Europese landen veel investeren in de hardfruitteelt. Ze krijgen daarvoor ook subsidie uit Europa,” steekt Raf van wal. “Het is daar goed telen, maar ze kiezen vooral voor vrije rassen. Daardoor zal de markt in West-Europa naar mijn mening meer evolueren naar een markt met clubrassen waardoor elke coöperatie of afzetorganisatie een eigen ras heeft.”

VERANDERINGEN WERELDMARKT

Als voorbeeld noemt hij de Jonagold. Die doet het op de binnenlandse, Belgische markt nog goed, maar voor de export is de concurrentie hevig. Dan is de Belgische Jonagold vaak duurder dan de buitenlandse concurrenten. “Dan wordt er eerder afscheid genomen van zo’n ras en kiest

men veeleer voor een clubras of een vrij ras zoals Gala.”

“Het wegvallen van de Russische markt heeft zeker gevolgen gehad voor de algemene fruitteeltsector,” vertelt Raf. “Volgens mij liggen de prijzen tegenwoordig zo’n 20 tot 30 cent lager.” Deze verschuiving op de wereldmarkt vertaalt zich ook duidelijk in de vraag naar bomen. “De vraag uit Rusland is gestegen, maar ook vanuit landen die nog wel aan Rusland mogen leveren is er meer vraag. Die hebben nog een goede afzetmarkt in Rusland en ze zijn daar heel tevreden over.”

OOST-EUPESE CONCURRENTIE

“Rusland zelf heeft eigenlijk maar een heel klein gebied dat geschikt is om fruit te telen,” vervolgt Raf. “Alleen in de regio Krasnodar en op de Krim is dat mogelijk. In die gebieden wordt veel geplant.” Die verschuivingen in de markt leveren voor de boomkweker ook uitdagingen op. “Voor ons is het ook niet gemakkelijk,” vertelt Raf. “Voor ons houdt het eveneens een stukje

risico in. Je moet alles goed afstemmen.” Landen waar veel geïnvesteerd wordt, zijn te vinden in de Balkan. “Servië, Macedonië, Moldavië, Wit-Rusland,” somt Raf enkele landen op. Ook Turkije zal naar de verwachtingen binnenkort weer toegang krijgen tot Rusland. Verder investeren ook de landen in Centraal-Azië in fruitteelt: Oezbekistan, Azerbeidzjan, Kazachstan, Armenië, Georgië. “Dat zijn allemaal landen waar vraag is. Het is niet gemakkelijk, want alles contractueel vastgelegd worden.” De Europese thuismarkt is voor de boomhandelaar eenvoudiger. “Daar moet ook nog veel geïnvesteerd worden, maar als de fruitteeler opnieuw betere inkomsten genereert, dan komt dit wel goed. Vorig jaar heeft men niets verdiend, dus bijgevolg worden investeringen op de lange baan geschoven.” In West-Europa zijn telers vooral geïnteresseerd in clubrassen en speciale rassen. Met die variëteiten moeten de telers de concurrentie uit Oost-Europa voor blijven. “Maar dat is niet gemakkelijk, het blijft toch een forse investering voor de teler.”

ZUID-EUPESE RASSEN

Maar ook voor de boomkweker is het niet eenvoudig. De bomen worden twee jaar opgekweekt. Concreet betekent het dat men dit najaar moet brainstormen over de evoluties in de markt voor de seizoenen 2018 en 2019. “Je hebt wel je voelsprieten overal in heel Europa, dus je kunt de markt wel ietwat aanvoelen.”

De West-Europese landen hebben nog een nadeel. “Alle nieuwe rassen die ontwikkeld worden, zijn vooral goed teelbaar in zuidelijk Europa. Nieuwe rassen voor Noord-Europa zijn wat zuurder, maar men zal toch moeten concurreren met Zuid-Europa om te kunnen exporteren naar China, India of Dubai en Saoedi-Arabië. In die landen is de vraag naar zoete appels groot.” Dat is echter niet alleen een kwestie van de juiste rassen aanplanten. “We zijn in Noordwest-Europa toch wel een beetje benadeeld wat het klimaat betreft. In Zuid-Europa kun je makkelijker een goede appel telen dan in Noord-Europa. De Fuji verkoopt bijvoorbeeld beter in Zuid-Europa dan in het noorden. Dat is toch wel opmerkelijk aanwezig, maar er komt wel een ras dat goed te telen is in Noord-Europa.”

POSITIEVERE PEREN

De peren hebben het in dat opzicht makkelijker. “Voor de Conference is de concurrentie toch wel wat minder,” weet Raf. “Het klimaat in Nederland en België is ideaal voor deze peer, beter dan waar ook ter wereld.” Volgens de Belgische handelaar gaat het positief uitpakken

als het handelsakkoord met de Verenigde Staten en Canada getekend wordt. “Dan kunnen we ook naar die markten exporteren. We hebben geen positief resultaat behaald uit de discussie met Poetin.”

Ook in Oost-Europa zien telers vaker het potentieel van deze peer. “Er is wel interesse in de perenteelt uit deze landen. Die evolutie kunnen we niet tegenhouden. Meestal is het klimaat in die landen niet zo goed voor de perenteelt als in Nederland en België. We hebben dat ook gemerkt in Spanje en Italië, waar de telers toch afhaken op de perenteelt omdat ze niet dezelfde kwaliteit kunnen produceren.” Een laatste ontwikkeling, die in de komende jaren het beeld zal gaan bepalen, is de veroudering onder de fruitteelers. “In heel Europa zien we dat de meeste fruitteelers aardig op leeftijd komen en dat er weinig opvolging is. Ik verwacht dat er over 10 tot 15 jaar veel telers hun werkzaamheden stopgezet zullen hebben. Voor de overblijvers is er dan een toekomst. Ik verwacht daar toch wel ruimte in. Alles overnemen is moeilijk.” (RM) ■

raf@carolustrees.com



Heuvelstraat 50
3850 Nieuwerkerken
+32/11 68 87 01

WWW.CAROLUSTREES.COM

RAF RUTTEN
+32/488.625.130
raf@carolustrees.com

VINCENT RENIERS
+32/477.340.853
vincent@carolustrees.com



Over Carolus Trees

De Belgische fruitboomkwekerij Carolus Trees richt zich volledig op de kweek en handel van hardfruitbomen. Op jaarbasis worden zo’n 1,8 miljoen bomen gekweekt. Het assortiment bestaat uit een breed aanbod appelrassen: van vrije rassen als Elstar en Jonagold tot clubrassen als Kanzi. Ook het perenaanbod bestaat uit de gangbare perenrassen als de Conference en Doyenné Du Comice, maar ook Sweet Sensation en Celina. Van de bijna 2 miljoen bomen bestaat 70 procent uit appelrassen en 30 procent uit perenrassen. Europa is de thuismarkt van de boomkweker, goed voor 80 procent van de afzet.

