

Ilse Hayen, CEO van EFC:

“Wij gaan zeker geen klasse II-Nicoter naast een Kanzi in de winkel laten leggen”



Hardfruit is na banaan en citrus de derde meest geconsumeerde fruitsoort ter wereld, zo meldt The World Apple and Pear Association (WAPA) trots op haar website. En de laatste jaren zitten clubrassen steeds meer in de lift. Met hun aantrekkelijke uiterlijk en gegarandeerde kwaliteit overtuigen ze steeds meer consumenten. De marketing van deze gepatenteerde rassen wordt beheerd door een club en de teelt en afzet wordt enkel uitbesteed aan telers met een license to grow. Zo wordt overaanbod op de markt vermeden. Niet eens de hele oogst mag onder de merknaam op de markt, alleen het allerbeste fruit wordt daarvoor geschikt bevonden.

Kanzi is een mooi voorbeeld. Deze Kappel, waarvan de naam van het ras eigenlijk Nicoter is, wordt beheerd door het rassenmanagementbedrijf EFC, een onderneming die in 2002 werd opgericht toen drie telersorganisaties besloten om de krachten te bundelen en samen nieuwe rassen in de markt te zetten: Fruitmasters uit Nederland, Veiling Haspengouw uit België en Württembergische Obstgenossenschaft (WOG) uit Zuid-Duitsland.

EFC, een club van drie

Ilse Hayen, CEO van EFC, vertelt dat de samenwerking mooi standhoudt, want de aandeelhoudersstructuur van bijna twintig jaar geleden is nog steeds dezelfde als die van nu, alleen heeft BelOrta

ondertussen de plaats ingenomen van Veiling Haspengouw toen die een aantal jaar geleden in vereffening ging. “De keuze voor BelOrta was logisch, want heel wat telers van Veiling Haspengouw, en met name zij die Kanzi en Greenstar, het tweede appelclubras van EFC, hadden aangeplant, vonden onderdak bij BelOrta, dat overigens als bedrijf qua visie nauw aansloot – en nog altijd aansluit – bij die van EFC,” zegt Ilse. “De aandeelhoudersstructuur is transnationaal en dat is in het licht van de geschiedenis niet verrassend, want destijds bevoordeelde het Europese subsidiebeleid dergelijke samenwerking boven nationale partnerschappen. Bij elke halve euro steun vanuit Europa moest de teler ook een halve euro bijleggen bij nati-

onale samenwerkingsverbanden. Keek je over de grenzen heen om de handen ineen te slaan, dan zorgde Europa voor 60 cent en moest de teler maar 40 cent ophoesten.”

Kanzi, een bicolore appel met friszoete smaak en sappige, knapperige bite, is niet meer weg te denken uit het schap. Kanzi is het op één na grootste clubras bij de appels. Het moet enkel Pink Lady, een veel ouder concept, voor zich dulden. “Kanzi wordt net als Pink Lady volmondig geaccepteerd door de retail, en dat is een grote prestatie, want supermarkten kunnen nogal terughoudend zijn als het op het clubrassen aankomt,” weet Ilse, die zelf tien jaar bij een retailer heeft gewerkt voordat ze aan de slag ging bij EFC. “Maar



omdat de consument ernaar vraagt, kunnen supermarkten er niet omheen. Toch is wat vandaag een vanzelfsprekendheid is, het product van vele jaren veredelingsarbeid, geduld, proeven en aanpassingen. Zo waren er in de beginjaren vooral op teeltniveau enkele issues. Kanzi, of juist gezegd Nicoter, is op zich kankergevoelig. En in de beginjaren, toen voor die kankergevoeligheid nog geen afdoende oplossing gevonden was, zorgde het snel opschalen van de teelt met jonge bomen, die gekweekt werden met nog niet virusvrij gecertificeerd materiaal, voor enige problemen. Wat ook meespeelde was dat telers Elstar en Jonagold gewoon waren, waar die kankergevoeligheid nauwelijks of helemaal niet speelt. Al gauw vonden we echter een oplossing in de vorm van een Golden-tussenstam. Deze methode bleek doeltreffend, want vandaag de dag worden Nicoter-bomen nog altijd geleverd met die tussenstam. En ook al maakt het verbindingstuk tussen de onderstam en

het Nicoter-hout het plantmateriaal een halve euro duurder per stuk, de voordelen op lange termijn om vruchtboomkanker het hoofd te bieden wegen zeker op tegen het nadeel van de initiële meerprijs.”

Better3fruit

Het rassenmanagementbedrijf veredelt niet zelf, maar laat die taak over aan een ruim netwerk van veredelingsprogramma's van onder meer universiteiten over de hele wereld. Zo is Nicoter het product van Better3fruit, een spin-off van de Universiteit van Leuven, die opgericht werd als voortzetting van het veredelingsprogramma van de universiteit waarbij ook boomkweker Johan Nicolai betrokken was. GKE, een dochteronderneming van EFC, was overigens een joint venture tussen EFC en Johan Nicolai. En kort geleden is EFC dan weer gefusioneerd met GKE. En daar zijn goede redenen voor. Ilse Hayen legt uit: “Als rassenmanagementbedrijf is het onze missie om toegevoegde waarde

te creëren voor alle partijen in de fruitvoorzieningsketen. Dit bereiken we door continu op zoek te gaan naar uitzonderlijke, unieke rassen en deze te ontwikkelen, en zeer succesvolle wereldmerken te bouwen, waarvoor telers een license to grow kunnen verwerven. Van oudsher richtte EFC zich op het eerste deel van de keten door het boombeheer te optimaliseren en de teelt te perfectioneren. GKE beheerde de merken. In de praktijk hebben EFC en GKE altijd als één team geopereerd. Deze fusie stelt ons in staat onze krachten te bundelen op het gebied van teelt en marketing, om zo toegang te krijgen tot levensvatbare, succesvolle rassen en die verder te ontwikkelen.”

Veredelingsprogramma's wereldwijd

Hoewel de topper Kanzi de vrucht is van het onderzoekswerk van Better3fruit, is EFC voor de ontwikkeling van nieuwe rassen niet gebonden aan deze veredelaar. “Doorheen de jaren hebben we een wereld-





wijd netwerk opgebouwd van veredelingsprogramma's die we jaarlijks bezoeken, met uitzondering van de coronaperiode uiteraard. We zijn niet gebonden aan Better3fruit, niettegenstaande dat we er aandeelhouder van zijn. Als het gaat om de keuze voor een bepaald ras, dan staat EFC bij Better3fruit in de rij net als een andere partij. We hebben niet een right of first refusal." EFC heeft ook goede banden met andere veredelingsprogramma's, zoals met Wageningen University in Nederland, maar ook in de VS (o.a. onderzoeksinstituten in Minnesota en Washington) of Nieuw-Zeeland. Die veredelaars hebben dankzij langlopende relaties met EFC een duidelijk beeld van waar het rassenmanagementbedrijf naar op zoek is. Komt er een potentieel geschikt ras uit de bus, dan springt EFC op de kar en begint de fase van het effectief testen. En dat is een werk van lange adem.

"Wij testen op dit moment een 17-tal roodschillige perenrassen. Maar voordat een jonge boom productief is, zijn er al zo'n 4 à 5 jaar verstreken. En voordat je de boom van het ras dat je hebt uitgekozen, kan aanplanten, moet je eerst testbomen maken, wat in het geval van peren weer 2 of 3 jaar duurt. Het gehele proces neemt dus zo'n 6 à 8 jaar in beslag. Het probleem met de roodschillige peren die nu op de markt zijn, is dat de blos niet mooi rood blijft en vaak naar bruin neigt. Daarenboven heeft ook een hoog percentage peren geen blos. Dat is het gedeelte van de oogst die we niet onder het clubconcept kunnen afzetten. Of om het technisch uit te drukken: de

packout van het ras is eerder laag. Dat zijn zeker factoren die meespelen wanneer je moet beslissen om de testlicentie om te zetten in een commerciële licentie."

Telers houden de packout in het oog

Die packout is best een belangrijk begrip bij conceptrassen, zowel bij de keuze van een nieuw ras als voor de telers. Het spreekt voor zich dat een potentieel nieuw clubras met een hoge packout een streepje voor heeft, al hangt het vereiste percentage natuurlijk ook wel af van de prijs waartegen het premium product in de markt kan worden gezet. "Als die prijs heel hoog is en de packout is iets lager, dan kan dat product toch nog rendabel zijn. Natuurlijk, hoe hoger de packout, hoe beter voor de teler. Maar daar zie je ook heel veel verschil tussen de telers onderling. En dat is iets wat onze licentiepartners op een telersmeeting, waar het afgelopen verkoopseizoen wordt geëvalueerd, meegeven in grafieken. Het gebeurt natuurlijk anoniem, maar telers krijgen daar een goed beeld van wat zij en wat anderen presteren. De minder goede telers weten dan dat ze iets harder zullen moeten werken, maar ook dat het loont. Want kwaliteit betaalt."

Het kleine broertje

Naast Kanzi en Greenstar bij de appels, heeft EFC bij de peren al één clubras in het assortiment: Migo. De verhouding bij het rassenmanagementbedrijf weerspiegelt ook de bredere realiteit: er zijn veel meer clubrassen bij appels dan bij peren. En Ilse verwacht dat dit in de toekomst ook zo zal blijven: "Er zijn natuurlijk geluk-

kig wel wat clubconcepten in peren zoals bijvoorbeeld Migo, Xenia en Sweet Sensation, maar het is inderdaad veel beperkter. Mijns inziens gaat dat ook altijd zo blijven. De perenteelt is globaal gezien sowieso beperkter dan de appelteelt en de perenconsumptie neemt ook af, al houdt Migo mooi stand. Een derde reden is dat de gebieden waar de perenteelt gedijt beperkter in aantal zijn dan die voor appels. Ik zie wel ruimte voor roodschillige peren als clubras, want daar vraagt de handel inderdaad naar. En wanneer het gangbare ras bij ons, Conference, meer onder druk komt te staan, gaat dat zeker ook een stimulans zijn om nog meer clubconcepten in peer te ontwikkelen. Hoe dan ook, appel zal peer volgens mij altijd voorblijven op dat vlak."

Veredeling in dienst van bio

Zo heeft Migo in de biologische teelt al enkele voordelen tegenover Conference omdat hij minder verruwt. Bio wordt overigens steeds belangrijker in de hedendaagse context, en ook EFC richt bij de zoektocht naar nieuwe rassen de blik op gewassen die op duurzame wijze geteeld kunnen worden. "Wanneer we in de veredelingsprogramma's rassen vinden die resistenties hebben tegen bepaalde ziektes, dan is dat een enorme plus, want we moeten steeds duurzamer gaan telen. En als het ras uit zichzelf al bestand is tegen een of andere ziekte, moet je geen beroep doen op gewasbeschermingsmiddelen en ligt de weg naar bio open."

Wildgroei

Ook voor de retail is het belangrijk om fruit uit duurzame teelt in het schap te hebben, want daarmee komen ze tegemoet aan de wensen van de consument. Naast bio kan het gaan om low of zero residu producten en zeker ook lokaal geteeld fruit. Maar de eisen van de retail gaan natuurlijk verder, want naast het klassieke kenmerk van de smaak – zoet, zoetzuur, mierenzoet – speelt ook kleur een belangrijke rol. Kanzi is een bicolore appel, Greenstar – je raadt het al – is groen, of beter gezegd, felgroen en daarenboven vers wit van binnen, en ook Migo is groen. Retailers bieden graag van elke kleur – rood, geel of groen – een appel of een peer aan in het schap. "Met name bij peer is het dan een uitdaging om retailers te overtuigen een tweede groen artikel in hun assortiment op te nemen, want de beschikbare schapruimte is beperkt. Retailers rekenen hun rendement per vierkante meter uit en als dat plots lager wordt, dan komen er bijvoorbeeld bananen of citrus of bessen in de plaats," legt Ilse uit. Het lijkt er soms op dat, net zoals bij de aardappelen is gebeurd, niet het ras, maar een eigenschap van het product naar voren wordt geschoven als onderscheidend kenmerk in het schap. Bij

de aardappelen is dat nog steeds het kooktype, bij het hardfruit kan het de kleur of de smaak worden, zeker als er een wildgroei zou plaatsvinden in het aanbod van vrije rassen en clubrassen. Maar zover zijn we nog niet. Kanzi verdedigt zich vooralsnog uitstekend in de supermarkten. "Ik kijk ook met heel veel belangstelling naar dat overaanbod aan clubrassen dat er nu komt," zegt Ilse daarover. "Maar de vraag is uiteindelijk wel: welke gaan overblijven en welke gaan sneuvelen?" Een nieuwe tendens is bijvoorbeeld de roodvruchtvllezige appel. "Wij volgen zeker de ontwikkelingen op de voet en als er nieuwe rassen komen, zullen we daar oog voor hebben. Maar op dit moment is er geen roodvruchtvllezige appel die ons interessant genoeg lijkt om als EFC in te stappen, wat niet wil zeggen dat onze aandeelhouders daar individueel niet aan de slag mee kunnen gaan als ze dat zouden willen. Toch denk ik dat de roodvruchtvllezige appels eerder een niche blijven."

Oost-Europa klopt op de deur

In de retail zie je vaak ook weer klasse II-fruit opduiken, en niet meteen tegen dumpingprijzen. De consument lijkt het niet-perfekte fruit weer te omarmen. Toch

is dit geen optie voor EFC, want topkwaliteit is en blijft een conditio sine qua non. "Wij gaan zeker geen klasse II-Nicoter naast een Kanzi in de winkel laten leggen," zegt Ilse resoluut. Toch kan daar misschien een gevaar op de loer liggen voor de clubrassen, zeker nu de Oost-Europese landen en Turkije het hardfruitreaal uitbreiden, de teelttechnieken beter onder de knie krijgen en dus ook waardevol fruit op de markt beginnen te brengen. Daarnaast hebben ze het voordeel van de goedkopere productie. Er worden momenteel niet zo veel clubrassen geteeld in die landen, maar de andere rassen komen wel in steeds grotere getale op de West-Europese markt. "Het klopt natuurlijk wel dat die landen enorme sprongen maken in de kwaliteit van hun fruit. Ze hebben ook alsmaar betere bewaarfaciliteiten, maar ik denk dat de grootste concurrentie vanuit die landen nog altijd voor de commodity's is en minder voor de clubconcepten."

Tastings

EFC houdt rechtstreeks contact met de retailers om op de hoogte te blijven van de tendensen en om precies te weten wat de consument – en dus de retailer – wil. En uiteraard om programma's af te spre-

STRATEGISCH PARTNER IN ENGINEERING & CONSULTANCY

Expertise en ruime ervaring in de food industrie

- 35 jaar ervaring
- Toegewijde gedreven multidisciplinaire project teams
- Duidelijke visie en kennis van de nieuwste technologieën
- Pragmatische en gestructureerde benadering
- Oplossingen om duurzaamheid praktisch en haalbaar te maken
- Onafhankelijk

Ontmoet ons team

INTERPOM
28 t/m 30 november
Kortrijk Xpo ● Kortrijk (BE) ● Stand 551A

FOOD TECHNOLOGY
1 t/m 2 december
Brabantallen ● 's Hertogenbosch (NL) ● Stand 54

www.uticon.nl

committed to excellence



ken. "Wij werken met brand promotors die onze producten aan de retailers voorstellen en die met hen jaarprogramma's afspreken en campagnes vastleggen. Wij als rassenmanager spreken bijvoorbeeld met REWE of EDEKA in Duitsland af waar we tastings kunnen organiseren. Zo hebben we voor Migo een foodtruck waarmee we dan op de parking van een bepaalde retailer gaan staan. Dat geeft mooie resultaten. Maar het zijn wel onze licentiepartners, bijvoorbeeld Fruitmasters of BelOrta, die, wanneer het volledige programma met de retailer besproken is, dan contact

opnemen met de supermarkt en de effectieve verkoop organiseren."

Jaarrond aanbod met lokale en overzeese productie

EFC biedt haar producten jaarrond aan. In de herfst, winter en lente komt het fruit van de Europese boomgaarden, in de zomermaanden worden de appels en peren betrokken van bij partners overzee. Theoretisch zou het overigens mogelijk zijn jaarrond te werken met de Europese oogst, omdat de kwaliteit van het fruit zo goed is dat de bewaring nog langer gerukt zou kunnen worden dan vandaag het geval

is. "Het afgelopen seizoen hadden wij in Europa ongeveer 50.000 ton Kanzi-appelen, waarmee we de markt hebben bediend tot eind mei. Daarna hebben we tussen de 10.000 en 15.000 ton uit het zuidelijk halfrond geïmporteerd. De hoofdmoot is dus de lokale, Europese productie. En we willen het volume van Kanzi ook nog heel graag laten groeien, want zeker het afgelopen seizoen hadden we te weinig product om de markt goed te kunnen bedienen. Er liggen ongetwijfeld nog veel kansen voor ons op de markt."

Kanzi, Greenstar en Migo. Krijgen ze ook nog gezelschap in de komende tien jaar? "Tien jaar is in mijn beleving eigenlijk morgen, want als je naar peer kijkt en je wilt met iets nieuws beginnen, dan zit je sowieso al 5 à 7 jaar verder vooraleer je een eerste vrucht hebt gezien. Ik denk dat vijf een mooi getal is als ik denk aan ons assortiment clubbrassen binnen tien jaar, maar misschien gaan we als EFC wel het speelveld uitbreiden en ons niet beperken tot appel en peer. Zachtfruit is ook een productgroep waarvan we de ontwikkelingen volgen," blikt Ilse Hayen vooruit. We zijn benieuwd. (PB/PdC) ■

ilse.hayen@efcfruit.com

Premium druivenras wordt op grote schaal gekopieerd in Zuid-Korea en China

Het premium druivenras Shine Muscat is een op-en-top Japans product en gecertificeerd door het Japanse ministerie van Landbouw. Het ras is zoet en aromatisch. Voor een enkele tros moet men in de winkel vaak €50 of meer neertellen. Dit prijzige druivenras wordt echter op grote schaal gekopieerd door telers in Zuid-Korea en China, die inmiddels grotere aantallen van deze druiven produceren dan hun Japanse collega's. Zuid-Korea verdient vijf keer meer aan de export van Shine Muscat-druiven dan Japan en het Chinese areaal dat aan de teelt van deze druif is gewijd is maar liefst veertig maal groter dan dat in Japan. In april van dit jaar werd in Japan een nieuwe wet van kracht die de uitvoer van zaden en zaailingen van geregistreerde planten- en fruitrassen verbiedt. De hand-

having ervan blijkt echter een uitdaging. In 2016 stelde de minister van Landbouw vast dat Shine Muscat-druiven buiten de landsgrenzen werden geteeld. Zonder de juiste wetgeving was er echter weinig

mln, wat neerkomt op een groei van 50% ten opzichte van een jaar eerder. Het aandeel Shine Muscat bedroeg 90%. Gedurende dezelfde periode bereikte de Japanse export een waarde van €1,1



tegen deze praktijk te beginnen en breidden de overzeese teelt en export zich steeds verder uit. In 2019 streefde Zuid-Korea Japan voorbij wat betreft de druivenexport. De Zuid-Koreaanse export bereikte tussen januari en april 2020 een waarde van ongeveer €6,2

mln. China en Zuid-Korea vormen volgens de Japanse Organisatie voor techno-innovatie in de Landbouw de voornaamste bestemmingen voor zaden en zaailingen die Japan uit worden gesmokkeld. In Japan wordt het ras Shine Muscat op 1.200 hectare geteeld, tegen-

over 1.800 hectare in Zuid-Korea en 53.000 hectare in China. Uit een steekproef die de organisatie in 2020 uitvoerde, bleek dat meer dan 30 Japanse tuinbouwproducten zijn gekopieerd en in overzeese landen worden geteeld. Dit geldt onder meer voor premium aardbeien- en citrusrassen uit de prefectuur Shizuoka. Volgens de wet die in april is in gegaan, kunnen overtreders worden vervolgd en beboet. Desondanks is het aantal overtredingen niet afgenomen. Wanneer zaden of zaailingen het land eenmaal hebben verlaten, is het nagenoeg onmogelijk om deze te traceren. Japan is van plan om de export van agrarische producten tegen 2025 op te schalen tot € 15,6 mld en tot € 39 mld in 2030. Het huidige niveau van € 7.164 mln blijft echter ver achter bij de aanvankelijke exportdoelstelling. ■

Duurzame en betrouwbare transportbandoplossingen om de verwerking van aardappelen/uien, groenten & fruit, volledig af te dekken.

Van de schuur tot in de verpakking!



Proces- en transportbanden voor o.a.:
Stortbakken en bunkers
Telescoop transporteur en hallenvullers
Sorteren en kistenvullers
Verwerking tot consumentenverpakking



Ammeraal Beltech in:
 Drachten, Eindhoven
 Heerhugowaard
 Numansdorp, Twello

www.ammeraalbeltech.com



Onze oplossingen

Rubber banden in hoog en laag Chevron
 PVC banden met accessoires
 Soliflex hygiënische homogene producten
 Gaasbanden voor afwatering
 Ultra Clean Schakelband
 BLB Blancheer Schakelband
 Non Breakable Wear Resistant Schakelband



GreenSea moving produce forward



We've got your back!
 25 years experience in potato logistics.



No limits
 Wherever. Whenever.
 GreenSea will get you there!
 Difficult ports?
 Last-minute changes?
 Big volumes?
 Nothing will stop you!

HQ **45 High Quality Ships**
 6 brand-new ships added this year!



Your partner to get you through the season
www.greensea.be