

VLAAMSE TOEKOMSTSTRATEGIE HARDFRUITSECTOR

Onze Vlaamse hardfruitsector is een sector met een jarenlange traditie, goede reputatie, lekkere en gezonde producten waar we terecht fier op mogen zijn. Tegelijk gaan onze bedrijven door een moeilijke periode die al aansleept sinds 2014. De sector heeft aanzienlijke inspanningen gedaan om alternatieven te zoeken, maar nieuwe afzetmarkten vinden is geen evident proces en vraagt tijd. We moeten ons dus afvragen wat nodig is om de sector duurzame toekomstperspectieven te bieden.

Op basis van overlegmomenten, sectoranalyses en beleidsadviezen in het najaar van 2016, kwamen drie werven tot stand waarmee we de nodige kansen creëren om een duurzame toekomst voor de gehele hardfruitsector in Vlaanderen, uit te bouwen:

WERF 1: KWALITEIT

We zetten ons in binnen- en buitenland in de markt met lekkere en gezonde producten, op maat van de consument. Kwaliteit is hierbij de centrale drijfveer: alle schakels van de keten zetten hun schouders onder een integrale kwaliteitsbenadering want kwaliteit is een totaalconcept met een taak voor eenieder vanaf de boomkweker over de teler, de plukker, de producentorganisatie, de kwaliteitskeurder, de transporteur, de handelaar tot de retail en de consument toe. Onderzoekscentra begeleiden de sector bij de ontwikkeling van nieuwe, rendabele variëteiten. De telers staan open voor innovatieve technieken, nieuwe variëteiten en diversificatie in hun bedrijfsvoering. Zij krijgen hierbij de nodige professionele begeleiding vanuit de onderzoekscentra. De overheid verlegt het accent bij ondersteuning van aanplanten naar deze nieuwe variëteiten. Nicheproducten krijgen meer kansen. De overheid faciliteert de ontsluiting van nieuwe afzetmarkten, de sector investeert. Eén gezamenlijk label dat staat voor een basiskwaliteit kan op termijn zorgen voor uniformiteit over de hele sector heen.

WERF 2: RENDABILITEIT

Rendabiliteit is het uitgangspunt voor duurzaam ondernemerschap. Om het geïnvesteerd kapitaal zo maximaal mogelijk te beschermen, investeren de telers verder in verzekeringen. Producentenorganisaties, de overheid en onderzoekscentra stimuleren en ondersteunen hen hierin. Ook de producentenorganisaties waken over de rendabiliteit, zij breiden de poolverkoop verder uit in Vlaanderen. Iedereen waakt erover om onze producten sterk in de kijker te stellen bij de start van het nieuwe oogstseizoen. We optimaliseren het economische rendement van de sector door kosten te reduceren maar niet in te boeten op kwaliteit. Zo zijn Smart Farming, IPM en innovatieve productverwerking thema's waaraan onderzoekscentra hoge prioriteit geven. De landbouworganisaties hebben bijzondere aandacht voor kennisdeling en het uitwisselen van ervaringen.

WERF 3: ONDERZOEKSAGENDA

Een integrale aanpak op het vlak van onderzoek in de hardfruitsector, is primordiaal om werf 1 en werf 2 te realiseren. Alle Vlaamse fruittelers en alle schakels van de keten zetten samen met de overheid maximaal in op onderzoek rond kwaliteit en rendabiliteit in de ruime zin.

Om deze werven te realiseren, zet de sector samen met de overheid zijn schouders onder concrete acties, die in een constructieve samenwerking aangepakt worden. Voor iedere actie worden één of meerdere sponsors aangeduid (overzicht in bijlage), die in alle transparantie en op neutrale wijze samenwerken met alle betrokken actoren (ook niet-sponsors) om deze actie te realiseren. Er wordt halfjaarlijks een overleg georganiseerd om de realisatie van deze toekomststrategie te monitoren.

Met de ondertekening van deze intentieverklaring scharen alle ketenspelers zich achter deze werven om zo verder te bouwen aan de toekomst van onze fruitsector.

ONDERTEKENAARS:

Minister van Landbouw, Natuur en Omgeving, **Joke Schauvliege**

Voorzitter Boerenbond, **Sonja De Becker**

Voorzitter Algemeen Boerensyndicaat, **Hendrik Vandamme**

Voorzitter Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties, **Rita Demaré**

Voorzitter Belgische Fruitveiling, **Erik Champagne**

Voorzitter BelOrta, **Leo Baestaens**

Voorzitter Green Diamond, **Stefan Devos**

Voorzitter Limburgse Tuinbouwveiling, **Jos Janssens**

Voorzitter New Green, **Tony Derwael**

Voorzitter Reo Veiling, **Rita Demaré**

Voorzitter Coöperatie Hoogstraten, **Dirk Van den Plas**

Voorzitter Fresh Trade Belgium, **Frank van Colenberghe**

Voorzitter Proefcentrum Fruitteelt, **Inge Moors**

Voorzitter Vlaams Centrum voor Bewaring van Tuinbouwproducten, **Erik Champagne**

Werven	Acties	Uitvoerder
Kwaliteit	Integrale kwaliteitsbenadering	Landbouworganisaties
	Integrale benadering optimalisering variëteiten	pcfruit
	Marktprospectie	Vlaamse overheid, VBT, Fresh Trade, PO's
	Kenniscentrum kwaliteit	Praktijkcentra hardfruit
	Diversificatie ondersteunen	pcfruit
Rendabiliteit	Inzetten op risicobeheer	Telers
	Promotie bij nieuwe oogst	VLAM
	Eén fruitlabel	Landbouworganisaties en PO's
	Poolverkoopinnovatie / Diversificatie verkoop	PO's
	Smartfarming	pcfruit
	Begeleiding telers en kennisdeling	Landbouworganisaties
	IPM optimaliseren	pcfruit
	Innovatieve verwerking	ILVO
Onderzoeksagenda	Kenniscentrum kwaliteit	Praktijkcentra hardfruit
	Integrale benadering optimalisering variëteiten	pcfruit
	Diversificatie ondersteunen	pcfruit
	Smartfarming	pcfruit
	IPM optimaliseren	pcfruit
	Innovatieve verwerking	ILVO



WERF 1 KWALITEIT

Integrale kwaliteitsbenadering – landbouworganisaties

De sponsor brengt alle actoren in de keten samen om een invulling te geven aan een basiskwaliteit voor ons hardfruit, dit met het oog op een sterkere marktpositie voor de Vlaamse fruitteelt. Het betreft hier niet de kwaliteit zoals weergegeven door de Europese kwaliteitskaders rond klassificatie van fruit maar een basiskwaliteit die zich kan focussen op diverse, door de keten te bepalen, thema's. Hieraan kan dan een label worden gekoppeld, verbonden aan een lastenboek. Ook de optimalisatie van de variëten (zie hieronder) is essentieel om deze basiskwaliteit te garanderen. Alle actoren van de keten engageren zich om actief mee te werken aan deze basiskwaliteit voor al onze producten die op de markt komen in binnen- en buitenland. Daarbij doen de landbouworganisaties inspanningen om alle telers te overtuigen van deze benadering zodat deze basiskwaliteit voor de ganse Vlaamse fruitteelt er toe bijdraagt dat de hardfruitsector een beter marktpositie verkrijgt.

PO's zijn verantwoordelijk voor hun eigen kwaliteitscontrole en controle bij hun telers, binnen een uniform gehanteerde kwaliteitsnormering en kwaliteitskader op sectorniveau. Dit maakt deel uit van geaccrediteerde en gecontroleerde kwaliteitssystemen. Wat betreft de binnenlandse markt dient ook in overleg getreden te worden met de retail over de kwaliteitsborging in het winkelschap.

Integrale benadering optimalisering variëteiten – pcfruit – Werf 3!

De sponsor zorgt voor meer ondersteuning bij de keuze om te investeren in nieuwe variëteiten en oude percelen te vervangen, zeker voor appels is dit een belangrijke actie om de toekomst te garanderen. Nieuwe rassen testen en producten ontwikkelen op basis van de consumentenvoorkeuren inzake smaak, maat, duurzaamheid, authenticiteit, shelf-life enz. (fork-to-farm-benadering). Aandacht wordt hierbij gegeven aan beleidsondersteuning in deze, onder meer via geregelde actualisatie van de lijst van beloftevolle rassen (VLIF en GMO) via objectieve criteria en via begeleiding van de telers bij de variëteitenkeuze (in functie van perceel en markt/keuze hagelbescherming en irrigatietechnieken). Hierbij wordt onder meer ingezet op overleg met de teler waarbij alle teelttechnische maatregelen die tot een homogener en rendabel product kunnen leiden op het bedrijf worden overlopen om zo het percentage topkwaliteit significant verhogen.

De sponsor gaat de uitdaging aan om de langdurige ontwikkeling en het onderzoek naar nieuwe variëteiten efficiënter te maken. Het is belangrijk om de methoden die de keuze bepalen te versnellen en sneller af te stemmen met de producent en consument. Het is hierbij ook van belang om meer aandacht te hebben voor de locatie en de nieuwe variëteiten op verschillende locaties en bodems te testen. Ook bij het individuele advies aan de telers moet met de bodemkenmerken en eventueel het microklimaat rekening gehouden worden.

Kenniscentrum kwaliteit– praktijkcentra met kennis inzake hardfruit – Werf 3!

Op vlak van kwaliteit van hardfruit is er kennis nodig over de kwaliteit van op het veld tot bij de consument. Zowel pcfruit als VCBT beschikken vandaag reeds over kennis van kwaliteit in deze verse stadia. Het is dan ook essentieel dat ze samen verder die kennis uitdiepen en verbreden en zich samen verder ontwikkelen tot een uniek kenniscentrum rond de kwaliteit van hardfruit. Zij dragen ook bij aan de kennisverspreiding en zorgen voor een bewaking van de kwaliteit.

Marktprospectie – Beleidsdomein LV, VBT, Fresh Trade Belgium en PO's

De sponsors zorgen voor meer afstemming inzake nieuwe afzetmarkten. Marktverkenning is een continu proces dat vandaag belangrijker is dan ooit. Omwille van de hoge kostprijs van het openen van nieuwe markten, dienen weloverwogen keuzes gemaakt te worden, op basis van een risicoanalyse (economische risico's, logistiek, ...). Daarnaast is meer overleg nodig tussen verschillende betrokken overheden. Het Departement Landbouw en Visserij neemt hierin het voortouw. De sponsors streven meer coördinatie na tussen de verschillende inspanningen voor nieuwe exportbestemmingen.

Diversificatie ondersteunen – pcfruit – Werf 3!

De sponsor fungeert als katalysator om diversificatie bij telers en afzet te versnellen. Recent zijn er een aantal interessante ziekteresistente rassen beschikbaar gekomen die kwalitatief sterk genoeg zijn om een behoorlijk marktaandeel te kunnen verwerven. Het telen van dergelijke rassen en het aanpassen van de gewasbescherming vergt versneld onderzoek en demonstratie.

Het aanbod aan bio-fruit is onvoldoende om te voldoen aan de vraag van de consument, er is dus marge om het aandeel van biologische productie te verhogen (onderzoek, rassen, voorlichting, certificatie, VLIF-subsidie beloftevolle bio-rassen, aanplant, promotie). Hieruit blijkt de nood aan een uitbreiding van het aanbod gecertificeerd bio-fruit in Vlaanderen, zodat we de import van bio-fruit uit het buitenland kunnen reduceren. Er is momenteel ook te weinig geschikt bio-fruit dat voldoet aan eisen van de verwerkende industrie.

De huidige consumenten hebben verschillende verwachtingen aangaande de kwaliteit van fruit. Er zijn verschillende wensen. Kunnen niches hierop een antwoord geven om een lekker en verantwoord product te positioneren, waarvoor de consument bereid is naar waarde te betalen? De sponsor gaat na of er onderzoek kan en dient te gebeuren naar wat de consument wil (consumentenpanel, proefwinkel, ...).



WERF 2 RENDABILITEIT

Risicobeheer – telers

De hardfruitteelt wordt in toenemende mate geconfronteerd met een aantal risico's. Risicobeheersing is een breed begrip. Het behelst zowel financiële risico's als natuurlijke risico's in verband met klimaat en plantenziekten en -plagen. Concreet waakt de sponsor erover dat producentenorganisaties een hagelverzekering aanbieden en dat ze hun leden stimuleren om toe te treden. De overheid werkt een brede weersverzekering uit en communiceert over de verschillende mogelijkheden inzake risicobeheer. Zij onderzoekt of het mogelijk is om hogere budgetten toe te laten voor risicopreventie en -management in het kader van de GMO. Ook de onderzoekscentra zetten hierop in via technisch onderzoek.

Promotie bij nieuwe oogst – VLAM

VLAM treedt op als sponsor om tot een gezamenlijke campagne te komen die gericht is op de binnenlandse markt om de nieuwe Vlaamse oogst te ondersteunen.

Eén fruitlabel – landbouworganisaties en PO's

De doelstelling is om op langetermijn vanuit de integrale kwaliteitsbenadering te komen tot één gezamenlijk lastenboek en label die de basis-kwaliteit omvat zoals weergegeven in werf 1. Bovenop deze basiskwaliteit zullen de eigen merken en de clubconcepten van de diverse producentenorganisaties natuurlijk nog steeds zorgen voor extra toegevoegde waarde. De sponsors werken dit verder uit en gaan in overleg met alle spelers binnen de keten. Er wordt op basis van een proefproject nagegaan of de binnen- en buitenlandse markt met hetzelfde label kan benaderd worden.

Innoveren en diversifiëren in verkoopsystemen – PO's

Innovatie en diversificatie in verkoopsystemen is van belang om in te spelen op nieuwe trends in retail en afzet. Daarnaast kan innovatie zorgen voor een beter geplande, meer flexibele en op de vraag afgestemde aanvoer, rekening houdend met de kwaliteit van het fruit en de bewaarkosten. De sponsor engageert zich om – binnen de eigen commerciële strategie – actief op zoek te gaan naar innovatie en diversificatie in verkoop en afzet. Hierbij onderzoekt zij onder meer de opportuniteiten van poolverkoop.

Smartfarming – pcfruit – Werf 3!

Het doel hier is het efficiënter maken van de bedrijfsvoering door gebruik te maken van sensoren, scans en andere detectiemiddelen of methoden, zodat de bedrijfsvoering meer geoptimaliseerd en beheersbaar wordt qua spuittechniek, oogsttijdstip, bemesting, irrigatie, ... Het is van belang om telers van bij aanvang van het traject te betrekken. De sponsor gaat na welke noden en opportuniteiten zich hierbij aandienen, in nauw overleg met de telers, landbouworganisaties en producentenorganisaties.

Begeleiding telers en kennisdeling – Landbouworganisaties

Er is bij de telers een groeiend bewustzijn om meer inzicht te verwerven in de rendabiliteit van hun eigen bedrijf en de nood om inzichten te verwerven in de hun positie t.o.v. andere bedrijven. Er is nood aan de ontwikkeling van een tool om de bedrijfskosten te meten en een instrument (bv.app,website) die rentabiliteit in kaart brengt (vergelijking cijfers tussen bedrijven via open data systeem, met informatietoegang in functie van de eigen input).

De sponsor neemt de nodige initiatieven om meer begeleiding op maat van het bedrijf te bekomen om te bepalen welke bedrijfsstrategie aangewezen is. Dit bevat zowel technische, fiscale, juridische als organisatorische elementen maar kan ook advies over marketing, kwaliteit, rassenkeuze, crisispreventie en risicospreiding betreffen. (Commercieel) advies inzake deze laatste thema's behoort voor de aangesloten producenten tot het werkdomein van de PO's. Bedrijven moeten de mogelijkheid krijgen om een doorlichting (bedrijfsscan) aan te vragen.

IPM optimaliseren – pcfruit – Werf 3!

Het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen (GBM) is mee bepalend voor het imago van de sector. Buurtbewoners in aangrenzende percelen stellen zich soms vragen over mogelijke drift. Daarom is driftreductie zeer belangrijk. GBM vormen bovendien, na personeel, de belangrijkste kost op een fruitteeltbedrijf. In de toekomst zouden GBM minder en efficiënter moeten worden toegediend.

Een goede beheersing van ziekten en plagen is alleen mogelijk door een goede en optimale inzet van alle IPM-mogelijkheden. Enkel een verder doorgedreven IPM-aanpak kan een oplossing bieden voor de toekomstige uitdagingen in de evolutie van gewasbeschermingsmiddelen, beheersing van de ziekte- en plaagdruk, kostprijsbeheersing, imago, ...

Innovatieve verwerking – ILVO – Werf 3!

De sponsor zet in op het intensifiëren van het onderzoek naar de behoeften van de industrie en mogelijke nieuwe afzetpistes. Vervolgens komt ook de technische uitwerking van deze nieuwe verwerkingsvormen tot stand. Daar maakt men er bulksappen of concentraten mee. Het zou goed zijn mochten we lokaal bijkomende uitwegen vinden voor de verwerking van ons fruit, zodat we ons fruit op een andere manier lokaal kunnen verwerken, vermarkten en meerwaarde creëren voor de sector. Van belang hierbij is om dergelijke nieuwe verwerkingstechnologieën/-vormen te kunnen verankeren in Vlaanderen.