

Fruit teelt



**'Betaalbaar water hét
speerpunt voor Zeeland'**

**Ondernemers nemen een
kijkje bij de burens**

**Regionale tv vraagt:
'Waar blijven de kersen?'**



Vakblad van de
Nederlandse
Fruittelers
Organisatie

Jaargang 111

OFH zoekt kandidaten
voor de functie van



Freelance taxateur

Wat verwachten wij van U?

- ruime praktijkkennis van de fruitteelt
- goede communicatieve vaardigheden
- flexibele instelling
- zelfstandig kunnen werken
- accuraat en nauwkeurig
- goede beschikbaarheid in augustus en september

Als u belangstelling hebt voor deze functie stuur dan een bericht naar info@ofh.nl. Graag willen we met u kennis maken. Voor meer informatie over deze vacature kunt u contact opnemen met Pietjan Visser, tel. +31 (0)79-3681333.

OFH is gespecialiseerd in het verzekeren van fruitgewassen tegen hagelschade en andere weerrisico's. OFH verzekert op onderlinge grondslag, zonder winstoogmerk en is met afstand marktleider in Nederland en België.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

Postbus 397, 2700 AJ Zoetermeer, tel. +31 (0)79-3681333, www.ofh.nl



Capp-Plast Nederland BV



Kunststof palletboxen voor de fruitteelt.
Productie in Helmond – NL
Oersterk en duurzaam
60 jaar ervaring

Informatie en offerte:
06-5191 4888 verkoop@capp-plast.com

valioso® ST

EEN MAATJE GROTER!

- ✓ **Dikkere kersen** met een betere **hardheid**
- ✓ **Handige** en **snel** oplosbare tablet formulering
- ✓ Brede toelating in **peer** (vruchtzetting), **wijndruif** en **rabarber**

Van dezelfde producent als:

exilis® | kudos® | novagib® | perlan®



fine
Excellence in PGR technology



Manufactured by:
FINE AGROCHEMICALS LIMITED
enquire@fine.eu www.fine.eu

Exilis®, Kudos®, Novagib®, Perlan® & Valioso® ST zijn geregistreerde handelsmerken van Fine Agrochemicals Ltd. Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees voor het gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

IN HOUD



6 'Nieuwe bezems vegen schoon'

Data-management en klant-gericht telen: twee begrippen waarmee de nieuwe generatie fruittelers opgroeit en ook echt anders mee aan de slag wil dan de generatie voor hen. Dat bleek tijdens het webinar dat de NFO organiseerde naar aanleiding van het rapport 'Goedkoop fruit telen is te duur' dat de Rabobank onlangs uitbracht.

12 'Zo'n oplossing levert je flink wat extra nachtrust op'

Zet in op promotie, automatiseer zo veel als mogelijk én speel op zeker. Dat zijn de belangrijkste adviezen van ICT-ondernemer Carlo Giliam voor fruitteler Jos Hermans in Lerop. In het kader van de nieuwe Fruitteelt-serie 'Bij de burens', bezocht Giliam onlangs het fruitbedrijf van Hermans.



16 Teler in de hoofdrol

Ook dit jaar zet de NFO zich weer in om consumenten en stakeholders te informeren over de meerwaarde van Nederlands fruit. Onlangs startte een nieuwe promotiecampagne, onder de vlag van FRUITVOORUIT.NL. Telers staan centraal in deze campagne; zij dragen het trotse en eerlijke verhaal van de sector uit.

Verder in dit nummer



- 4 Fruitteelt Kort
- 8 Marktzicht
- 14 Column en berichten NFO
- 18 'Ik voel me ondernemer in de fruitteelt'
- 20 Weersomstandigheden beperken productie
- 23 Werkwijzer: Grootfruit; Klein- en steenfruit; Ondernemen
- 26 Agenda

Coverfoto



*Teler Jos Besseling uit Kraggenburg
trapt af in de nieuwe promotiecampagne
over de Nederlandse fruitteelt
(zie ook pagina 16).
Foto: Yvonne van Driel*

IM Wim van Kempen

Op 24 mei is oud NFO-hoofdbestuurder Wim van Kempen uit Poortvliet op 83-jarige leeftijd overleden. Wim van Kempen kwam in 1991 namens de toenmalige Christelijke Boeren en Tuinders Bond (CBTB) in het hoofdbestuur van de NFO. In 1997 werd hij gekozen tot voorzitter en kwam hij namens de toenmalige Kring Zeeland/West Noord-Brabant in het hoofdbestuur. Deze functie vervulde hij tot juni 1999.

Vanuit de CBTB was hij ook lid van de afdeling Fruitteelt van het Landbouwschap en was hij jarenlang taxateur voor de OFH. Daarnaast was hij ook raadslid en wet-houder. Daardoor was hij goed op de hoogte van gemeentelijke zaken die van belang waren voor de sector. De NFO heeft daar dankbaar gebruik van kunnen maken. Wim van Kempen was een collegiaal bestuurder waarop de NFO altijd een beroep kon doen. De NFO kijkt dankbaar terug op zijn inzet voor de sector en wenst de familie veel sterkte met het verwerken van dit verlies.



*Wim van Kempen (links) op een
archiefphoto eind jaren '90.*

Foto: NFO

Namens het hoofdbestuur: Siep Koning

Uitbreiding DRT-lijst

De Technische Commissie Techniekbeoordeling (TCT) heeft de indeling van de H.S.S. CF boomgaardspuit met Drift Control op de DRT-lijst aangepast. Op verzoek van Hol Spraying Systems is nu ook de verlaagde luchtinstelling op de lijst opgenomen. Dit betekent een uitbreiding met twee DRT-klassen:

- * DRT-klasse 95% met een ventilatortoerental van maximaal 1.600 rpm;
- * DRT-klasse 97,5% met een ventilatortoerental van maximaal 1.400 rpm.



Daarnaast zijn de informatiebladen van het Suzuki-fruitvlieggaas aangepast. Per 1 januari 2021 is het gebruik van een ten minste 75% driftreducerende spuittechniek ook verplicht voor de teelt van in opwaartse of zijwaartse richting te bespuiten boomkwekerijgewassen. Daarom zijn de spuittechnieken in de DRT-klasse 50% van de lijst verwijderd.

Ook is in de lijst opgenomen dat, om te voorkomen dat het gaas kan opwaaien, het gaas bevestigd kan worden aan een gronddraad dat onderdeel is van de constructie. De optie om het gaas te verzwaren met zand- of grindslurven stond al op de lijst.

De nieuwe versie van de DRT-lijst en de informatiebladen staan op helpdeskwater.nl. Zoek op 'driftreducerende spuittechnieken'.

Matige perenoogst verwacht

De perenoogst in Europa zou zomaar eens 15 procent kleiner kunnen uitvallen dan het afgelopen jaar. Fruitconsult-adviseur Jos de Wit ziet dat Conference op veel plaatsen heel sterk ruit: "We moeten hopen dat de vruchten die overblijven, goed uitgroeien. Het noorden heeft beter bloeiweer gehad en ook beter weer tijdens toepassing van de gibberellines, maar ook daar zie je nu de rui doorzetten."

Ook in de belangrijkste Europese perenproducerende landen is sprake van een sterke rui. In het Waasland in België is vooral onder in de bomen veel schade te zien van de vorst en de kou. "Er zijn percelen waar ze normaal 60 à 70 ton plukken, waar het nu ophoudt bij 40 à 50 ton per hectare", weet de fruitteeltadviseur. Italië verwacht een slechte oogst van Abate Fetel. De vorst van eind maart, juist tijdens de volle bloei, heeft geresulteerd in een erg sterke rui.

Ook CAF-adviseur Joris Wisse ziet op veel bedrijven een sterke rui. Van Beurré Alexander Lucas verwacht hij dat de oogst is gehalveerd en bij Migo en Sweet Sensation verwacht hij zelfs minder dan een halve oogst dit jaar. Bij Conference is de situatie wel beter, maar met name de jonge percelen ruien te sterk. "Ik denk daar 50 à 70 procent oogst overblijft. Op veel oudere percelen is er geen dunwerk qua stuks, maar is er nogal wat kwaliteitsverlies. Het behang wisselt per regio en per bedrijf, maar ik schat het nu op 70 procent", aldus Wisse. Lees het volledige bericht op nfofruit.nl.

Lagere vergoeding voor schoolfruit



Leveranciers van schoolgroente- en fruit kunnen nog tot 7 juli een erkenning voor subsidie aanvragen bij RVO. In totaal is plaats voor 8 leveranciers. Eén van de voorwaarden is dat de leverancier minimaal 300 scholen in heel Nederland kan beleveren. Door aanmelding verplichten leveranciers zich om gedurende 20 weken gratis 3 stuks groente of fruit per week per leerling te leveren.

De vergoeding is dit jaar met 6 cent verlaagd tot € 0,17 per portie. RVO heeft dit gedaan op basis van een berekening door Wageningen Econo-

mic Research (WER). WER heeft de gemiddelde werkelijke prijzen voor inkoop, distributie en vervoer van fruit en groenten in de afgelopen vijf jaar herberekend en concludeerde dat er een structurele daling van de inkooprijzen is geweest en een lagere kostprijs van de distributie. Overigens is in het bedrag van € 0,17 per portie 10 procent aan overheadkosten inbegrepen.

Knelpunten bij aanleg wasplaatsen

Wasplaatsen voor agrarische werktuigen en spuitmachines worden mogelijk in 2027 verplicht. Uit de praktijk blijkt dat telers bij de aanleg van wasplaatsen tegen knelpunten aanlopen. Vanuit het Uitvoeringsprogramma Toekomstvisie gewasbescherming 2030 is het initiatief gekomen om de knelpunten bij bestaande en aan te leggen nieuwe wasplaatsen voor spuitmachines in beeld te brengen. Het doel is om een handreiking op te stellen om de besluitvorming bij de aanleg van nieuwe wasplaatsen te versnellen, die ook oplossingen geeft voor problemen/discussiepunten bij bestaande wasplaatsen. Bent u tegen knelpunten aangelopen bij de aanleg van een wasplaats, vul dan de vragenlijst in. Een link naar de vragenlijst vindt u op nfofruit.nl.





'Nieuwe bezems vegen schoon'

Data-management en klantgericht telen: twee begrippen waarmee de nieuwe generatie fruittelers opgroeit en ook echt anders mee aan de slag wil dan de generatie voor hen. Dat bleek tijdens het webinar dat de NFO organiseerde naar aanleiding van het rapport 'Goedkoop fruit telen is te duur' dat de Rabobank onlangs uitbracht.

PETRA KOSTER, VAKREDACTEUR FRUITTEELT, PKOSTER@NFOFRUIT.NL

Een kleine dertig NFO-leden jonger dan 35 jaar nam deel aan het webinar. Daarvan noemt de helft zich fruitteler en een kwart bedrijfsopvolger. De overigen werken op een fruitbedrijf of een ander bedrijf in de sector. Een ideaal publiek voor een avondje sparren over de toekomst van de hardfruitsector. Arne Bac en Cindy van Rijswick van de Rabobank, en Gerard van den Anker en Patricia Hoogervorst van de NFO gingen met hen in gesprek.

Van Rijswick schetst geen heel optimistisch toekomstbeeld van de Nederlandse hardfruitsector. Op basis van een marktanalyse vertelt ze dat de mogelijkheden voor export van appels beperkter worden. Omdat de vraag naar lokaal geteeld product toeneemt, liggen er zeker nog kansen binnen Nederland, maar de concurrentie van andere fruitsoorten is groot. Ook worden appelrassen in het hogere segment vaak in kleinere volumes, bijvoorbeeld op

schaaltjes, verkocht. Dat maakt dat de potentiële groei beperkt zal zijn. Voor peer verwacht de Rabobank eveneens dat de grenzen aan de export zijn bereikt. "De perenconsumptie in Europa groeit niet. Het is al uitdagend genoeg om de huidige export in Europa op peil te houden. Wel liggen er kansen voor een écht onderscheidende peer", vertelt Van Rijswick.

Drie verdienmodellen

Voor de toekomstige generatie fruittelers liggen er dan ook genoeg uitdagingen. De Rabobank adviseert telers een richting te kiezen voor hun bedrijf. Grofweg zijn er drie verdienmodellen: de productspecialist, de zelfverwaarder en de verbreder. Uiteraard is er wel enige overlap mogelijk, maar keuzes maken is belangrijk. Je kan immers niet alles goed doen.

Opvallend genoeg zijn de drie verdienmodellen vrijwel gelijk vertegenwoordigd onder de deelnemers aan het webinar. Ruim 40 procent noemt zichzelf productspecialist, bijna 30 procent is zelfverwaarder en 30 procent is verbreder.

Ruim de helft van de deelnemers zegt in de toekomst alleen rassen te willen telen die ketenpartners wensen. Foto's: NFO



Stef Masteling uit Marknesse noemt zich zelfverwaarder. "We leveren aan zowel grote als kleine klanten. Dus zowel aan de plaatselijke supermarkt als aan een retailer die een paar vrachten afneemt. Daarnaast verkopen we ongesorteerd product", licht Masteling toe, die naast zijn werk op het fruitbedrijf part-time verkoper is bij Fairplant. "Ik vind het leuk om de verkoop erbij te doen. Wel vind ik dat je tegenwoordig ook productspecialist moet zijn. Het product moet gewoon goed zijn."

De analyse van de Rabobank laat zien dat er niet één succesvol verdienmodel is voor de fruitsector. Allereerst is er geen duidelijke sa-

Van de jonge ondernemers gaat bijna 40 procent meer sturen op cijfers

menhang tussen bedrijfsomvang en marge. Ook blijkt uit de Rabobank-analyse dat er niet één succesvol afzetmodel is aan te wijzen en dat clubrassen geen garantie zijn op een hogere marge. De spreiding tussen bedrijven is te groot om eenduidige conclusies te trekken.

Rassenkeuze

Van de deelnemers meldt 27 procent desgevraagd in de toekomst Elstar te willen planten, 20 procent kiest voor een concept-appelras en 17 procent voor Conference. Daarnaast overweegt 13 procent een heel andere teelt en 10 procent een vrij appelras. Onder die laatste groep schaat



Arne Bac (Rabobank): 'Ieder ras dat je kiest, kan de beste keuze zijn, als je maar een afnemer hebt'

Philip Loop uit Voeren zich. "Wij telen 30 hectare Boskoop, 20 hectare Conference en 5 hectare Morgana. Mijn vader heeft in het verleden een eigen mutant Boskoop gevonden. Hij heeft deze vanuit één tak zelf vermeerderd", legt Loop uit. Kopers bij de Belgische fruitveiling BFV, waar fruitbedrijf Loop (Elfru BVBA) lid is, weten de roodgebloste Boskoop Loop goed te waarderen. "Als kopers zien dat het Boskoop Loop is, hebben ze daar vaak een voorkeur voor", aldus de jonge fruitteiler. Bac beaamt dat de juiste rassenkeuze voor ieder verschillend kan zijn: "Ieder ras dat je kiest, kan de beste keuze zijn, als je maar een afnemer hebt."

Ketensamenwerking

In de toekomst zal ook steeds meer ingezet moeten worden op ketensamenwerking, voorspelt de Rabobank. De nieuwe generatie fruitteilers is het daarmee eens. Ruim de helft van de webinar-deelnemers zegt in de toekomst alleen rassen te willen telen die ketenpartners wensen. Daarnaast kiest 14 procent voor een conceptras en 18 procent voor het ras dat hij het beste in de vingers heeft.

Wanneer de jonge ondernemers gevraagd wordt wat zij anders gaan doen dan de generatie voor hen, antwoordt bijna 40 procent dat zij meer gaan sturen op (financiële) cijfers. Bijna 20 procent gaat meer inzetten op technologie en datamanagement om de productie te optimaliseren. Max Vervoorn uit Brakel is een van hen. Sinds begin dit jaar doet hij zelf de boekhouding van het familiebedrijf. "Ik werk nu met een boekhoudpakket van onze boekhouder. Daardoor kan

ik eenvoudig maandoverzichten uitdraaien, zodat ik beter kan sturen per perceel en per ras. Ook is er de mogelijkheid cijfers te vergelijken met andere fruitteilers", vertelt Vervoorn.

Dat een nieuwe generatie het anders gaat doen, is niet verrassend, maar soms wel wennen. Bac illustreert dit met een voorbeeld van een sierteelt-veredelingsbedrijf waar in korte tijd twee werknemers met een dienstverband van 25 en 30 jaar vertrokken. Er was eerst lichte paniek, maar na het inwerken van de nieuwe collega's, bleek dat zij een verfrissende kijk op sommige zaken hadden. "Eigenlijk zou je elke vijf jaar nieuwe mensen op je bedrijf moeten binnenhalen. Nieuwe be-zems vegen schoon", aldus Bac. ●

Dit is een artikel over Ondernemerschap. Vijf kenmerken van de fruitteiler-ondernemer zijn: kritische blik naar jezelf, contact met de omgeving, commercieel zijn, goed data-management en leiderschap tonen. Dit artikel gaat over de kritische blik naar jezelf.

Europese prijzen nog wat aangetrokken

De appelprijzen in de vier grootste productielanden zijn in mei iets gestegen ten opzichte van april. Dat blijkt uit de maandelijkse monitor van de Europese Unie. Daarin wordt de prijsvorming van appels in de vier grootste productielanden gevolgd. Het gemiddelde van de prijzen in Polen, Italië, Frankrijk en Duitsland steeg met twee cent tot € 0,82 per kilo. Dit betreft gesorteerd en verpakt product. De Poolse prijzen waren nog niet geverifieerd. De Nederlandse prijzen liggen er met € 0,88 boven, maar zijn wel weer gedaald ten opzichte van € 0,95 in april.

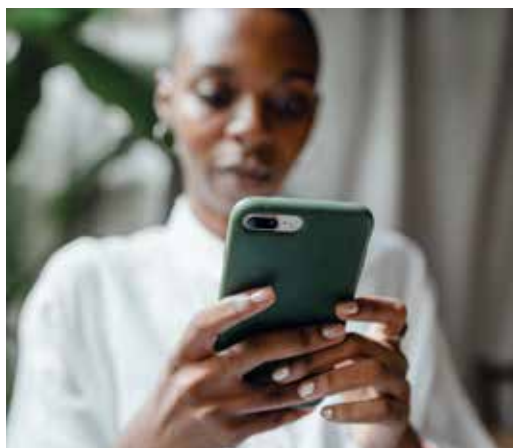
De appelprijzen in Frankrijk bereikten in mei net als in februari weer het record van € 1,26. De prijzen schommelen al maanden op dit niveau en daarmee ook ver boven de maximale prijzen van de afgelopen vijf jaar. In Polen waren de prijzen vorig jaar de hoogste in de laatste vijf jaar. De prijzen in dit afzetseizoen weken daar tot in februari weinig vanaf. Maar sindsdien stijgen ze elke maand minder dan vorig jaar in dezelfde maand. Het is ook de vraag op welk volume de prijzen zijn gebaseerd. De afzet stagneert, zowel

op de binnenlandse markt als voor de export. De Italiaanse prijzen zijn een schoolvoorbeeld van stabiliteit. Na de oogst nam de middenprijs met een cent per maand toe van € 0,77 tot € 0,80 wat tot in april niet meer veranderde. In mei is de prijs met drie cent gestegen. Daarmee daalde de prijs onder die van vorig jaar, want toen stegen de prijzen aan het einde van het seizoen sterker. Ook Duitsland kent een stabiele prijs die de afgelopen maanden met een cent per maand is gestegen tot € 0,77 in mei. Gemiddeld genomen is dit seizoen een van de betere van de laatste jaren. Maar de verschillen achter dat gemiddelde zijn groot. Zo bewegen de Franse prijzen zich het hele kalenderjaar al boven de € 1,20 per kilo en de Poolse rond € 0,40, maar in beide landen is de prijsvorming goed vergeleken met voorgaande jaren. Dat geldt ook voor Italië en Duitsland, waar de prijzen dicht bij de maxima dan bij het gemiddelde liggen van de afgelopen vijf jaar.

Kersen volop verkrijgbaar

Duitsland - Vorige week is het aantal aanbiedingen met kersen in Duitse supermarkten verdubbeld, meldt het Duitse AML. Dat lijkt veel, maar in de jaren ervoor was het een verdrievoudiging. Daarbij spelen discounters een belangrijke rol. Als deze supermarkten instappen, gaat het bereik onder de consumenten omhoog en de prijs omlaag. De aanbiedingen variëren van € 4,40 tot € 6,90 per kilo. Aanbieders uit Spanje, Italië en Turkije concurreren met elkaar. Daarbij is de herkomst niet van belang, de kwaliteit des te meer, analyseert het AML. Ook in Nederlandse supermarkten liggen buitenlandse kersen weer prominent in beeld. Nederlandse kersen komen nog uit de kas. Die zijn bedoeld voor een nichemarkt met bijbehorende handelsprijzen van meer dan € 10 per kilo.





Fruit inkopen op je telefoon

Online fruit inkopen is al niet meer de nieuwste trend. Crisp is een app op de telefoon om alle verse producten snel thuisbezorgd te krijgen. 'De supermarkt-app voor knettervers eten', adverteert het bedrijf in bijvoorbeeld het wekelijkse magazine van het Financieele Dagblad. Daarin staan ook reclamefoto's met zachtfruit en peren. Wat voor tien uur 's avonds is besteld, wordt vanaf vier uur 's morgens georganiseerd en vanaf zes uur 's avonds bezorgd in een tijdvak naar keuze. Dat laatste geldt alleen niet voor de Waddeneilanden. Het minimumbedrag is € 50, vanaf € 75 is de bezorging gratis.

Consumptie hardfruit op lager pitje

"Het is nu echt rustig met de afzet van Conference. Dat geldt niet alleen voor ongesorteerd product, ook gesorteerd product loopt minder vlot. De aandacht van de consument ligt nu toch wat meer bij het zomerfruit", ziet Emanuel Sluis van Service2Fruit. "Maar", zo laat hij er op volgen, "ik denk niet dat er genoeg peren zijn tot de nieuwe oogst, die immers ook relatief laat zal zijn. Afnemers blijven serieuze belangstelling houden voor aankoop in medio juli. Hoe de markt er dan uit ziet, is nog niet helemaal zeker; trekt de consumptie weer aan, gaan mensen wel of niet op vakantie? Daarom krijgt het eigen product nu voorrang en wordt straks in de zomer bijgekocht wat nodig is. Dat is alleen wel jammer voor de peren die niet meer zo lang zijn te bewaren. Want als het tijd wordt, ben je met dit zomerse weer eigenlijk al te laat. Ook de afzet van Jonagold loopt heel kalm-pjes door. Ook daar zou tot de nieuwe oogst het aanbod moeten inkrimpen, maar daar is nog weinig van te merken. Ik hoor niet vaak van afnemers dat ze nog weinig Jonagold hebben."



Amerikaanse consumptie stimuleert prijs zachtfruit

Verenigde Staten - Een sterke toename van het aanbod hoeft niet ten koste te gaan van de prijs, zo blijkt uit een overzicht van de Amerikaanse zachtfruitmarkt op FreshFruitPortal. Net als vorig jaar ontwikkelde de prijs zich in de eerste maanden van het jaar van net onder tien dollar per kilo tot net daarboven. Vorig jaar zakte de prijs in april en mei echter helemaal weg, terwijl die dit jaar stabiel is gebleven op ruim tien dollar per kilo. Vorig jaar zou de aanvoer van

frambozen uit Mexico de oorzaak kunnen zijn, die toen anderhalf maal zo groot was als de jaren daarvoor.

Maar dit jaar is deze aanvoer weer anderhalf maal zo groot en blijven de prijzen gelijk. Ook bij bramen is het aanbod groter dan vorig jaar bij gelijke of zelfs hogere prijzen. Dat komt waarschijnlijk door de sterkere voorkeur van consumenten voor zachtfruit.



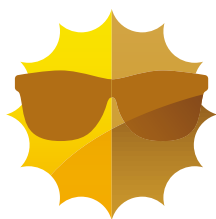
Nieuw wapen tegen hittestress

De laatste jaren hebben we de heetste perioden sinds het begin van de metingen gezien. De kans op hittegolven en zeer warme dagen is toegenomen. In veel gewassen hebben we te maken met toenemende schade als gevolg van hittestress. Belchim Crop Protection levert sinds dit jaar een nieuw instrument ter voorkoming van hittestress, Dimmer.

Wat is Dimmer?

Dimmer is een product op basis van algen (*Spirulina platensis*). Dimmer legt een onzichtbaar laagje op de plant, een fysieke barrière die schadelijk UV- en infrarood-licht blokkeert. PAR-licht dat nodig is voor de fotosynthese, blijft voldoende beschikbaar.

- Bescherming tegen zonnebrand en hittestress
- Geen zichtbaar residu
- Product van natuurlijke oorsprong



Dimmer®

Er is dan ook geen effect op de groei van de plant en de productie en kleuring van de vruchten. Dimmer kan in ieder gewenst gewas worden toegepast. In onze regio is er voorlopig alleen ervaring in appel. Met name op percelen waar beregenen in de zomer niet mogelijk is, kan Dimmer een groot verschil maken.

Ervaringen uit andere delen van de wereld geven een positief beeld voor veel teelten die te kampen hebben met enige vorm van zonnebrand en hittestress.

Een groot voordeel van Dimmer is dat het geen residu geeft. Er vormt zich geen zichtbare waas of aanslag op de plant en vruchten en er is ook geen meetbaar residu.

Dimmer heeft dus geen MRL en geen wachttijd tussen toepassing en oogst.

De toepassing

Om optimaal gebruik te maken van Dimmer moet de eerste toepassing ruim voor de hitte plaatsvinden. Dit werkt als een soort basislaagje. Voor appel betekent dit dat de eerste toepassing er rond half juni op moet zitten. Wanneer er een hitteperiode wordt verwacht, moet een tweede toepassing worden uitgevoerd. Dit zet de weerbaarheid op het hoogste niveau door de unieke filtering van schadelijk licht. Herhaal de behandeling na 14 dagen of na meer dan 20 mm neerslag wanneer er (opnieuw) sprake is van hittestress.

Voor elke toepassing is de adviesdosering 1,5 kg per hectare. Indien het toepassingsschema gevolgd wordt, zijnde de vroege toepassing in het begin van de zomer gevolgd door minimaal één toepassing voor de hitte, is de effectiviteit minimaal gelijkwaardig maar vaak beter dan bestaande producten.

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees aandachtig het etiket met productinformatie vóór gebruik. Zorg ervoor dat u met het product of zijn verpakking geen water verontreinigt.





PROOST OP DE NIEUWE OOGST

Laat je eigen fruit verwerken tot puur sap! Ook leveren wij een compleet assortiment pure vruchtensappen uit voorraad. Wij komen graag bij je langs met een proefpakket.

www.schulp.nl of bel 0346 - 25 96 30

Gezocht: Backoffice medewerker Xenia Europa

Vanwege sterke groei zoeken we bij Xenia Europa een backoffice medewerker.

Ons doel is zorgen dat Xenia telers met de verkoop van Xenia® peren een goed belegde boterham kunnen verdienen.

Je werkzaamheden bestaan uit de ondersteuning van verkoop, administratie en marketingactiviteiten.

Een afwisselende Europese baan waar je niet alleen achter je computer zit met volop ruimte voor groei!

Ben jij nauwkeurig, leergierig en ondernemend dan zoeken we jou!

Wij bieden een fulltime baan met marktconform salaris en goede secundaire arbeidsvoorwaarden.

Voor meer informatie:

www.xeniapeer.nl/vacature of +31 418 683615



www.xeniapeer.nl

xenia®

the fresh sweet pear with a crunchy bite



VGV
VASTGOED

Rentmeesters - Makelaars - & Taxatiekantoor

Dé rentmeester voor fruittelers!

- Diverse soorten taxaties
- Advies bij planschade en nadeelcompensatie
- Aan- en verkoopbemiddeling
- Beheer agrarisch onroerend goed

Neem vrijblijvend contact met ons op!

Rentmeester **R^{NVR}** **vastgoedcert** gecertificeerd **NRVT** Register-Taxateur

Roodseweg 11a
4156 AP Rumpst

0345 - 65 16 35
06 - 51 26 09 30

erik@vangellicumvastgoed.nl
www.vg-makelaardij.nl

BREDE WEERSVERZEKERING IN 2021

We komen graag bij u langs



offh / BFAO
Onderlinge Fruittelers
Hagelverzekering

Postbus 397, 2700 AJ Zoetermeer, tel. 079 - 3681333, info@offh.nl



'Zo'n oplossing levert je flink wat extra nachtrust op'

Zet in op promotie, automatiseer zo veel als mogelijk én speel op zeker. Dat zijn de belangrijkste adviezen van ICT-ondernemer Carlo Giliam voor fruitteler Jos Hermans in Lerop. In het kader van de nieuwe Fruitteelt-serie 'Bij de burens', bezocht Giliam onlangs het fruitbedrijf van Hermans.

ANK VAN LIER, FREELANCE JOURNALIST, FRUITTEELT@NFOFRUIT.NL



Jos Hermans: 'Door zelf te verkopen, kan ik een betere prijs bedingen.'
Foto's: Ank van Lier

"Ik zal eerlijk zijn: ik weet nagenoeg niets van fruit telen", zegt de 43-jarige ICT-ondernemer Carlo Giliam uit Venlo als hij wat onwennig de loods van fruitteler Jos Hermans in Lerop binnenstapt. "Wat mij opvalt is dat er zo veel wordt beregend in de boomgaarden", vervolgt Carlo het gesprek. Dat is koren op de molen van Jos, die de afgelopen maanden nachtenlang in touw was om zijn appel- en perenpercelen door middel van beregening vorstvrij te houden. "Doe ik dat niet, dan gaat een miljoen kilo appels verloren. En dan is de financiële schade dus ook heel groot", zegt Jos. "Daarnaast moeten we beregenen om zonnebrand te voorkomen en wanneer het te droog is. Consumenten denken wel dat het afgelopen voorjaar veel heeft geregend, maar in feite is het nog steeds kurkdroog. Om in mijn waterbehoefte te voorzien, moet er minstens 30 millimeter per week vallen. Dat halen we bij lange na niet."

Het ijs tussen de twee ondernemers is gebroken. Behalve dat ze beiden uit Limburg komen en slechts 35 kilometer van elkaar wonen, hebben zij weinig overeenkomsten. Met zijn bedrijf Alpha Labs ontzorgt Carlo bedrijven op ICT-gebied. "Dan gaat het vooral om MKB-bedrijven met maximaal vijftig werkplekken", vertelt hij. "Wij houden hun computers veilig en up-to-date, en zorgen voor de automatische back-up. En dat allemaal zonder dat de klant er hinder van ondervindt. Dat doe ik samen met een team van vier mensen."

Jos is vooral onder de indruk van de beperkte voorzieningen waarmee Carlo zijn bedrijf kan runnen. "Jij kunt dus je geld verdienen met alleen een laptop en een internetverbinding? Dat is hier wel anders; voor een rendabel fruitbedrijf heb je heel wat meer nodig. In de eerste plaats grond; ons bedrijf omvat 25 hectare appels en peren", vertelt de 61-jarige ondernemer. Dat roept al meteen vragen op bij Carlo: "25 hectare, is dat groot of klein?" Jos antwoordt dat Hermans Fruit qua bedrijfsomvang tot de middenmoot in de sector hoort. Maar veel groter worden, is niet nodig, aangezien de ondernemer bijna al zijn fruit direct afzet. Via de boerderijwinkel, die wordt gerund door zoon Roy, en door verkoop aan marktkooplui en groentehandelaren in het Ruhrgebied. "Door zelf te verkopen, kan ik een betere prijs bedingen. Ik geef niet toe, een veiling vaak wel. Door het veilingstelsel zijn veel bedrijven over de kop gegaan. Tien jaar geleden telde Limburg tachtig fruitbedrijven, nu nog maar een stuk of tien."

"Hoe krijg jij het dan wél voor elkaar om je fruit rechtstreeks af te zetten?", vraagt Carlo vervolgens. "Ik ben niet alleen teler, maar ook handelaar", reageert Jos.

BIJ DE BUREN



In de artikelenreeks 'Bij de buren' gaan fruittelers in gesprek met ondernemers uit andere sectoren. Een ondernemer uit een 'vreemde' branche komt op bezoek bij een fruitbedrijf. Hij vertelt wat hem daar opvalt en hoe zijn collega in de fruitteelt zijn bedrijfsvoering zou kunnen versterken. Binnenkort gaat Jos Hermans langs bij het ICT-bedrijf Alpha Labs van Carlo Giliam. Wat valt hem daar op, wat kan hij nog leren op het gebied van ondernemerschap?

"Die handelsgeest zit er van huis uit in. En dat maakt nu het verschil; om als fruitteler te kunnen overleven moet je ook gevoel voor commercie hebben. Maar het is zeker niet vanzelf gekomen: ik heb veel tijd en moeite moeten steken in het opbouwen van de klantrelaties."

Safety first

Al snel komt het gesprek op de uitdagingen in de fruitteelt. Carlo wil graag weten van welke bedrijfsmatige zaken Jos 's nachts wakker ligt. "Van het weer", antwoordt Jos stellig. "De nachtvorst hield mij wekenlang uit de slaap. Om zeven uur 's avonds naar bed en tussen twaalf en twee 's nachts eruit om de temperatuur in de boomgaard te monitoren en eventueel te beregenen. Ik kan beregenen met oppervlaktewater uit de Roer; dat is een groot geluk."

"Maar wat als jouw pomp het begeeft en je niet kunt beregenen bij nachtvorst?", reageert Carlo. "Dan is de schade niet te overzien. In de ICT is 'safety first' de stelregel. Waarom niet in de fruitteelt? Investeren in een extra pomp lijkt mij wel nuttig."

"Eén pomp is inderdaad riskant", geeft Jos toe. "Ik heb ook weleens gekeken naar een tweede pomp, maar dat is nog niet zo eenvoudig. Dit vergt nogal wat, technisch en qua infrastructuur. Desondanks ben ik het met je eens dat het inbouwen van extra zekerheden op dit vlak aandacht verdient."

Carlo adviseert Jos ook om te kijken naar mogelijkheden om zijn beregeningspomp automatisch te laten aansturen. "Het is eigenlijk bizar dat je zelf continu de tempe-



ICT'er Carlo Giliam bezoekt fruitteler Jos Hermans.

ratuur in de gaten moet houden. Dit proces kun je toch automatiseren? De pomp gaat dan aan als de temperatuur beneden een bepaalde grens komt. Zo'n oplossing zou je flink wat extra nachtrust kunnen opleveren."

'Caravanoverkapping'

"Maar niet alleen vorst is een bedreiging voor de hedendaagse fruitteler", vervolgt Jos, "ook zonnebrand én hagel zijn dat. Vooral dat laatste is een groot gevaar, zeker omdat al mijn percelen op één locatie liggen. Van risicospreiding is geen sprake."

Carlo vraagt hierop of een soort 'caravanoverkapping' niet handig zou zijn, als bescherming tegen hagel. "Zo'n oplossing is er allang; wij noemen die hagelnetten", zegt Jos lachend. "Zelf heb ik die niet, aangezien deze op weerstand stuiten bij omwonenden. En voor fruittelers is het cruciaal om een goede band te hebben met de omgeving. Om ervoor te zorgen dat ik desondanks goed slaap, heb ik een hagelverzekering afgesloten. Die kost me 50.000 euro per jaar."

De negatieve beeldvorming van veel consumenten is Jos een doorn in het oog. "Ze zien fruittelers vaak als

'gifmengers', je wordt soms bijna behandeld als een crimineel. En dat terwijl we zo ons best doen en het gezondste fruit ter wereld telen."

Carlo verbaast zich over dit negatieve beeld van de sector. "Volgens mij is dit vooral onwetendheid. Ik zou daarom sterk inzetten op promotie. Een website of een bord in de boomgaard bijvoorbeeld. Vertel je verhaal; alleen zo maak je een verschil."

Jos ziet het belang van promotie en is ook volop actief op dit vlak. "We hebben twee websites en organiseren open dagen. Maar je moet echt een lange adem hebben; een imago verbeter je niet een-twee-drie."

Onder de indruk

Nadat alle uitdagingen de revue zijn gepasseerd, stelt Carlo de terechte vraag waarom Jos überhaupt nog fruitteler is. "Appels telen is mijn leven, een leven zonder fruitteelt kan ik me niet voorstellen. Daarbij blijft het fantastisch om de vruchten ieder seizoen weer te zien groeien. Dus zelfs als iemand flink wat geld zou bieden voor mijn bedrijf, dan nog zou ik het niet verkopen. Ondanks alle uitdagingen waar we mee te dealen hebben, geniet ik er nog iedere dag van om fruitteler te zijn." Na een ronde over het bedrijf stapt Carlo weer in zijn auto, terug naar zijn kantoor in Venlo. "Ik ben absoluut onder de indruk van het verhaal van Jos, had niet gedacht dat een fruitteeltbedrijf zo veelomvattend was. En afgezien van de genoemde adviezen vind ik dat Jos de zaken goed voor elkaar heeft, zeker ook qua afzet. Hij is een echte ondernemer; petje af. Ik nodig hem graag uit om een keer bij mij te komen kijken, ben heel benieuwd naar zijn visie op mijn bedrijf." ●

Carlo Giliam: 'In de ICT is "safety first" de stelregel.'



Dit is een artikel over Ondernemerschap. Vijf kenmerken van de fruitteeltondernemer zijn: kritische blik naar jezelf, contact met de omgeving, commercieel zijn, goed data-management en leiderschap tonen. Dit artikel gaat over contact met de omgeving.



Fruitigste dagen 2021

Het is belangrijk om de sector richting burger en consument te promoten. Een centraal onderdeel daarin is dat mensen met eigen ogen kunnen aanschouwen hoe fruittelers prachtige producten telen met oog voor natuur, milieu en klimaat. Vorig jaar konden de plukdagen niet doorgaan vanwege corona. Het ziet er naar uit dat we deze dagen dit jaar wel weer kunnen organiseren.

We hebben als fruitteeltsector een goed verhaal te vertellen. We telen gezonde producten. In vergelijking met veel andere producten produceren we met een lage footprint, maken we gebruik van natuurlijke vijanden en hebben we de afgelopen decennia een enorme milieuwinst geboekt. Dit positieve verhaal moeten we blijven uitdragen. Burgers zijn vaak onwetend en worden ook gevoed door partijen die doen alsof we nog steeds grote vervuilers zijn. Gelukkig hebben we de afgelopen jaren door het hele land kunnen rekenen op hard- en ook kleinfruittelers die hun deuren willen openzetten voor de consument.

De NFO heeft de Fruitigste Campagne dit jaar geïntegreerd binnen FRUITVOORUIT.NL. Doel is om door samenwerking vanuit FRUITVOORUIT.NL nog meer kracht aan de sectorpromotie te kunnen geven.

De zachtfruitdagen (inclusief kers en pruim) zijn gepland op 24 en 25 juli. Bij de organisatie van deze dagen wordt samengewerkt met het Blauwe Bessen Collectief. De data van de hardfruitdagen staan nog niet vast maar zullen vanwege de late oogst waarschijnlijk in de tweede helft van september/begin oktober vallen.

We hebben veel te laten zien, hebben veel te vertellen en kunnen trots op de sector zijn. De Fruitigste dagen zijn bij uitstek geschikt om dit uit te dragen. We hopen dat weer veel telers bereid zijn om hun bedrijf open te stellen.

NFO NIEUWS

SER laat nog veel vragen open

Eind mei publiceerde de Sociaal-Economische Raad (SER) het rapport 'Zekerheid voor mensen, een wendbare economie en herstel van de samenleving'. Hierin doen vertegenwoordigers van de regering, werkgevers- en werknemersorganisaties een aantal voorstellen voor de vernieuwing van de Nederlandse economie en arbeidsmarkt.

Positief vindt de NFO het voorstel om 'zuiver seizoenwerk' in wetgeving op te nemen. Daardoor zou het zonder cao-afpraak mogelijk zijn om seizoenwerkers in dienst te nemen waarbij er geen arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd ontstaat. Bovendien ziet de NFO in dit voorstel een extra mogelijkheid om voor seizoenwerkers de lage WW-premie te realiseren.

Zorgpunten zijn er ook, zoals het voorstel voor een hoger minimumloon. Dat zou moeten worden opgevangen door een franchise waarover de werkgever geen premies hoeft te betalen, én een aanpassing van de fiscale kaders voor de werknemer. De NFO meent dat dit voorstel nog onvoldoende is uitgewerkt. De NFO blijft benadrukken dat de werkgeverslasten omlaag moeten; dat kan met fiscale aanpassing ook bij verhoging van het minimumloon. Ook is het niet duidelijk hoe de risico's van werkgevers bij het aangaan van een vast dienstverband kunnen worden teruggebracht. Het SER-advies gaat hier, volgens de NFO, nauwelijks op in.

De NFO werd de afgelopen maanden summier op de hoogte gehouden van de (vertrouwelijke) besprekingen in de SER; daardoor was de NFO verrast over de inhoud van het rapport. Hierover is in LTO-verband gesproken; de NFO zal voortaan nauw worden betrokken bij de uitwerking. Dat zal overigens nog de nodige inspanning vergen, voorziet de NFO.



TELER in de hoofdrol

ANK VAN LIER, FREELANCE JOURNALIST, FRUITTEELT@NFOFRUIT.NL

Ook dit jaar zet de NFO zich weer in om consumenten en stakeholders te informeren over de meerwaarde van Nederlands fruit. Onlangs startte een nieuwe promotiecampagne, onder de vlag van FRUITVOORUIT.NL. Telers staan centraal in deze campagne; zij dragen het trotse en eerlijke verhaal van de sector uit.

Dit jaar wordt de promotiecampagne De Fruitigste geïnitieerd vanuit FRUITVOORUIT.NL. Binnen dit collectief werken de NFO, toeleveranciers, teeltadviseurs en handelspartijen samen aan een toekomstbestendige fruitsector. Communicatie is hierbij een belangrijke pijler en daarvoor is een speciale campagne opgezet. Doel van deze campagne is om mensen op een positieve, realistische en objectieve manier te laten kennismaken met de Nederlandse fruitteelt, de inzet van telers en de mogelijkheden van producten. Hoewel de consument de hoofddoelgroep is, richt de campagne zich ook op NGO's, overheden én telers. Ook zij mogen trotser worden op de prestaties van de Nederlandse fruitteelt!

Hoofdcampagnes

Communicatiebureau ReMarkAble uit Deventer ontwikkelde de afgelopen periode een plan voor de promotiecampagne van 2021. Hierin zijn diverse 'hoofd-communicatiemomenten' geformuleerd gedurende het jaar, die onder meer aanhaken bij teelt- en oogstmomenten. De benoemde thema's zijn Gezond & Lekker, Wintertuin, Bloesem, Oogst kersen, Zomerfruit en Oogst appel & peer/Filefruit. Fruittelers spelen een hoofdrol in deze mini-campagnes: tijdens iedere campagne gaat een teler in op een bepaald thema.

Teler Jos Besseling uit Kraggenburg trapte onlangs af met het thema 'Bloesem'. In zeven filmpjes vertelt hij over onder andere nachtvorst, bestuiving en insectenleven. De filmpjes - die om efficiencyredenen verspreid over meerdere jaren worden ingezet - worden gedeeld via verschillende kanalen, om zo een brede doelgroep te bereiken. De telersfilmpjes worden gedeeld via de social media-kanalen van De Fruitigste, op Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube en Tiktok. Er is ook advertentiebudget beschikbaar, om extra bereik te generen. Dit blijkt zijn vruchten af te werpen. De eerste twee filmpjes van Jos Besseling bereikten op Facebook bijvoorbeeld

ruim 630.000 mensen, op Instagram bijna 160.000. De consument krijgt gedurende het jaar nog andere informatie voorgeschoteld via de social media-kanalen van De Fruitigste. Denk bijvoorbeeld aan leuke fruitrecepten, deels speciaal gericht op kinderen, actualiteiten en weetjes uit de fruitsector. Zo werd in april bijvoorbeeld een weetje gedeeld over beregenen bij vorst in het voorjaar. Het doel van deze aanpak is om afwisseling te bieden en zichtbaar te blijven gedurende het jaar. Zes kernthema's vormen de rode draad in alle communicatie-uitingen, namelijk CO₂, Fruit Foot Print, Milieubelasting, Economisch Rendement, Voedselveiligheid en Duurzaamheid.

De consument 'naar onze sector halen' is een tweede belangrijk doel van de campagne. Zo staan de zachtfruitdagen weer op de rol voor juli en de plukdagen hardfruit voor september. Vanzelfsprekend is een en ander afhankelijk van de corona-ontwikkelingen.

Nieuwe website

Binnenkort wordt er een nieuwe website gelanceerd, waarin de huidige website van De Fruitigste en FRUITVOORUIT.NL worden samengevoegd. Hiervoor is een nieuw ontwerp gemaakt, dat voortborduurt op de huidige De Fruitigste-uitstraling, maar frisser en eigentijdser is. Door twee websites samen te voegen, worden consumenten en partners van FRUITVOORUIT.NL via één website geïnformeerd, is er sprake van een uniforme uitstraling en lagere beheer- en onderhoudskosten. Defruitigste.nl blijft het webadres voor consumenten. Zij vinden op de nieuwe site informatie over de Nederlandse fruitsoorten, filmpjes en informatie over telers, nieuws-items en actualiteiten.

Partners, waaronder NFO-leden, komen via fruitvooruit.nl, op het 'Over Ons' gedeelte van de site. Hier vinden zij de informatie die nu nog op de website van FRUITVOORUIT.NL staat. In het Fact Register - dat bereikbaar is na inlog - staan factsheets met weetjes en feiten over velerlei onderwerpen die te maken hebben met de fruitteeltsector: biodiversiteit, consumptie, areaal, de inzet van natuurlijke vijanden, etc. Al deze informatie is gecheckt en afkomstig van wetenschappelijke bronnen. Daarnaast is er een Campagne Center, waar na inlog tal van communicatiematerialen beschikbaar zijn. Dan gaat het onder meer om de filmpjes en beelden uit de promotiecampagne. Telers die zich registreren, kunnen al deze zaken downloaden en inzetten via hun eigen social media-kanalen. ●



Stills uit de campagne filmpjes over het thema 'Bloesem'. Teler Jos Besseling uit Kraggenburg vertelt in deze filmpjes over nachtvorst, bestuiving en insectenleven.

Foto's: Yvonne van Driel



'Ik voel me ondernemer in de fruitteelt'

Tom van der Meer is onlangs gekozen tot de nieuwe voorzitter van NFO-Kring Zeeland Noord-Brabant Zuid-Holland. Hoewel hij geen fulltime fruitteler is – hij heeft 11 hectare peren – voelt hij zichzelf 'een ondernemer in de fruitteelt'. Een kennismakingsinterview.

CAROLINE VAN ASSCHE, VAKREDACTEUR FRUITTEELT, CVASSCHE@NFOFRUIT.NL



Tom van der Meer: 'Ik weet precies hoe het voelt om een lening niet rond te krijgen bij genoeg eigen vermogen maar te weinig inkomsten.' Foto's: Caroline van Assche, NFO

Tom van der Meer (60 jaar) is de nieuwe kringvoorzitter van het zuidwesten. Aan het begin van het gehucht Eversdijk, vlak bij Kapelle, woont hij op een mooi onderhouden boerderijtje. Hier vind je echter geen fruitteeltmachines, voorraadkisten of koelcellen. Zijn 11 hectare peren (8 ha Conference en 3 ha BA Lucas) liggen aan de andere kant van Kapelle.

Met 'nul' begonnen

"In ben begonnen bij CZAV als adviseur gewasbeschermingsmiddelen, in combinatie met bedrijfsleider op het akkerbouwbedrijf van Cees Veerman, toenmalig minister van Landbouw. Later, toen ik doorgroeide naar een directiefunctie bij CZAV, viel dat niet meer te combineren." Het ondernemersbloed kroop echter waar het niet gaan

kon. "Ik was opgegroeid op een klein melkveebedrijf en mijn droom was 'boer worden'. In 1998 kon ik een stuk grond kopen; ik voelde mij er helemaal gelukkig mee", blikt Van der Meer terug.

Na een grondverkoop en -aankoop in Kapelle en nog een kavelruil heeft hij sinds 2011 ongeveer 11

'In de fruitteeltsector wordt verschrikkelijk hard gewerkt. Daar heb ik veel respect voor'

hectare peren. Een aantal jaren daarvoor was hij al Hoofd inkoop aardappelen geworden bij multinational LambWeston/Meijer in Kruiningen. "De grond en het boerderijtje liggen niet bij elkaar en dat is misschien jammer", mijmert Van der Meer, "maar ik ben wel met 'nul' begonnen, heb alles zelf gekocht, verbouwd en opgebouwd tot wat het nu is. Daar ben ik toch best trots op."

Voor zijn perenpercelen werkt hij van het begin af aan samen met

fruitteler Sjako Kloosterman uit Kapelle. Hij heeft de machines en de arbeid en onderhoudt de percelen. Die samenwerking bevalt Van der Meer prima: "Daardoor kon ik mijn baan en bestuursfuncties uitoefenen, én bepaalde werkzaamheden in de boomgaard zelf uitvoeren. Ik kan er bijvoorbeeld erg van genieten om de grasbanen te maaien." Van der Meer ziet in dat hij geen standaard fruitteeltbedrijf heeft. "In de fruitteeltsector wordt verschrikkelijk hard gewerkt. Daar heb ik veel respect voor. Laat daar geen misverstand over bestaan", benadrukt Van der Meer. "En zonder de inkomsten buiten het bedrijf van mij en mijn vrouw had geen bank de grond willen financieren en hadden we dus geen fruitbedrijf gehad." "Oorspronkelijk wilde ik het perenbedrijf nog verder uitbreiden tot zo'n 25 hectare", vervolgt Van der Meer. "Echter met de Russische boycot en de gevolgen daarvan voor de afzet van Conference, heb ik besloten om pas op de plaats te maken. Desondanks voel ik me met mijn 11 hectare wel ondernemer in de fruitteelt. Ik ken het gevoel om in een jaar als 2018 alles te verliezen wat ik in de vijf jaar ervoor had verdiend. Ook weet ik hoe het is om een lening niet rond te krijgen bij genoeg eigen vermogen maar te weinig inkomsten." "Ik weet niet of andere fruittelers mij als fruitteler zien, met mijn 11 hectare peren en een baan ernaast. Zelf voel ik mij ondernemer in de fruitteelt; ik ga er vol voor om de belangen van fruittelers in Zeeland, Zuid-Holland en Noord-Brabant te behartigen", stelt Van der Meer met klem.

Speerpunten

Het bestuur van NFO-Kring Zeeland Noord-Brabant Zuid-Holland bestaat volledig uit nieuwe gezichten. De komende vijf jaar gaan zij zich

speciaal richten op de volgende speerpunten:

Ten eerste betaalbaar zoet water voor zowel Zeeland als Noord-Brabant, met de nadruk op 'betaalbaar' stelt Van der Meer. "Dat wordt het grote speerpunt voor de fruitteelt in Zeeland. Het Volkerak-Zoommeer blijft gelukkig zoet. Nadenken over zoetwaterbuffers in de Grevelingen en Oosterschelde zal niet alleen betaalbaar zoet water leveren, maar ook betaalbare veiligheid in Zeeland."



Ten tweede arbeid en huisvesting. De extra voorwaarden die hieraan gesteld worden zijn enorm kostprijsverhogend en we hebben het voor de pluk vaak maar over een paar weken per jaar.

Ten derde gewasbeschermingsmiddelen. Deze komen steeds meer ter discussie te staan. Neem bijvoorbeeld de discussie over glyfosaat.

"Het is toch absurd dat mensen een verbod op glyfosaat willen en fruittelers op kosten jagen om de zwartstrook onkruidvrij te houden, terwijl

ze zelf avocado's willen eten die geteeld worden aan de andere kant van de aardbol. En voor die teelt zijn bovendien liters water nodig. Besluitvorming over de toelating van gewasbeschermingsmiddelen moet gedaan worden door wetenschappers en niet door emotionele politici."

Ten vierde schadevergoeding voor faunaschade. "Als de maatschappij vindt dat verjaging niet mag, moet er wel een redelijke vergoeding zijn voor faunaschade."

Als laatste wil Van der Meer nog kwijt: "Er zijn erg veel, goed verdienende handelspartijen in de afzet van fruit actief, maar wij verkopen ons product via veel te veel kanalen aan een handvol eindafnemers. Minder aanbieders geeft betere prijzen voor de fruittelers. Maar hoe? Daar moeten we over nadenken en een voorbeeld nemen aan sectoren waarin dat beter lukt." ●

Weers- omstandigheden beperken productie

ANTON OOSTVEEN, FREELANCE JOURNALIST, FRUITTEELT@NFOFRUIT.NL

De uiteenlopende weersomstandigheden zijn aan de telers in Van Knop tot Oogst niet onopgemerkt voorbij gegaan. In Twente zijn containerplanten bevroren in het koude voorjaar, dat de buitenteelten heeft verlaat. De omslag naar het warme weer speelt ongetwijfeld een rol bij de rui, die bij de bessen wel al voorbij is maar in de kersen nog niet. Die lijken dan wel weer goed aan de maat te komen.

Wim van Rooijen is als eerste van de drie telers begonnen met de oogst van zijn zachtfruit. "Woensdag zijn we begonnen met de Junifer in de tunnels", vertelde hij eind vorige week. Een warm klusje met de zomerse temperaturen, maar daar staat ook wat tegenover. "We krijgen nu mooie prijzen. Alleen vallen de kilo's niet helemaal mee. We zijn begonnen in de koppen en ik verwacht tot 15, misschien 20 juni te kunnen oogsten. Voor Rovada schat ik dat op 5 augustus. Onder de regenkappen hangt Junifer beter. De latere bessen heb ik net hier en daar met een touwtje aanbonden; daar is de rui nu wel voorbij. Die zit bij mij vooral boven in de tros, net na de eerste en tweede bes, terwijl ik bij anderen hoor dat vooral de onderste bessen eraf ruien. Ik denk dat de bessenoogst al met al wel zo'n tien procent tegenvalt, ook al vanwege de uitval door Eutypa."

"Ook bij de kersen zullen de kilo's niet gaan meevallen" vervolgt de teler uit Cothen, midden in het kersengebied langs de Kromme Rijn. Bijna alle kersen hangen enkel, wat dan wel weer mooi dikke kersen oplevert. De pruimen hangen mooi; niet te vol dus niet al te veel werk met dunnen. Terwijl Burlat net begint te kleuren, besteedt de regionale televisie hier al aandacht aan de kersen. 'Waar blijven ze?', wat natuurlijk de vraag versterkt. Ook de horeca, die net weer open is, heeft belangstelling voor de nieuwe kersen. Dat zou je in kunnen vullen met andere kersen. Maar hier in de omgeving is de animo om buitenlandse kersen te verhandelen nihil en de kersen uit de kas zijn te duur."

"Met het weer vallen we zo van het ene in het andere uiterste. Eerst nat en koud, nu warm en droog weer. Maar in de grond is hier nog voldoende vocht aanwezig, zo lees ik af aan m'n watermarks in de bodem. Dat zie je hier ook in de melkveehouderij, waar de tweede snede al weer vlot is gemaaid. Ook in de boomgaard komt het gras snel terug na het maaien. Toch zet ik nu 's morgens even de berekening aan. Dat maakt het klimaat in de boomgaard net even aangener."

Rui afwachten

Jorg Verkuilen uit Heeswijk-Dinther heeft zijn kersen de afgelopen weken onderlangs beregend aanvullend op de fertigatie. "Dat doen we per kraanvak en zo rouleren we langs alle kersen", licht hij toe. "Het klimaat knapt er

wel van op, maar het is niet zo dat je de temperatuur beduidend omlaag brengt. De kappen waren al net voor de bloei gesloten om de nachtvorst te weren. In de loop van deze week zijn de eerste kappen ook aan de zijkant afgesloten. Merchant begint nu te kleuren. Als de kersen beginnen te kleuren, sluiten we de zijkanten af met insectengaas. Daarmee gaan we ook de suzuki-fruitvlieg tegen, maar het wordt er onder de kappen ook warmer door. In de jaren hiervoor was het 's zomers ook heet, maar toen was het al vanaf het voorjaar warm weer. Nu heb je een scherpe overgang van het weer net na de bloei. Dan is het toch maar weer afwachten hoe de kersen daarop reageren, vooral ten aanzien van de rui. Die zet nu sterker door dan verwacht, vooral bij Regina. Nu was dat ras ook rijkelijk gezet, dus kunnen er een paar vanaf vallen. Bij Kordia lijken er genoeg kersen over te blijven."

Bramen bevroren

Wouter Krabbe heeft afgelopen week de folie boven de frambozen aangebracht. Die zijn goed gezet, maar door het koude voorjaar toch enkele weken later dan gepland. "Normaal gesproken zouden we volgende week kunnen plukken", vertelde de teler uit Twente vorige week. "Je moet het maar nemen zoals het komt, deze productie valt tenminste nog in de geplande zomerperiode. Dat gaat bij de bramen dit jaar niet lukken. Die planten hebben de nachtvorst van het afgelopen voorjaar niet overleefd. De afgelopen week hebben we nieuwe geplant, waarvan we de oogst nu in september verwachten. Voor de verwerking maakt dat niet uit. Maar wat we plukken voor de verse consumptie zullen we zelf moeten afzetten. Dat valt na ons hoogseizoen, waarin we ons fruit grotendeels via zelfpluk verkopen. Komend najaar gaan we bramen ook bij wijze van proef in de vollegrond planten. Ik denk dat de struiken daar net wat beter en mooier uitgroeien. De blauwe bes heeft de koude periode goed doorstaan. De bloei is bijna voorbij, de bessen zijn goed gezet en ze groeien ook goed door. Ik verwacht daar over drie tot vier weken de eerste bessen van te plukken. De komende week komt ook het folie over de aardbeien. Daar zitten de eerste bloemen in, zodat we die wel in onze zomerperiode kunnen oogsten." ●



PREVICUR[®]
ENERGY



Pythium

Phytophthora

Valse meeldauw

Voor meer informatie over Previcur Energy,
bezoek **agro.bayer.nl** of vraag ernaar
bij uw lokale distributeur en/of adviseur.

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig.
Lees vóór gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

Handdunning

Door de grote verschillen in Nederland in de ontwikkeling van het gewas, staat op sommige bedrijven de handdunning van Gieser Wildeman op de planning, terwijl andere bedrijven nog wachten op de rui van Conference. Handdunning van zomerrassen appel en Gieser Wildeman is meestal niet de grootste klus; wél moet dit op tijd gebeuren om uiteindelijk goedgekleurde Delcorf te kunnen oogsten. Bovendien hangt de prijs van Gieser Wildeman zeer sterk af van de maat.

Conference had veelal een sterke tot zeer sterke vruchtrui. Er zullen weinig percelen zijn waar het nodig is om het aantal stuks te verminderen. Dit kunnen we dan ook nog doorschuiven naar later.

Op veel bedrijven is er nu tijd om percelen verder op te tuigen door tonkinstokken bij de geplante bomen te bevestigen of jukdraden aan te brengen. De hoogte bepalen van het jukdraadje, is een secuur werkje. Andere werkzaamheden die goed in de zomermaanden kunnen plaatsvinden, zijn het aanbinden van jonge bomen en koppen in de beginjaren.

Fertigatie

Mochten er drogere perioden aanbreken, dan is het goed om nu het watergeefstelsel goed na te kijken, zodat u overal voldoende water kunt geven. Een controleronde is geen overbodige luxe. Met vochtsensoren kunt u de vochttoestand van de bodem goed monitoren, maar toch blijven ook handmatige controles aan te raden wanneer de sensor 30 procent vocht aangeeft. Elke grond heeft een ander moment waarop water geven noodzakelijk wordt om een vitale boom te handhaven.

JORIS WISSE
CENTRALE ADVIESDIENST FRUITTEELT
JCWISSE@CAF.NL

Bacterievuur

Infectie met bacterievuur kan op twee manieren ontstaan, namelijk via bloeseminfectie of via scheutinfectie. Bij bloeseminfectie dringt de bacterie de plant binnen via de stamper en de stijl. Ideale omstandigheden daarvoor zijn temperaturen vanaf 18 °C in combinatie met een luchtvochtigheid van meer dan 60 procent. Deze omstandigheden komen bij de bloei van appel en peer echter nauwelijks voor. Risico op bloeseminfectie is er daardoor vooral bij plantbomen, vooral wanneer met regelmaat wordt beregend. Scheutinfectie kan ook voor bestaande aanplanten risicovol zijn. Hierbij dringt de bacterie de plant binnen via de nog zachte cellen in groeitoppen van de scheuten. Ook wonden die zijn ontstaan door hagel schade, vormen invalspoorten voor de bacterie.

Er zijn twee mogelijkheden om bacterievuur te bestrijden:

1. Blossom Protect (1,5 kg/ha) + BufferProtect (10,5 kg/ha). Werkt op basis van antagonisme. Goede ervaringen zijn opgedaan op in bloei staande gewassen.



*Controleer nu het watergeefstelsel.
Foto: Anton Oostveen*



Foto: NFO

Veel mengingen zijn mogelijk, met uitzondering van Captan, Delan DF, Delan Pro, Dithane, Nimrod, Strobby, Syllit, Steward en koper. Bij toepassing op in bloei staande gewassen, moet de bloembodem goed bedekt worden.

2. Vacciplant (1 ltr/ha). Werkt op basis van plantweerstand en -afweer en dikkere celwanden.

Werkt ook op schurft en meeldauw.

Genoemde middelen hebben alleen een preventieve werking; zet de middelen daarom tijdig in. Pas de middelen gericht toe; leg de focus op percelen met een historie van bacterievuur en/of met plantbomen die vatbaar zijn. Houd bij de bestrijding ook rekening met de gunstige (weers)omstandigheden voor infectie.

FERDY TOLHOEK

CENTRALE ADVIESDIENST FRUITTEELT

FTOLHOEK@CAF.NL

Klein- en steenfruit

Onkruiden

Op veel percelen zijn weer nieuwe onkruiden tot ontwikkeling gekomen. Tegen eenjarige grasachtige onkruiden kunt u Agil 100 EC op basis van propaquizafop inzetten. De veiligheidstermijn tot de oogst bedraagt 30 dagen. Het maximale aantal toepassingen is beperkt. Het grassenmiddel Fusilade Max, op basis van fluazifop-P-butyl, is eenmalig toegelaten in onbedekte teelten kers, pruim, aalbes, kruisbes, en braam- en framboosachtigen. In kleinfruit is de toepassing alleen toegestaan vóór de bloei of ná de oogst tot 1 oktober. Voor steen-

Verwijdering van wortelopslag bij rode bes met een lintenmaaier.

Foto: Heino van Doornspeek, Vlamings BV



fruit (kers en pruim) bedraagt de veiligheidstermijn van dit product tot de oogst 28 dagen. Combineer bovengenoemde producten eventueel met Quick-down voor een bredere onkruidwerking. Gebruik bij de behandeling olie of Squall en een schermkap. Check vóór gebruik van middelen de etikettekst op extra toepassingsvoorwaarden. Veel bedrijven doen inmiddels ervaring op met het machinaal verwijderen van onkruiden en opslag.

In teelten waar glyfosaat toegelaten is (zoals steenfruit), deze vóór 1 juli inzetten om gewasschade te voorkomen. Voor de oogst geldt bij producten op basis van deze actieve stof géén veiligheidstermijn. Voorkom het raken van laag hangende takken. In steenfruit is een beperkt aantal merken toegestaan. Gebruik géén glyfosaat onder jonge fruitbomen.

Overige actualiteiten

* In vroege kersenrassen is ei-afzet door de suzuki-fruitvlieg waargenomen. Tref ook in andere gewassen preventieve maatregelen zoals het gebruik van fijnmazig insectennet en het monitoren van de vol-

wassen vliegen.

* Gebruik uitslagen van bladanalyses, op droge stof of bladsap, voor het bepalen van een gerichte bijbemesting met hoofd- of spoorelementen in uw fruitgewassen;

* Onder andere bladluizen, wol- of dopluizen en cicaden kunnen hinderlijke plakkerige honingdauw op het gewas achterlaten. Gebruik vóór de vorming van roetdauw op vruchten het product Microferm en achterhaal de bron van de honingdauw.

* Neem op tijd maatregelen om vogelschade te voorkomen in uw fruitgewassen. Wissel methoden af, om te voorkomen dat vogels wennen aan de maatregelen.

* Controleer open bloemen bij braam en framboos regelmatig op trips en kevers. Nieuwe scheuten kunnen aangetast worden door schadelijke galmuggen of wantsen.

HEINO VAN DOORNSPEEK

VLAMINGS BV

HEINO.VAN.DOORNSPEEK@VLAMINGS.NL

Ondernemen

Landbouwvrijstelling

De Rekenkamer heeft zich in een rapport zeer kritisch uitgelaten over de landbouwvrijstelling. De regeling heeft geen doelstelling meer en afschaffing met een overgangsregeling moet worden overwogen.

De oorspronkelijke bedoeling van de landbouwvrijstelling is gelijke behandeling van verpachters en landbouwers voor de belastingheffing over de waardevermindering van landbouwgrond. Omdat de verpachters hierover niet betalen, moeten de landbouwers worden vrijgesteld. De Rekenkamer is van mening dat sinds de invoering van box 3 de verpachters (impliciet) ook over de waardevermindering betalen. Daardoor is juist ongelijkheid ontstaan.

Het kabinet moet daarom afschaffing van de landbouwvrijstelling overwegen, met een overgangsregeling, vindt de Rekenkamer. In 2022 staat (opnieuw) een evaluatie van de landbouwvrijstelling gepland. Beoordeeld moet worden of de landbouwvrijstelling een (ander) doel heeft binnen de rest van het beleid van het ministerie van LNV. Veel hangt af van de nieu-

we coalitie en van de evaluatie 2022.

Er zijn ook redenen om de landbouwvrijstelling te laten bestaan. De landbouwvrijstelling kan een rol spelen bij de realisatie van de stikstof-, klimaat- en woningdoelen.

Herwaardering met landbouwvrijstelling

Sinds 2010 is het onrustig rond de landbouwvrijstelling. Veel landbouwers hebben ervoor gekozen hun landbouwgronden binnen de vof (of maatschap, cv) te herwaarderen. Dat kan in sommige gevallen ook met een (eigen) bv. De landbouwgronden komen bij een herwaardering op de balans voor de wevab (waarde bij agrarische bestemming) van dat moment. Eigenlijk wordt op die manier een eigen overgangsregeling gecreëerd. Het is een nuttige mogelijkheid voor landbouwers die het risico van een afschaffing zonder (of met beperkte) overgangsregeling niet willen lopen. Herwaardering van landbouwgronden is, onder voorwaarden, nog steeds mogelijk.

ARNE DE BEER, ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS

ADEBEER@ALFA.NL

NFO

woensdag 7 juli

Algemene ledenvergadering, in combinatie met een Demomiddag Precisiefruitteelt.
Locatie: Proeftuin Randwijk, Lingewal 1, Randwijk. Meer informatie over aanmelden en een eventueel maximum aantal deelnemers volgt.
Aanvang: 10.30 uur tot 12.30 uur, gevolgd door een lunch.

NFO-PRODUCTGROEP HOUTIG KLEINFRUIT- EN STEENFRUIT

woensdag 23 juni

Bijeenkomst voor kersentelers over de nieuwe sorteerlijn en actualiteiten in de kersenteelt. Er kunnen maximaal 30 personen deelnemen aan de bijeenkomst.
Vooraf aanmelden is verplicht, via info@nfofruit.nl.
Locatie: Theo en Erik Vernooij, Groenewoudseweg 18, Cothen.
Aanvang: 19.30 uur.

donderdag 24 juni

Bijeenkomst voor rodebessentelers over gewasverschillen. Er kunnen maximaal 30 personen deelnemen aan de bijeenkomst.
Vooraf aanmelden is verplicht, via info@nfofruit.nl.
Locatie: Terra Vie, Loonse Molenstraat 35, Loon op Zand.
Aanvang: 19.15 uur, verzamelen vanaf 19.00 uur.

DEMOMIDDAG PRECISIEFRUITTEELT

Woensdag 7 juli

NFO en WUR organiseren een Demomiddag Precisiefruitteelt met rondgangen langs verschillende technieken waarmee binnen het project Kennis op Maat Fruit 4.0 ervaring is opgedaan. Startmoment van de rondleidingen is 13.15 en 13.45 uur.
Kijk voor meer informatie en aanmelden op nfofruit.nl

Een agendabericht aanleveren

Organiseert u een bijeenkomst over een fruitteelt-gerelateerd onderwerp? Meld dit dan bij de NFO voor de Fruitteeltagenda op nfofruit.nl. Dit geldt zowel voor NFO-bijeenkomsten als voor beurzen en voorlichtings- of projectbijeenkomsten.

Een agenda-bericht doorgeven kan via de NFO-homepage. Klik op 'Zelf agendaberichten opgeven' onder aan het agendablok. Na indienen wordt uw bericht door de NFO verwerkt en na goedkeuring in de lijst van agendaberichten geplaatst.

NFO-bijeenkomsten worden sowieso op deze pagina in Fruitteelt geplaatst.

colofon

Fruitteelt is het verenigingsorgaan van de Nederlandse Fruitteeltorganisatie. Abonnementen zijn alleen te verkrijgen door leden van de organisatie.
Opzegging: schriftelijk, minstens drie maanden voor het einde van het kalenderjaar. Wijziging bedrijfsgegevens: schriftelijk tot 1 januari.

Adresgegevens

Louis Pasteurlaan 6, 2719 EE Zoetermeer
Telefoon: (079) 368 13 00,
E-mail NFO-secretariaat en ledenadministratie: info@nfofruit.nl,
E-mail redactie: fruitteelt@nfofruit.nl
Website: www.nfofruit.nl,
IBAN NL33 RABO 0200 3013 57

Redactiecommissie

M. Gerritsen, B. den Haan (voorzitter),
D. van Hees, M. Huijsmans,
H. Nooteboom, C. Uijtewaal en
R. van 't Westeinde

Redactie

Martijn Donker (hoofdredacteur)
Caroline van Assche
Petra Kosters

Eindredactie

Marijke van Ewijk
www.vanewijkschrijft.nl

Vormgeving

Richard van Rheenen, Grafisch!OK
info@grafisch-ok.nl



Publicatie met
financiële steun van
Coland Arbeidsmarkt.

Drukkerij

Impressed print & sign, Pijnacker

Advertentie-acquisitie

Bureau Van Vliet, Lucienne Paap
Wateringweg 129, 2031 EG Haarlem
l.paap@bureauvanvliet.com
Telefoon: (023) 571 47 45, Fax: (023) 571 76 80

Uitgever en auteurs verklaren dat Fruitteelt op zorgvuldige wijze en naar beste weten is samengesteld en aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, welke het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie.
Gebruikers van Fruitteelt wordt met nadruk aangeraden deze informatie niet geïsoleerd te gebruiken, maar af te gaan op hun professionele kennis en ervaring. Niets uit deze uitgave mag op enige wijze worden veeleenvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

watertechniek

elektrotechniek

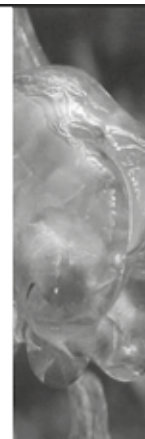
agritechniek

Meeuwse Handelsonderneming bv is al meer dan 50 jaar gespecialiseerd in het leveren van hoogwaardige producten en diensten voor de water-, agri-, en elektrotechniek. Een brede kennis en ervaring binnen de verschillende werkgebieden zorgen voor hoge kwaliteit en een gewenst eindresultaat.



Meeuwse handelsonderneming bv

Albert Plesmanweg 6 - Goes - Tel. 0113-212620
www.meeuwse-goes.com - info@meeuwse-goes.com





ADAMA



**Less is
more...**

Eindelijk een simpele en betrouwbare oplossing om appels en peren te dunnen. Met minder dunuren en meer kwaliteits vruchten in de juiste maat biedt Brevis® veel voordeel aan de telers.

 **VRUCHTDUNNER**

ADAMA.COM

ADAMA Northern Europe B.V. | adama.com |  @adama_NE | Trade Register Amersfoort (NL) No. 33282727

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees vóór gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

TÆGRO, HET BESTE VAN ÉN VOOR DE NATUUR

Natuurlijke bescherming tegen Botrytis
in aardbei was nog nooit zo vanzelfsprekend

Goede werking tegen brede reeks
van schimmels bij lage dosering

Geen residu
door natuurlijke
bescherming

Veilig voor het
gewas, bestuivers
en nuttige insecten

Toepasbaar in gangbare
en residuvrije teelten

Eenvoudig en makkelijk
te gebruiken, uitstekende
afwisselpartner



Biocontrols



syngenta.

Syngenta Crop Protection B.V., Postbus 512, 4600 AM Bergen op Zoom.
Tel. 0164 225 500, www.syngenta.nl.

Syngenta biedt diverse oplossingen die telers helpen hun bedrijfsvoering verantwoord te optimaliseren.
Zie www.syngenta.nl/stewardship

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees voor het gebruik eerst het etiket en de productinformatie.
®/TM Registered Trademark of a Syngenta Group Company.