

3 juni 2026

12

Fruit teelt

**Het echte verhaal wint,
als je het vertelt**

**Een contract is meer
dan papier**

**'Ik geloof sterk in
precisiefruitteelt'**

nfo



Kunststof voorraadbakken

- Oersterk, strak design, lange levensduur
- Productie in Zuid-Nederland (Helmond)
- Familiebedrijf met ruim 65 jaar ervaring

Contact: Gerald Langerak
Tel.: +31 651 914 888
Website: www.capp-plast.com
E-mail: verkoop@capp-plast.com



CAPTAIN

€ 8.990^{ex.btw}

19 dealers door heel Nederland
 Captain Tractors Nederland
 Transportweg 13
 9363TL Marum
info@captaintractors.nl

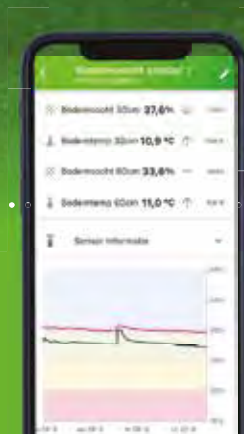
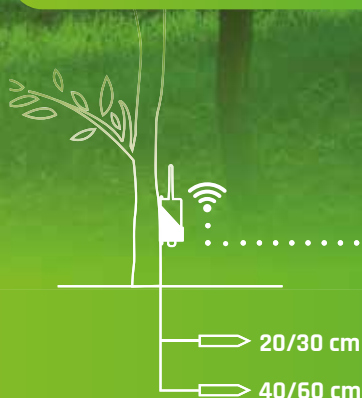
Bel nu: 0594-646243

COMPACT TRACTORS onderdeel van Noord Machines BV



Nog meer controle
over je boomgaard

BODEMVOCHTSENSOR BETROUWBAAR & EENVOUDIG



Alle gegevens
overzichtelijk
in één app!



AL VANAF
€19⁹⁵
 per maand



Meer informatie?

Mail naar info@fruitprotect.nl of bel 06 22 70 09 71
 Of kijk op www.fruitprotect.nl

IN HOUD



6 'We moeten ons verhaal veel beter vertellen'

Bijna een jaar staat John Kusters aan het roer van de NFO. Tijd voor een eerste balans. Wat heeft het voorzitterschap hem gebracht, wat viel tegen en waar moet de sector volgens hem nu echt werk van maken?

8 Sluipwespen voor bestrijding roodpootwants

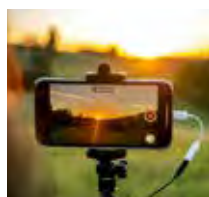
Schadelijke schildwantsen kwamen tot 25 jaar geleden nauwelijks in boomgaarden voor, maar hun aantallen nemen al jaren toe. WUR onderzoekt de mogelijkheden voor bestrijding.



16 'Behoeft op erf loopt vaak vooruit op overheidsbeleid'

Fruittelers hebben te maken met grote uitdagingen. Die vragen veel van de bedrijfsvoering en kunnen ook privé zijn weerslag hebben. Onafhankelijke coaches bieden ondersteuning.

Verder in dit nummer



- 4 Fruitteelt Kort
- 10 Marktzicht
- 12 Koelen geen kwestie van 'instellen en laten draaien'
- 14 Column en berichten NFO
- 19 'Ik geloof sterk in precisiefruitteelt'
- 20 Het echte verhaal wint, als je het vertelt
- 22 Een contract is meer dan papier
- 24 Werkwijzer: Grootfruit; Klein- en steenfruit; Ondernemen
- 27 Agenda

Coverfoto



Telers, bewaarders en installateurs volgden onlangs de cursus Koelen en bewaren, die de FruitAcademy organiseert.

Foto: Mireille Gijsberts, FruitAcademy

Hazelnotendag 2026

De afgelopen jaren is er veel kennis ontwikkeld over hazelnootenteelt in Nederland en is een aantal ondernemers ook gestart met hazelnooten telen. Om kennis over de teelt te delen, organiseert de Hazelnootenwerkgroep op 14 augustus de Hazelnootendag. De dag vindt plaats op het bedrijf van Gaston Michielsens, Damesweg 3 in Rilland. Er is een lezingenprogramma – over bemesting, rassenkeuze, plantmateriaal, ziekten en plagen – door BMS Micro Nutrients, Van Iperen, Herbert Knuppen, Agronuts, Thomas Calle, Instituut voor Landbouw-, Visserij- en Voedingsonderzoek Vlaanderen en pcfruit. ZHE-Trading en Howitec geven demo's van machines voor zwart- en grasstrookbeheer, notensnoei en multifunctionele oogstnetten. Op het bedrijvenplein zijn toeleveranciers aanwezig en kunnen hazelnootcollecties worden beoordeeld. Het programma duurt van 13.00 uur tot 19.30 uur.



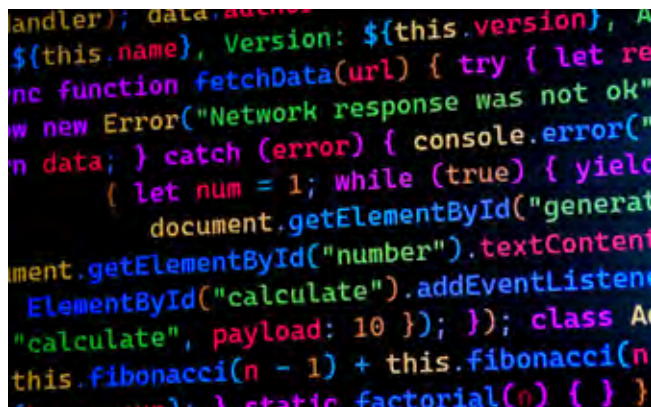
Praktische handvatten om data te delen

De Autoriteit Consument & Markt (ACM) heeft onlangs de Leidraad Data Delen gepubliceerd. De leidraad biedt praktische handvatten aan fabrikanten, leveranciers en verkopers van slimme apparaten en machines, zoals bodemsensoren en spuitmachines. Sinds september 2025 is de Europese Dataverordening van toepassing. Met de leidraad geeft de ACM een toelichting op het onderdeel data delen binnen de Dataverordening. De wet zorgt ervoor dat gebruikers meer controle krijgen over data die worden

gegenereerd door slimme apparaten, zoals auto's en landbouwmachines.

In de leidraad besteedt de ACM onder meer aandacht aan de informatieverplichtingen waar bedrijven aan moeten voldoen en de wijze waarop zij gebruikers toegang moeten geven tot de data uit hun apparaten. Zo moeten bedrijven duidelijk aan gebruikers uitleggen welke gegevens worden verzameld en hoe zij die kunnen raadplegen en opvragen. Ook moeten zij gebruikers kosteloos en op een makkelijke en veilige manier toegang tot de gegevens verstrekken. De verordening bevat daarnaast specifieke voorschriften over het toegestane gebruik van gegevens en de afspraken die partijen onderling mogen maken.

De uitleg van de Dataverordening is nog volop in ontwikkeling. De Europese Commissie zal later dit jaar aanvullende richtlijnen publiceren. Zodra deze beschikbaar zijn, maakt de ACM de leidraad definitief. Daarnaast zal de ACM later dit jaar een leidraad publiceren die specifiek ingaat op de verplichtingen voor cloudaanbieders..



Talrijke hagelbuien veroorzaken schade

In de eerste helft van mei heeft het onstuimige weer op veel bedrijven voor hagelschade gezorgd. Het eerste weekend van mei ontstond op diverse bedrijven in Limburg en Zeeland schade als gevolg van de hagel. Een tiental bedrijven meldde schade bij de OFH. Bij onze zuiderburen leidden de buien tot omvangrijkere schade; tientallen bedrijven, vooral in de omgeving van Sint-Truiden, deden een schade-melding.

Tijdens het Hemelvaartweekend trokken opnieuw talrijke regen- en hagelbuien over ons land. De meeste buien vielen grofweg ten zuidwesten van de lijn Den Helder – Venlo, schetst Gert Jan van Dijk van OFH Agriver. Ook tal van Belgische bedrijven hadden te maken met schade. “De schade varieert van lichte tot forse schade tot bladschade aan toe. Op verschillende bedrijven is het volledige areaal geraakt en er zijn ook bedrijven waar wel twee of drie keer hagel is gevallen. In de meldingen zitten veel Conference-percelen. Hagelschade kan bij Conference enigszins herstellen in natuurlijke verbronzing, maar dat hangt af van de natuurlijke groeiomstandigheden in de komende periode. De getroffen percelen

worden pas richting de oogst getaxeerd. Dan wordt definitief duidelijk hoe groot de schade is”, licht Van Dijk toe.



Vroege hagelschade in een eerder jaar.

Foto: NFO

Pink Lady blijft Australisch appelsegment aanvoeren

In Australië lagen de gemiddelde verkoopprijzen van appels in 2025 ruim 13 procent boven het gemiddelde van 2024. De gemiddelde verkoopprijs bedroeg \$ 4,56/kg (€ 2,80), het hoogste niveau dat Apple and Pear Australia Limitid (APAL) de afgelopen jaren registreerde.

Hoewel de APAL-prognose van februari 2025 oorspronkelijk een grotere oogst voorspelde, zorgde de hitte aan het einde van het seizoen voor een lagere verkoopbare opbrengst, met name bij latere rassen. Hierdoor daalden de verkoopvolumes. De hogere verkoopprijs compenseerde dit echter ruimschoots.

De totale waarde van de Australische appeloogst steeg in 2025 met ruim 65 miljoen Australische dollar (40 miljoen euro) naar iets meer dan 700 miljoen Australische dollar (430 miljoen euro). Daarmee wordt de stijgende waarden-trend die sinds 2022 te zien is, voortgezet.

Een belangrijke aanjager van de waardegroei in 2025 waren de in eigen land verkochte Pink Lady-appels. Ook clubrassen, waaronder Kanzi en Jazz, droegen bij aan de stijging van de verkoopwaarde. Granny Smith droeg eveneens, zij het beperkt, bij aan de waarde-stijging. Opvallend daarbij is dat dat bij Pink Lady en Granny Smith gebeurde ondanks een volumevermindering. Niet alle appelrassen deelden mee in de waarde-stijging. De waarde en het volume van Royal Gala daalden in 2025.

Voor 2026 verwacht APAL een vergelijkbare oogst als in 2025, waarbij de hitte aan het einde van het seizoen opnieuw een belangrijke variabele is. Als het aanbod krap blijft, kunnen de detailhandels-prijzen hoog blijven. Dit zal echter sterk afhangen van de beschikbaarheid en concurrentiekracht van andere gangbare fruitsoorten zoals bessen en bananen gedurende het hele jaar.

'We moeten ons verhaal **veel beter vertellen**'

Bijna een jaar staat John Kusters aan het roer van de NFO. Tijd voor een eerste balans. Wat heeft het voorzitterschap hem gebracht, wat viel tegen en waar moet de sector volgens hem nu echt werk van maken?

CAROLINE VAN ASSCHE, CVASSCHE@NFOFRUIT.NL

Toen John Kusters vorig jaar op 10 juli begon, stond één ding voorop: de organisatie begrijpen. "Ik heb letterlijk tekeningen gemaakt met lijntjes: wie heeft waar contact, hoe lopen verbindingen en waar juist niet?" Het visualiseren van de organisatie hielp hem om snel overzicht te krijgen. Daarnaast zocht hij bewust de mensen op. "Ik ben op kantoor geweest, heb iedereen gesproken en samen met de nieuwe directeur gekeken naar de structuur: hoe zetten we de organisatie toekomstgericht neer?"

Ook in het bestuur ging dat niet vanzelf. "Daar werd ik eerlijk gezegd een beetje koud ingegooid. Na twee vergaderingen met de vorige interim voorzitter stond ik er zelf voor." Inmiddels staat er volgens hem een stevig team. De bezetting in de kringen is aangevuld en dat staat nu goed.

Een belangrijk doel was het herstellen en versterken van vertrouwen. Volgens Kusters is daar vooruitgang in geboekt. "Ik heb het gevoel dat er rust is gekomen in de organisatie en dat telers weer vertrouwen hebben dat we goed bezig zijn met de belangenbehartiging."

Dat vertrouwen hangt ook samen met zijn persoonlijke achtergrond. Kusters kent de sector van meerdere kanten: als teler, adviseur en vanuit de toelevering. "Ik ben breed georiënteerd. Dat helpt om de taal van verschillende partijen te spreken." Hij zocht het contact met leden vooral via bijeenkomsten. Zijn eerste publieke optreden was op de Noord-Hollandse Fruitteeltdag. "Dat viel mee. Mensen zijn kritisch, maar wel constructief."



John Kusters: 'Van handel tot toeleveranciers en adviseurs: iedereen heeft belang bij een sterke sector.'

Foto: NFO

Eyeopener

In gesprekken met politici en andere partijen viel Kusters iets op: het gebrek aan kennis over de fruitteelt. "Er zijn mensen die denken dat je een teelt in vier jaar kunt wisselen. Maar een appelboom staat vijftien jaar, een perenboom dertig jaar." Zelfs bij kennisinstellingen zag hij dat terug. Tijdens een bijeenkomst op Wageningen University & Research merkte hij dat onderzoekers



*De sector moet haar verhaal beter vertellen. Daar zijn bijvoorbeeld De Fruitigste dagen heel geschikt voor.
Foto: Maaike Appels*

onvoldoende zicht hadden op de lange termijn van fruitteelt. "Dat was wel een eyeopener. Dan denk je: hoe kan dat?" Voor Kusters is de conclusie helder: de sector moet haar verhaal beter vertellen. "Wat we doen en waarom we dat zo doen, dat moeten we actiever laten zien. Daar zijn bijvoorbeeld De Fruitigste dagen heel geschikt voor."

Een concreet resultaat uit het eerste jaar is de oprichting van de taskforce plantgezondheid. Die komt wettelijk bij elkaar en pakt zowel korte- als lange-termijnvraagstukken op. De onderwerpen lopen breed uiteen: van toelatingen van middelen tot gebiedsinrichting en toekomstige regelgeving. Ook denkt de taskforce mee over het nieuwe convenant gewasbescherming. Kusters noemt dit een belangrijke stap. "We zitten er nu kort op en kunnen sneller schakelen. Dat is nodig, want er verandert veel."

In het eerste jaar voorzitterschap ging niet alles vanzelf. Kusters moest wennen aan de impact van zijn rol. "Wat ik zeg als voorzitter wordt zwaar gewogen. Daar moet ik echt rekening mee houden." Vooral richting leden is dat belangrijk. Uitspraken blijven hangen en worden soms letterlijk teruggehaald. "Dan moet ik goed oppassen hoe ik dingen formuleer."

Daarnaast merkte Kusters dat zijn directe stijl niet overal meteen goed werd begrepen. "In mijn eigen regio weten mensen hoe ik dingen bedoel. In de rest van het land moesten sommigen daar nog even aan wennen." Dat bleek ook bij een column waarin hij telers opriep 'in de spiegel te kijken'. Die zorgde voor reacties, vooral omdat hij het stuk ook op social media deelde. "Maar het heeft wel mensen aan het denken gezet. En dat is wat ik wil bereiken."

Voorzitter ben je altijd

Het voorzitterschap vraagt bovendien meer tijd dan de officiële twee dagen per week doen vermoeden. "Je staat eigenlijk 24 uur per dag 'aan'. De agenda wordt voor een groot deel door anderen bepaald." Dat heeft gevolgen voor zijn eigen fruitteeltbedrijf in Dreumel. Werkzaamheden moeten soms worden verschoven of anders worden georganiseerd. Toch blijft hij bewust zelf betrokken bij de teelt. "Ik spuit bijvoorbeeld zelf, omdat ik anders te weinig in mijn boomgaard kom. Dan mis ik signalen in mijn eigen perceel of blijven dingen liggen." Die praktijkervaring neemt hij ook mee in zijn boodschap aan telers: houd zelf regie en blijf kritisch op je bedrijf.

Vooruitkijkend ziet Kusters een duidelijke opgave voor de sector: samenwerken in de hele keten. Centraal daarin staat de discussie over een Algemeen Verbindend Verklaring (AVV): gaan telers gezamenlijk investeren in de toekomst van de fruitteelt? "Die vraag is niet alleen relevant voor telers, maar voor de hele keten. Van handel tot toeleveranciers en adviseurs: iedereen heeft belang bij een sterke sector." Hij benadrukt daarin de onderlinge afhankelijkheid. "Als er geen markt is, is er ook geen bedrijf. We hebben elkaar nodig."

De komende periode wil de NFO die boodschap breed uitdragen via bijeenkomsten en gesprekken in de sector. Dat moet leiden tot meer gezamenlijke inzet en investeringen. "Het is spannend, maar het moet wel. Anders redden we het op termijn niet." Belangrijk uitgangspunt voor een investeringsfonds is dat de telers aan het roer staan van een dergelijk fonds. ●

Sluipwespen voor bestrijding roodpootwants

Schadelijke schildwantsen kwamen tot 25 jaar geleden nauwelijks in boomgaarden voor, maar hun aantallen nemen al jaren toe. WUR onderzoekt de mogelijkheden voor bestrijding. Eiparasieten bieden perspectief, al zijn er nog wel wat hordes te nemen.

KARIN WINKLER EN HERMAN HELSEN, WAGENINGEN UNIVERSITY & RESEARCH, KARIN.WINKLER@WUR.NL

Schildwantsen veroorzaken steeds vaker schade in Nederlandse boomgaarden. Vooral de roodpootwants (*Pentatoma rufipes*) neemt de laatste jaren toe. Chemische bestrijding is lastig en vraagt meestal om breedwerkende middelen. Daarom onderzoekt WUR de mogelijkheden voor biologische bestrijding met eiparasitaire sluipwespen.

In het verleden speelden schildwantsen nauwelijks een rol in Nederlandse boomgaarden, in de oudere fruitteelthandboeken komen ze niet voor. Dat beeld is in de afgelopen decennia veranderd. Naast de uit Azië afkomstige bruingemarmerde schildwants (*Halyomorpha halys*) hebben verschillende Europese schildwantssoorten hun verspreidingsgebied naar het noorden uitgebreid en worden hier nu algemeen aangetroffen. De belangrijkste oorzaak is waarschijnlijk het opwarmen-

de klimaat. Internationaal geldt de bruingemarmerde schildwants als de belangrijkste schadelijke soort. In Nederland en de omringende landen veroorzaakt momenteel vooral de roodpootwants schade in fruitteelt. Ook de grauwe schildwants (*Rhapigaster nebulosa*) kan schade veroorzaken, al is die soort doorgaans minder schadelijk. De verschillende soorten hebben een heel verschillende levenscyclus.

Bestrijding roodpootwants

Om een beeld te krijgen van de eiparasieten die van nature in Nederlandse boomgaarden voorkomen, werden schildwantsen in het laboratorium gehouden om eieren te produceren. De eileggers werden vervolgens enkele dagen in boomgaarden uitgezet en daarna onderzocht op parasitering door wilde sluipwespen. Daarbij werden verschillende soorten eiparasieten gevonden. De belangrijkste soort was *Trissolcus cultratus*: een inheemse sluipwesp van ongeveer anderhalve millimeter groot. De soort werd in boomgaarden verspreid over het land aangetroffen. Ook elders in Europa komt deze sluipwesp algemeen voor in boomgaarden. Dat maakt de soort interessant als mogelijk biologisch bestrijdingsmiddel. Duitse proeven lieten zien dat uitzettingen van *T. cultratus* het aantal roodpootwantsen en de bijbehorende schade met 50 tot 88% konden verminderen. Er liggen echter nog belangrijke uitdagingen voordat praktische toepassing mogelijk is. De sluipwesp kan alleen worden vermeerderd op eieren van schildwantsen, waardoor ook daarvan een massaweek nodig is. De roodpootwants zelf is daarvoor ongeschikt: de soort



Vooraf de roodpootwants komt steeds vaker voor in Nederlandse boomgaarden.

Foto: Ab Baas

heeft slechts één generatie per jaar en laat zich in gevangenschap nauwelijks vermeerderen. Daarom lopen momenteel proeven met eieren van andere wantsensoorten die mogelijk geschikt zijn voor de kweek van de sluipwesp. Overigens blijkt *T. cultratus* ook eieren van de grauwe schildwants te kunnen parasiteren.

Bruingemarmerde schildwants

Ondanks de snelle opmars van de bruingemarmerde schildwants, is in Nederlandse boomgaarden tot nu toe nauwelijks schade vastgesteld. De soort komt inmiddels wel algemeen voor op een groot aantal plantensoorten. Sinds 2022 is het aantal meldingen van burgers op waarneming.nl jaarlijks ongeveer verdubbeld, en ook in 2025 zette die toename door. De meeste waarnemingen komen uit het zuidoosten van Nederland.

Hoe de situatie zich de komende jaren ontwikkelt, is moeilijk te voorspellen. Daarom monitort WUR in een reeks boomgaarden – van Zuid- tot Noord-Nederland – de aanwezigheid van de wants met feromoonvallen. Het aggregatieferomoon in deze vallen lokt zowel mannetjes als vrouwtjes over een afstand van enkele tientallen meters.

In iedere boomgaard hangen twee vallen: één bij een trompetboom (*Catalpa*) en één in een fruitperceel. De



De sluipwesp Trissolcus cultratus op eieren van de bruingemarmerde schildwants.

Foto: Herman Helsen

trompetboom is een bekende waardplant van de bruingemarmerde schildwants. Onderzocht wordt of deze bomen geschikt zijn om de aanwezigheid van de wants vroegtijdig op fruitbedrijven vast te stellen.

In 2025 werden alleen in boomgaarden in Zuid-Limburg enkele bruingemarmerde schildwantsen gevangen.

Een duidelijk verschil tussen vallen bij *Catalpa* of in het perceel werd nog niet vastgesteld. De monitoring gaat ook in 2026 door. ●

LEVENSCYCLUS SCHILDWANTSEN IN BOOMGAARDEN

Volwassen dieren (imago's) van de **bruingemarmerde schildwants** overwinteren op beschutte plekken en worden in het voorjaar actief. Vanaf mei leggen de wijfjes eieren, met een doorlopende eileg tot in september. Jonge nimfen verschijnen de hele zomer en doorlopen vijf stadia. In warme gebieden kunnen meerdere generaties per jaar ontstaan, maar in Nederland ontwikkelt zich maar één generatie, met soms een gedeeltelijke tweede.

Ook de **grauwe schildwants** overwintert als volwassen dier. De wijfjes leggen alleen in het voorjaar eitjes. Deze worden op houtige structuren zoals takken en schors, maar ook op steunpalen gelegd. De soort heeft één generatie per jaar.

De levenscyclus van de **roodpootwants** is anders. Eileg vindt plaats in augustus en september, en het zijn de nimfen die in het tweede stadium in de boomgaard overwinteren. Ze worden in het vroege voorjaar actief en doen de meeste schade kort na de bloei. De volwassen dieren verschijnen weer vanaf juni. De roodpootwants heeft één generatie per jaar.



Meer Conference naar Polen

Bij de export van Conference is in mei een verschuiving opgetreden. De verkopen naar Zuid-Europa, en dan met name naar Italië, zijn wat afgenomen. Het is niet duidelijk wat daar de oorzaak van is. Wellicht speelt het groeiende aanbod van verschillende soorten zomerfruit een rol, misschien ook de import vanuit het zuidelijk halfrond, hoewel dat gezien de hogere prijzen niet voor de hand ligt. Daarentegen hebben importeurs in Polen meer Conference afgenomen. Die stellen hoge eisen aan de kwaliteit. Bij twijfel niet aankopen, zo luidt het adagium. Daar stellen ze dan wel een bovengemiddelde prijs tegenover. Per saldo ligt de verkoop van Conference redelijk op schema om de voorraden voor de nieuwe oogst te hebben verkocht. Dat is bij appel minder vanzelfsprekend. De situatie is voor Elstar onveranderd waarbij menig een zijn eigen uitweg

zoekt. Dat gebeurt door zelf weer te gaan sorteren of dat te laten doen en de partij vervolgens op de markt te brengen. Dat doet de prijsvorming geen goed en maakt de verkoop er niet makkelijker op. Wanneer de Elstar is verkocht, schept dat ruimte voor Jonagold, waarvan de kwaliteit dat over het algemeen ook toelaat. Misschien zelfs biedt de mogelijk kleinere oogst in Polen meer ruimte in de overgang naar het nieuwe seizoen. Misschien ook is dat ijdele hoop; je weet het pas als de rui straks in juni voorbij is.



ARNOLD WAKKER
SERVICE2FRUIT
M.M.V. ANTON OOSTVEEN

Verkopen in Duitsland lopen elke maand verder achter

De laatste Elstar is in Duitsland op z'n vroegst in juli verkocht. Daarna is het nog een hele opgave om de anderhalf maal zo grote voorraad Jonagold voor het nieuwe seizoen te verkopen. Met 67 miljoen kilo is de voorraad Jonagold nog enigszins te overzien. Van vrijwel alle andere rassen zijn de voorraadcijfers per 1 mei 2026 een veelvoud van die in de voorgaande jaren. Het is de vraag of alle Elstar tot in juli voldoende van kwaliteit blijft.

Per 1 mei bedraagt de voorraad 29 miljoen kilo, vrijwel drie maal zo groot als een jaar geleden. 'Maand na maand neemt het verschil van de voorraad ten opzichte van die van voorgaande jaren toe. Dit ondanks alle inspanningen om de verkoop te stimuleren', analyseert het Duitse AML. Blijkbaar speelt ook de tegenvallende vraag naar appels een grote rol. Al met al omvat de totale appelvoorraad in Duitsland per 1 mei 166 miljoen kilo. Dat is het dubbele van beide voorgaande jaren. Ook de gezamenlijke nieuwe rassen, veelal clubrassen, vertonen eenzelfde beeld. Daarvan is de voorraad per 1 mei 32 miljoen kilo: ruim drie maal zoveel als vorig jaar.





'Een handje zomer' stimuleert verkoop zachtfruit

De meerderheid van de doelgroep van 18 tot 35 jaar geeft aan dat de campagne 'Een handje zomer' daadwerkelijk aanzet tot het aankopen van zachtfruit. In Nederland antwoordde 51% positief op deze vraag, in België en Duitsland was dat 64% en 65%, zo blijkt uit een terugblik op het eerste jaar van de campagne door het GroentenFruit Huis. Deze drie landen vormen het belangrijkste verkoopgebied voor Nederlands zachtfruit. In dat eerste jaar verkochten de supermarkten in Nederland 5% meer zachtfruit. Bij aardbeien was de stijging 7% en ook van blauwe bessen en bramen is meer verkocht. De verkoop van frambozen en rode bessen viel iets lager uit. Opvallend is ook de inzet van vloerstickers in filialen van Spar, die direct tot meer verkoop van zachtfruit leidden.

Online verkopen groeien verder

De online supermarkt Crisp is voor de derde maal verkozen tot de beste supermarkt in deze categorie. Picnic, bekend van de kleine bestelautootjes, behaalde de tweede plaats. Zeker zo opmerkelijk is de derde plek, zo blijkt uit de verslaglegging in Distrifood over dit onderzoek door Yougov. Deze plek heeft Plus overgenomen van Albert Heijn. Die behaalde net zoveel punten als vorig jaar, terwijl Plus zich verbeterde. Uit het onderzoek blijkt dat het aandeel van online supermarkten verder is gegroeid naar

8,4%. Dat komt omdat bestaande klanten meer en vaker digitaal bestellen. Het percentage huishoudens dat digitaal levensmiddelen inkoopt, is gestegen van 35% naar 40%. De helft van hen koopt digitaal bij een andere keten dan waar ze fysiek hun boodschappen doen. RaboResearch, de onderzoeksafdeling van de Rabobank, verwacht dat het marktaandeel van online boodschappen doen de komende jaren verder groeit naar tien procent. Deze groei is weliswaar niet meer zo sterk als in de afgelopen jaren, maar wel drie tot vier maal groter dan de gehele retailmarkt. Toch is het allerminst

vanzelfsprekend en in ieder geval een kwestie van een lange adem, voordat online verkopen niet meer verlieslatend zijn. De onderzoekers van RaboResearch voorzien dan ook een verschuiving in de

retail. Zij noemen schaalgrootte en consumentendichtheid cruciaal, maar zeker geen garantie. Ook de automatisering speelt een grote rol. Daarom zullen een aantal supermarkten weer stoppen met zelf online verkopen en wellicht gaan samenwerken met bezorgdiensten. In Nederland realiseren de vier groot-



ste online aanbieders zo'n negentig procent van de markt. In Duitsland is dat nagenoeg honderd procent, in andere Europese landen zo'n tachtig procent. In Nederland hebben de vier grootste retailers gezamenlijk wel het grootste marktaandeel in vergelijking met andere Europese landen. Als het marktaandeel van de online verkopen stijgt, zal dat van de fysieke verkopen dalen. Dat heeft gevolgen voor de filialen van de supermarkten, die hoogstwaarschijnlijk niet allemaal open zullen blijven.

Koelen geen kwestie van 'instellen en laten draaien'

Koelen en bewaren is niet iets wat je op de automatische piloot doet. Zoveel wordt wel duidelijk tijdens de cursus Koelen en bewaren, die de FruitAcademy organiseert. Verschillende deelnemers vertellen waarom zij de cursus onlangs volgden.

MIREILLE GIJSBERTS, INFO@FRUITACADEMY.NL

De cursus Koelen en bewaren vond onlangs plaats op de Fruit Tech Campus in Geldermalsen. De groep cursisten bestond uit zowel telers, bewaarders als installateurs. De deelnemers leerden tijdens de cursus vooral scherper te kijken naar het gehele proces van koelen en bewaren.

Ahmed Adawey werkt bij groothandel Koornstra & Co. Voor hem was vooral het effect van kleine verschillen in temperatuur en

luchtcirculatie een eyeopener. Onderdeel van de cursus was ook een excursie; daar zag hij hoe groot de impact van instellingen en celmanagement is op de uiteindelijke productkwaliteit. Nathan Mostert, die werkt bij koelhuis Nedcool, beaamt dat: "De invloed van kleine temperatuur- en zuurstofverschillen op productkwaliteit viel echt op."

Scherp zijn op instellingen, klinkt logisch, maar in de dagelijkse praktijk

verdwijnt die scherpte snel. Zeker als systemen eenmaal draaien. Cursusleider Frank van de Geijn van Fruit Bewaring & Advies ziet dat ook in de praktijk. "Bewaarders weten steeds beter waarom zij uitval moeten beperken. Maar koelen blijft mensenwerk; een foutje is zo gemaakt, zeker als je de bewaarbaarheid van een partij niet goed inschat. Dat is ook de uitdaging, want fouten tikken direct door in het resultaat."



Cursusleider is Frank van de Geijn van Fruit Bewaring & Advies.

Foto's: Mireille Gijsberts, FruitAcademy

De cursus zet deelnemers aan om automatiseren los te laten. Vaar niet uitsluitend op je ervaring, maar blijf monitoren en bijsturen. Ahmed Adawey hierover: "Ik ben echt kritischer geworden, vooral op het sneller terugkoelen na inslag en het monitoren van condities in de cel. Ook haal ik meer informatie uit grafieken dan voorheen." Nathan Mostert vult aan: "Ik gebruik data bewuster en kijk scherper naar verschillen tussen partijen."



Begrip voor elkaars rol

Wat de cursus Koelen en bewaren ook sterk maakt, is de samenstelling van de groepen. De cursisten hebben vaak diverse achtergronden; dat levert interessante discussies op. Leon van Leeuwen is installateur bij IVL Bedrijfskoeling. Hij vertelt: "Ik begrijp door de cursus beter waar telers tegenaanlopen. Dat maakt samenwerken een stuk gemakkelijker."

Tijdens de excursie werd duidelijk hoe verschillend bedrijven omgaan met bewaring. Er is niet één systeem of aanpak die altijd de beste is. Ammoniak, CO₂ of propaan/glycol: het draait om de toepassing en wat dat doet met het product. Daarnaast is energieverbruik een belangrijk aspect: met een kleine aanpassing in de instellingen, kun je soms veel energie besparen zonder gevolgen voor de kwaliteit van het product.

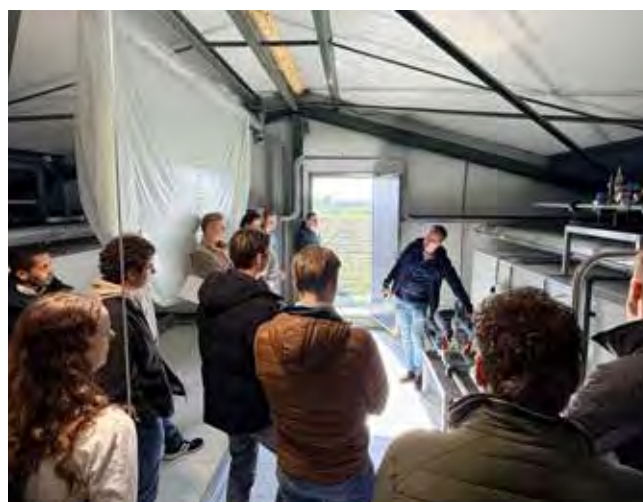
Een van de lastigste onderdelen van het 'bewaarkvak' blijft het herkennen van kwaliteitsproblemen. Frank van de Geijn: "Je ziet een afwijking aan het product, maar waar is die ontstaan? Tijdens de teelt, de oogst of de bewaring? Dat zijn complexe vragen. Tijdens de cursus leer je informatie te analyseren om betrouwbare conclusies te trekken."

Kennis binnen de bedrijven

Waar de cursus Koelen en bewaren ook aandacht aan besteedt, is de kennis en de ervaring die mensen binnen het bedrijf hebben over het vak. Nieuwe medewerkers moeten zich die praktijkkennis eigen maken en

begrijpen waarom bepaalde keuzes gemaakt worden. Tessa Westerhuis van Fruitteeltbedrijf Kavelaars volgde de cursus vanuit die invalshoek: "Wat mij vooral opviel, is hoe complex het koelen van groente en fruit is. Iedere partij en iedere installatie is anders; je kunt dus niet zomaar een bepaalde instelling toepassen en verwachten dat het dan wel goedkomt. Je moet altijd kritisch blijven kijken naar zowel de waardes die de installatie aangeeft als handmetingen en het fruit zelf."

Tessa Westerhuis heeft zelf geen achtergrond in de fruitteelt. Zij vertelt dat zij het geleerde direct gaat toepassen op het bedrijf waar zij werkt. "Ik begrijp nu beter waarom we bijvoorbeeld bevochtigen, de bovenste kisten afdekken of de kisten zo stapelen dat je een ideale luchtstroom creëert. Voor mijn vriend en mijn schoonvader logisch omdat ze al jaren in de fruitteelt zitten, maar voor mij als leek is deze basiskennis heel waardevol." Juist ook vanwege die basiskennis over koelen en technische installaties, had zij zich aangemeld voor de cursus. "De cursus leek mij een mooi startpunt om in de praktijk meer te gaan leren over koelen en onze eigen koeling, zodat ik die dagelijkse activiteiten kan overnemen van mijn schoonvader als hij met pensioen gaat." De cursus bevestigt wat in de praktijk al langer bekend is: bewaren is geen sluitstuk van de teelt, maar een vak apart. Het vraagt elke dag opnieuw aandacht, kennis en discipline. Of zoals Frank van de Geijn het samenvat: "Koelen doe je niet op de automatische piloot." ●



DEZE CURSUS OOK VOLGEN?

Goed om te weten: de cursus Koelen en bewaren krijgt een vervolg! De cursus omvat zes bijeenkomsten inclusief een excursie. Heb je interesse of wil je je al aanmelden? Neem dan contact op met de FruitAcademy via info@fruitacademy.nl.

Voor deze cursus is een tegemoetkoming mogelijk via Colland, die kan oplopen tot circa 85% van de cursusprijs. Daarmee blijft investeren in kennis over bewaring ook financieel goed te overzien.

Bedrijfsopvolging is meer dan alleen cijfers

Bijna twintig bedrijfsopvolgers en -overdragers kwamen op woensdag 20 mei samen voor een inspirerende bijeenkomst over bedrijfsopvolging binnen familiebedrijven in de fruitteelt. Dit onderwerp gaat verder dan cijfers en contracten: juist de gesprekken, verwachtingen en onderlinge relaties stonden centraal tijdens de sessie, die plaatsvond op de Fruit Tech Campus in Geldermalsen.

Gedurende de bijeenkomst werd al snel duidelijk hoe belangrijk goede communicatie is in het overnameproces. Het advies dat meerdere keren terugkwam: blijf met elkaar in gesprek en wees duidelijk en transparant over wat je wel en niet wilt. Dit tijdig uitspreken, kan misverstanden en spanningen op een later moment voorkomen. Ook de verandering van rollen

kreeg veel aandacht. Een overdrager die stap voor stap loslaat en een opvolger die juist steeds meer verantwoordelijkheid neemt, dat vraagt aan beide kanten om bewustzijn en aanpassingsvermogen.

Enkele praktijkverhalen brachten een en ander tot leven. Albert van Zuilen deelde zijn ervaring als overdrager en Maarten Gerritsen vertelde over zijn ervaringen als overnemer. Hun verhalen maakten duidelijk dat bedrijfsopvolging tijd kost en dat momenten die spanningen opleveren erbij horen. Beiden benadrukten bovendien dat externe begeleiding kan helpen om op tafel te krijgen wat er écht speelt binnen de familie en het bedrijf.

Wat deze bijeenkomst extra waardevol maakte, was dat deelnemers – onder leiding van Emile Langerak en Patricia Hoogervorst van de Ondernemerschap Academy – in kleine groepen met elkaar in gesprek gingen. Er werden volop tips en ervaringen uitgewisseld en opvolgers en overdragers leerden elkaars perspectief beter begrijpen. Zo werd duidelijk dat overdragers vaak zoeken naar een goede balans: zij willen hun kinderen een gezonde start geven zonder te zware financiële lasten, terwijl een goed pensioen voor henzelf ook belangrijk is. Tegelijkertijd gaven opvolgers aan dat zij het belangrijk vinden dat hun ouders na een leven van hard werken een zorgeloze financiële toekomst hebben.

PATRICIA HOOGERVORST,
ONDERNEMERSCHAP ACADEMY
FRUITTEELT@NFOFRUIT.NL



Foto: Ondernemerschap Academy

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP?

Wil jij in de nabije toekomst werk maken van jouw bedrijfsoverdracht? Dan is dit hét moment om door te pakken. Deze zomer of dit najaar kun je met subsidie van Colland Arbeidsmarkt deelnemen aan het programma 'Bedrijfsopvolging van het (familie) bedrijf'.

De investering bedraagt normaal € 1.995 (excl. btw) en is inclusief drie bijeenkomsten, twee individuele sessies, trainingsmateriaal en locatie- en catering-

kosten. Voor deelnemers uit de fruitsector is er echter een aantrekkelijke subsidie beschikbaar, waardoor deelname ongeveer € 800 kost.

Scan de QR-code voor meer informatie of voor een vrijblijvende optie.





De jonge teler hoort erbij!

Als perenteler zie ik dagelijks hoe snel onze sector verandert. Klimaat, arbeid, de markt en maatschappelijke druk vragen om keuzes die verder gaan dan het eigen erf. Als fruitteler ben je nooit alleen bezig met je bedrijf, maar ook met wat er in de sector gebeurt.

De NFO is daarbij één van de plekken waar die ontwikkelingen samenkomen. Binnen dat netwerk hoor je wat er speelt, kun je meedenken en je blik verbreden. De NFO is geen vergaderclub, maar een plek waar beleid wordt beïnvloed, kennis wordt gedeeld en de stem van de praktijk richting geeft aan de toekomst van de fruitteelt.

Maar dat werkt alleen goed als ook jonge telers actief meedoen. Beslissingen worden dan immers ook genomen vanuit het perspectief van de volgende generatie. Want juist die jonge generatie krijgt te maken met de langste adem: investeringen, bedrijfsontwikkeling en continuïteit.

Actief zijn binnen de NFO betekent dat je meedenkt over de koers van de sector. Hoe houden we de teelt in Nederland toekomstbestendig? Hoe gaan we om met regelgeving, arbeid en innovatie? En hoe zorgen we dat er ruimte blijft om te ondernemen?

Daarnaast levert het je iets op wat vaak lastig te organiseren is op je eigen erf: een breder netwerk en inzicht in hoe beslissingen tot stand komen. Je kijkt automatisch verder dan je eigen bedrijf. De toekomst van de fruitteelt wordt niet alleen in de boomgaard bepaald, maar ook in de gesprekken waar de koers van de sector wordt uitgezet. En daarbij telt de stem van de jonge teler mee!

NFO NIEUWS

John Klusters bezoekt ministerie LNVN

NFO-voorzitter John Kusters heeft half mei een kennismakingsbezoek gebracht aan het ministerie van Landbouw, Visserij, Voedselzekerheid en Natuur (LNVN). Aanwezig waren minister Jaimi van Essen en staatssecretaris Silvio Erkens. Het doel van de bijeenkomst was wederzijdse kennismaking en het uitwisselen van eerste inzichten.

De bijeenkomst kende een grote opkomst van circa 200 aanwezigen uit de sector. Tijdens een uitgebreid vragen-uurtje door de deelnemers werd gesproken over de toekomst van de landbouw, met als centrale vraag hoe men het jaar 2040 voor zich ziet. De bijeenkomst bood ruimte voor open dialoog en het delen van perspectieven vanuit de praktijk. Aan het eind van de bijeenkomst was er een boerenmarkt met ruimte om te netwerken.



*De stem van de jonge teler telt mee!
Foto: Martijn de Clercq*

Plattelandscoaches bieden fruittelers perspectief

'Behoeftte op erf loopt vaak vooruit op overheidsbeleid'

Fruittelers hebben op hun bedrijf of erf te maken met grote uitdagingen. Die vragen veel van de bedrijfsvoering en kunnen ook privé zijn weerslag hebben. De onafhankelijke coaches van BoerenPerspectief en Plattelandscoaches Utrecht bieden ondersteuning én helpen telers stappen te zetten in de ontwikkeling van hun bedrijf.

ANNEMARIE GERBRANDY, FRUITTEELT@NFOFRUIT.NL

Franca van Nunen is als onafhankelijk coach verbonden aan Plattelandscoaches Utrecht en procesbegeleider bij BoerenPerspectief Brabant/Zeeland. Zij helpt ondernemers die behoefte hebben aan begeleiding bij sociaaleconomische vraagstukken op hun bedrijf. Fruittelers die willen sparren over de toekomst van hun onderneming of ondersteuning nodig hebben bij het realiseren van plannen op het erf, kunnen bij de aangesloten coaches van deze twee initiatieven terecht. "We zijn onafhankelijke coaches, geen adviseurs. We denken met de ondernemer mee en helpen hem vooruit, zowel bij persoonlijke als bedrijfsmatige thema's." Van Nunen begeleidt als coach al enige tijd een appel- en perenteler: een familiebedrijf waarop veel activiteiten plaatsvinden. De oorspronkelijk vraag was een duurzaamheidsvraag: de teler wilde een nieuw appelras telen vanwege klimatologische voordelen. De nieuwe appel vroeg om een nieuwe gedachtegang over verbinding maken met de consument om zo bekendheid te genereren, vertelt zij. "De teler leverde eerst alleen aan de zakelijke markt en kiest nu bewust ook voor de directe consumentenmarkt. Dat betekent dat het verhaal over de fruitteelt veel meer moet worden verteld, en ook de daarbij bijbehorende uitdagingen."



Franca van Nunen: 'Schroom niet om advies te vragen als dat nodig is.'

Foto: Marinka van Helvoort



Neem kennis van wat het bestemmingsplan en de provinciale verordening toestaan. Zo voorkom je teleurstellingen.

Foto: NFO

Drijfveren ontdekken

De fruittelers ontdekten door het coachingstraject en het nieuwe verkoopconcept ook wat ze écht leuk vinden, vervolgt ze. "Er wordt nog veel te weinig aan telers gevraagd wat hun drijfveren zijn: wat vinden ze zelf leuk om op te pakken? Vaak hebben ze kwaliteiten die niet dagelijks worden benut binnen de vaste werkzaamheden. Wij kunnen helpen bij ontwikkelvraagstukken van een teler in relatie tot ontwikkelvraagstukken van het bedrijf, zoals nieuwe verdienmodellen ontwikkelen en kansen pakken in de markt."

Daarbij is het van belang dat de ondernemer zijn klant goed kent, benadrukt de coach. "Er bestaat veel onbekendheid over de sector. Ik help een familie met een kersenbedrijf die zich wil onderscheiden naar de consument toe. Ook hier geldt dat het belangrijk is om het eerlijke verhaal te vertellen. Het idee bestaat vaak dat in de kersenteelt veel gewasbeschermingsmiddelen worden gebruikt. Ik ken mensen die liever Franse kersen kopen, omdat ze denken dat Franse telers minder middelen gebruiken. Dat zijn typische misverstanden die ontstaan als er te weinig contact met de consument is. Hoe kun je dat voorkomen en wat is daarvoor nodig?"

Franca van Nunen stuit bij ondernemers met ontwikkelvraagstukken regelmatig op frustratie, vaak ingegeven door wet- en regelgeving. Het verkrijgen van de juiste vergunningen geeft vaak onduidelijkheid, daar lopen fruittelers tegenaan, zegt ze. "Bij het realiseren van

nieuwe plannen kunnen trajecten soms lang duren." In Utrecht heeft het Utrechts Programma Landelijk Gebied (UPLG) heel wat voeten in de aarde. "Dat veroorzaakt onzekerheid, wat bijvoorbeeld invloed kan hebben op het doen van investeringen of het al dan niet doorzetten van een bedrijfsoverdracht."

Dat kan dan weer z'n weerslag op privérelaties hebben. "Immers, op een familiebedrijf zijn werk en privé nauw met elkaar verweven. Ook daar komen veel coachvragen over. We zien dat de vraag naar coaching en ondersteuning toeneemt. Schroom niet om advies of begeleiding te vragen als dat nodig is."

Huiverig voor overheid

Ook Wim Coenraads, verbonden aan Plattelandscoaches en gespecialiseerd in ruimtelijke ordening, ziet dat ondernemers geregeld vastlopen in de finesses van wet- en regelgeving en vergunningstrajecten. Veel agrariërs weten niet precies wat planologisch en ruimtelijk wenselijk en haalbaar is, zegt hij. "Wat niet meehelpt, is dat bestemmingsplannen vaak verouderd zijn en niet aansluiten op de ondernemerswensen van vandaag. De behoefte op een erf loopt vaak vooruit op het overheidsbeleid. Er worden plannen gemaakt die logisch zijn vanuit het bedrijf en vaak zelfs aansluiten op de duurzaamheidswensen van overheden, maar niet altijd passen binnen de bestaande regelgeving. Dat leidt nogal eens tot misverstanden en onbegrip."

Daarnaast merkt hij dat veel agrariërs huiverig zijn om zelf contact op te nemen met de overheid; bang in een fuik terecht te komen. Daardoor blijven vragen liggen en worden kansen gemist. "Het feit dat die vrees leeft, raakt mij. Ik vraag me wel eens af: hoeveel ondernemers kennen die huiver, terwijl hun vraag mogelijk zonder al te veel problemen kan worden opgelost? Een plattelandscoach kan laagdrempelig helpen door duidelijkheid te geven over wat wel en niet mogelijk is. Dat is belangrijk: bijna alle verander-vragen leiden uiteindelijk tot een vergunningaanvraag."

Een voorbeeld uit de fruitsector laat zien hoe ingewikkeld sommige vraagstukken kunnen zijn. Coenraads begeleidt momenteel een voormalige fruitteiler die zijn grond heeft verkocht aan een boomkweker. De stoppende ondernemer wil zijn bedrijfswoning omzetten naar een reguliere woning en een schuur slopen voor een tweede woning. Dat leek haalbaar, totdat de nieuwe eigenaar bomen plantte vlak naast de bedrijfswoning. Daardoor komt de woning binnen de spuitzone te liggen. De gemeente stelt nu dat omzetting naar een woonbestemming niet mogelijk is. Deze casus loopt nog.

Coenraads vertelt dat veel van zijn telerscasussen regelgeving betreffen over spuitzones; vooral het effect ervan in relatie tot de bureu. Er bestaat geen eenduidige landelijke regeling, waardoor gemeenten terughoudend zijn om beslissingen te nemen, legt hij uit. "Dat is wel eens lastig voor de betrokkenen. Stel: je hebt plannen voor een kleinschalige camping, maar je krijgt daar geen vergunning voor omdat je locatie binnen een spuitzone ligt. Dat zijn heel ingewikkelde kwesties." De plattelandscoach komt in zijn werk dan ook zaken tegen die niet kunnen of nog niet kunnen, in afwachting van nieuw beleid. Dat kan onbevredigend zijn voor de betrokkenen, zegt hij. "Maar als coaches kunnen we in dit soort gevallen wel helderheid scheppen, zodat mensen het hoe en waarom ervan begrijpen. En ook al zijn ze het er niet mee eens, dat is altijd nog beter dan het helemaal niet snappen. Gelukkig komen we ook tot hele mooie resultaten."



Wim Coenraads: 'Gelukkig komen we ook tot hele mooie resultaten.'

Tolk tussen ondernemer en overheid

Want in veel RO-dossiers kan een plattelandscoach wél het verschil maken, denkt Coenraads. Door kennis van beleid, ervaring met overheden en een onafhankelijke positie kan hij partijen met elkaar in gesprek brengen. "Wij weten op welke knop we bij overheden moeten drukken, we spreken de taal van de ambtenaar. We zijn als het ware de tolk tussen de ondernemer en de overheid, maar ook omgekeerd. Dat maakt het mogelijk om gezamenlijk oplossingen te vinden die agrariërs vaak zelf moeilijk gerealiseerd krijgen."

Tot slot is het belangrijk dat ondernemers kennis nemen van wat het bestemmingsplan en de provinciale verordening wel en niet toestaan, besluit Coenraads. Dat helpt om verwachtingen

realistisch te houden en plannen haalbaar vorm te geven. "Zo voorkom je teleurstellingen als een ambitieus idee op weerstand bij de gemeente stuit. Maar gemeenten zouden wel meer aan de voorkant over plannen mogen meedenken. Dan krijgt de ondernemer meer het idee dat hij wordt gehoord. Dat zorgt voor heel andere verhoudingen." ●

GRATIS COACHINGSTRAJECTEN

Plattelandscoaches is een initiatief van de provincie Utrecht. Fruittelers krijgen 25 uur begeleiding en advies, zonder eigen bijdrage. Dit programma wordt georganiseerd door LaMi en loopt in ieder geval tot 2028 door.

BoerenPerspectief kent acht knooppunten in Nederland en wordt gefinancierd door het ministerie van LNV. Dit project, dat per knooppunt anderhalf jaar loopt, wordt georganiseerd vanuit één partij in de regio, bijvoorbeeld LTO Noord of ZLTO. Ook dit traject is kosteloos en vrijwillig, en de vraag van de ondernemer is leidend.

'Ik geloof sterk in precisiefruitteelt'

Herrold Bijl (23) uit Piershil in de Hoekse Waard werkt sinds 3,5 jaar op het fruitteeltbedrijf van zijn ouders. Lange tijd was dat niet vanzelfsprekend. Zijn ouders stimuleerden hem om eerst iets heel anders te gaan doen.

JOLETTE VAN EIJDEN, FRUITTEELT@NFOFRUIT.NL

Het fruitteeltbedrijf van Herrolds ouders telt 24 hectare peren, waarvan 23 hectare Conference en een hectare Doyenné du Comice. Ze zijn vrije telers en verkopen het fruit ongesorteerd. Herrold: "Het fruitbedrijf thuis heeft mij wel altijd getrokken, maar ik heb niet van jongs af aan gezegd: 'Ik word fruitteler.' En van mijn vader mocht ik niet direct thuis komen werken. Hij zei altijd: 'Ga eerst maar eens wat anders doen.' Een heel goed advies, waar ik achteraf gezien heel blij mee ben.

De sales trok me altijd wel. En omdat ik misschien toch ooit het bedrijf zou gaan overnemen, leek saleservaring mij belangrijk. Daarom heb ik een opleiding in de retail gedaan: een BBL-opleiding waarbij ik vier jaar heb gewerkt in de handel van overkappingen en buitenverblijven in tuinen. Iets volkomen anders, maar ik heb er veel geleerd en nuttige ervaring opgedaan. Ik ben heel blij dat ik die stap heb genomen. Maar 3,5 jaar geleden besloot ik om thuis te gaan werken. Ik gaf mezelf een jaar om het te proberen. Dat beviel heel goed en nu zijn we zover dat ik het bedrijf wil overnemen.

Dat ik pas op latere leeftijd de beslissing heb genomen om thuis te gaan werken, heeft ook te maken met de onzekere tijden die er in de fruitteelt zijn geweest. Daarom hebben mijn ouders mij ook nooit gepusht om het bedrijf over te nemen. De laatste jaren is het financiële perspectief wel wat verbeterd. Mijn ouders gaven mij alle vrijheid, maar nu vinden ze het wel mooi dat ik het doe.

Ik heb dus geen fruitteeltopleiding gevolgd, maar het vak leer ik wel in de praktijk. Daarnaast ga ik verschillende cursussen volgen, bijvoorbeeld over fertigatie.

Over een jaar of tien hoop ik minimaal richting de 30 hectare te zijn gegroeid. Maar belangrijker dan groei vind ik het om kwaliteit en productie op peil te houden. Al vier jaar op rij passen wij met behulp van dronebeel-



den boomspecifieke wortelsnoei toe. Dat werkte redelijk goed, maar dit jaar hebben we geïnvesteerd in de Tree-Scout om nóg nauwkeuriger boomspecifiek te kunnen behandelen en wortelsnoeien. Ik geloof sterk in precisiefruitteelt. Dat betaalt zich terug in kwaliteit." ●

Ben of ken jij iemand die geïnterviewd zou willen worden voor deze rubriek? Mail dan naar fruitteelt@nfofruit.nl. De redactie neemt dan contact met je op.

Het echte verhaal wint, als je het vertelt

Wie sociale media opent, kan er vaak niet omheen: berichten over gewasbescherming, watergebruik of de impact van de fruitteelt die ongenueanceerd, eenzijdig of incorrect zijn. De eerste reactie is vaak om er direct onder te reageren. Begrijpelijk, want niemand laat zijn vak graag verkeerd neerzetten. Toch zorgt juist dat reageren er vaak voor dat zo'n bericht nóg meer mensen bereikt. Maar er is ook een andere route: zélf het echte verhaal vertellen.

RICO DEN BURGER, FRUITTEELT@NFOFRUIT.NL



Voor een goed verhaal hoef je niet ver te zoeken.

Foto: NFO

De neiging bestaat om negatieve berichtgeving en het bereik ervan toe te schrijven aan de manier waarop sociale media werken: berichten die veel reacties krijgen, worden automatisch aan steeds meer mensen getoond. Soms is dat terecht. Maar vaker is de werkelijke oorzaak simpeler: het goede verhaal van de fruitsector is afwezig. Die leegte wordt gevuld door mensen die ver van de realiteit af staan en citeren uit rapporten waarin de complexiteit van het dagelijkse werk volledig ontbreekt. Terwijl de aandacht ervoor juist bewijst dat sociale mediagebruikers wél geïnteresseerd zijn in het verhaal achter de Nederlandse fruitteelt. En dat is een kans voor elke fruitteelt die het imago van zijn sector aan het hart gaat.

Ruimte voor het echte verhaal

Mensen willen op sociale media geen gepolijste campagneboodschappen. Ze willen het verhaal van herkenbare mensen, op herkenbare plekken. Een fruitteelt die laat zien hoe hij omgaat met plantgezondheid, kwaliteit waarborgt en inspeelt op waterschaarste of een late vorst: dat zijn verhalen waar een publiek op zit te wachten. Het zijn ook de verhalen die de fruitteeltsector in huis heeft, en die vaker, veel vaker, verteld mogen worden.

Voor een groot bereik is geen televisieploeg of nieuwszender nodig. Een teler die zijn eigen werk fotografeert

AAN DE SLAG OP SOCIALE MEDIA

- Begin klein: één bericht per week is al een heel goed begin.
- Maak het niet te moeilijk: deel wat jij leuk vindt.
- Een foto of korte video met je smartphone is genoeg, dure apparatuur is niet nodig.
- Laat zien wat je doet.
- Benoem ook uitdagingen en tegenslagen; eerlijkheid werkt beter dan perfectie.
- Gebruik herkenbare, seizoensgebonden onderwerpen: bloei, oogst, weer, gewasbescherming, waterbeheer.
- Volg collega-telers en reageer op hun berichten.
- 'Tag' de NFO en/of andere sectororganisaties, zodat zij jouw bericht kunnen delen.
- Wees consistent: liever regelmatig een eenvoudig bericht dan af en toe iets groots.

WELK PLATFORM PAST BIJ JOU?



Facebook — het grootste bereik onder mensen van 35 jaar en ouder. Geschikt voor langere berichten met uitleg en achtergrond. Veel consumenten en lokale volgers zijn hier actief.



Instagram — sterk voor beeldmateriaal. Seizoensbeelden, boomgaarden, oogst. Trekt een jonger publiek dat nieuwsgierig is naar de sector.



LinkedIn — minder geschikt voor consumenten, maar sterk voor beleidsmakers, journalisten en ketenpartners. Geschikt voor wie ook het professionele en politieke debat wil beïnvloeden.



TikTok — groeiend en verrassend effectief voor authentieke, ongepolijste video's. Bereikt een jong publiek dat de sector te weinig kent. Lage drempel, hoog bereik als een video aanslaat.



Dure apparatuur is niet nodig.

of filmt, zijn keuzes toelicht en zijn eigen stem laat horen: dat is wat mensen willen zien en het type content dat op sociale media vaak gedeeld wordt. De kracht zit 'm niet in één perfecte campagne, maar in de optelsom van alledaagse verhalen van vakbekwame telers. Een boomgaard in bloei in Zeeland, een fruitsorteerlijn in De Betuwe, een gesprek over waterbeheer in Limburg, samen vormen ze bericht voor bericht het positieve imago van de fruitsector.

Organisaties als de NFO kunnen daarin een cruciale rol spelen, door telers aan te moedigen en te faciliteren om hun eigen verhaal te vertellen. Want die stem moet van

de teler zelf komen. Dat is de kracht ervan, en simpelweg hoe sociale media werken.

Minstens zo belangrijk is wat telers voor elkaar kunnen doen: elkaars positieve berichten liken, delen en erop reageren. Dat klinkt klein, maar het is de brandstof voor meerbereik en zorgt ervoor dat positieve berichten de negatieve verdringen. Een bericht dat breed wordt opgepakt binnen de sector, bereikt vervolgens ook de mensen daarbuiten: de consument, de journalist en de politicus.

Voor het goede verhaal hoeft de fruitteeltsector niet ver te zoeken. Dat vind je op elk bedrijf, in de boomgaarden en in de handen van de mensen die het werk doen.

Het is sterker dan het negatieve verhaal, maar het wint alleen als het verteld wordt. Door fruittelers zelf, door het hele land, elke dag opnieuw. ●

Rico den Burger is eigenaar van RdB Communicatie. Hij houdt zich veel bezig met sociale media in campagnes en positionering voor diverse klanten en organiseert voor FRUITVOORUIT.NL onder andere De Fruitigste-campagne.





Rechter kijkt ook naar de praktijk en de bedoeling achter afspraken

Een contract is meer dan papier

In de fruitsector worden dagelijks afspraken gemaakt. Over levering van fruit, bewaring, personeel of grond. Meestal gaat dat goed, maar soms ontstaat discussie over wat precies is afgesproken. Hoe kijkt een rechter daar dan naar?

PATRICIA VAN WEVERWIJK, ADVOCaat EN MEDIATOR, VANWEVERWIJK@ACTORADVOCATEN.NL

In de fruitsector worden over allerlei zaken afspraken gemaakt. Denk aan leveringscontracten voor fruit, afspraken met loonwerkers, overeenkomsten met koelhuizen en arbeidsovereenkomsten. Uit zo'n afspraak, ontstaat een overeenkomst. Een overeenkomst is simpel gezegd een afspraak tussen twee of meer partijen waaruit rechten en plichten ontstaan. Volgens het Burgerlijk Wetboek komt een overeenkomst tot stand door aanbod en aanvaarding. Dus als een teler een partij Elstar-appels aanbiedt voor € 0,70 per kilo en de koper zegt dat hij ak-

koord is, dan is er een overeenkomst. Dat kan schriftelijk zijn, maar ook mondeling.

Vaak lijken alle afspraken duidelijk als een contract wordt ondertekend. Toch ontstaan later regelmatig discussies. Bijvoorbeeld omdat omstandigheden veranderen, of omdat partijen iets anders bedoelden dan uiteindelijk op papier staat. Stel nu dat in een contract staat dat je 'kwaliteitsfruit' moet leveren. Wat betekent dat precies? Klasse I? Exportkwaliteit? Of gewoon goed verkoopbaar fruit? En wat gebeurt er als de prijs afhan-

kelijk is van die kwaliteit? Als partijen er samen niet uitkomen, kan de zaak uiteindelijk bij de rechter belanden. De rechter moet dan bepalen wat partijen precies hebben afgesproken. Daarbij speelt het Haviltex-arrest een belangrijke rol (zie kader).

Volgens dit arrest is een contract meer dan alleen tekst op papier. Het gaat uiteindelijk om de bedoeling achter afspraken en om wat partijen redelijkerwijs van elkaar mochten verwachten. Dus niet alleen 'wat staat er op papier?', maar ook: 'wat was de bedoeling?'



Ook bij discussies over loonwerk gaat het om wat partijen redelijkerwijs van elkaar mochten verwachten.

Foto: NFO

HET HAVILTEX-ARREST

Het Haviltex-arrest is een uitspraak van de Hoge Raad uit 1981. De zaak ging over een overeenkomst tussen twee bedrijven over de koop van een machine. In het contract stond een bepaling over het terugkopen van die machine. Later ontstond discussie over de betekenis van die afspraak. De centrale vraag in de zaak was of je alleen moet kijken naar de letterlijke tekst van het contract of ook naar wat partijen bedoelden en van elkaar mochten verwachten. De Hoge Raad oordeelde destijds dat niet alleen de letterlijke tekst belangrijk is. Het gaat erom wat partijen over en weer redelijkerwijs van elkaar mochten verwachten. Dat betekent dat een rechter kijkt naar:

- * wat er in het contract staat;
- * wat partijen tegen elkaar hebben gezegd;
- * hoe partijen eerder samenwerkten;
- * wat gebruikelijk is in de sector;
- * en naar alle omstandigheden van het geval.

Discussies over afspraken

Voor fruittelers en handelaren betekent dit dat een contract belangrijk blijft, maar ook mondelinge afspraken kunnen meetellen. Ook de praktijk van de samenwerking speelt vaak een grote rol. Juist in de fruitsector is dat belangrijk. Er wordt veel gewerkt met kwaliteitseisen, dagprijzen, weersomstandigheden en seizoenswerk.

Daardoor ontstaan sneller discussies over afspraken. Veel conflicten ontstaan niet door slechte bedoelingen, maar doordat partijen dachten dat ze hetzelfde bedoelden terwijl dat achteraf niet zo blijkt te zijn.

Een voorbeeld uit de praktijk maakt dit duidelijk: een teler spreekt met een handelaar af dat hij 'kwaliteitsfruit' levert. Wanneer hierover later een conflict ontstaat, dan kijkt een rechter niet alleen naar dat woord 'kwaliteit'. Ook andere zaken spelen mee, zoals wat gebruikelijk is in de fruitsector, eerdere leveringen, gesprekken over export en prijsafspraken.

Een tweede voorbeeld. Een teler spreekt met een koelhuis af dat peren worden bewaard 'onder optimale omstandigheden'. Later blijkt dat er kwaliteitsverlies is ontstaan. Dan rijst de vraag: wat zijn 'optimale omstan-

digheden'? De rechter kijkt dan bijvoorbeeld naar de technische standaarden in de sector, het type bewaring dat normaal wordt aangeboden, eerdere ervaringen en wat de teler redelijkerwijs mocht verwachten.

Een laatste voorbeeld gaat over de samenwerking met een loonwerker. Een fruitteler maakt mondeling afspraken met een loonwerker over hulp tijdens de oogst. De teler verwacht dat de loonwerker flexibel beschikbaar is. De loonwerker denkt juist dat hij alleen op vaste dagen hoeft te werken. Omdat weinig op papier staat, wordt het extra belangrijk wat partijen van elkaar mochten verwachten. Ook mondelinge afspraken kunnen dus juridisch geldig zijn, al zijn ze vaak moeilijker te bewijzen. Wat kun je leren van deze voorbeelden? Maak afspraken zo duidelijk mogelijk. In de fruitsector, waar veel wordt gewerkt met kwaliteit, seizoenen en wisselende marktomstandigheden, is dat extra belangrijk. Zeker in jaren waarin de markt onder druk staat, kunnen sneller discussies ontstaan over afspraken. Door helder te communiceren en afspraken goed vast te leggen, kunnen veel problemen worden voorkomen. ●

PRAKTISCHE TIPS

1. Schrijf afspraken concreet op. Niet alleen 'goede kwaliteit', maar bijvoorbeeld: 'klasse I volgens EU-normen'.
2. Leg verwachtingen duidelijk vast. Bijvoorbeeld over levering, prijs, kwaliteit en risico's.
3. Bevestig mondelinge afspraken schriftelijk. Een e-mail of WhatsApp-bericht kan later belangrijk bewijs zijn.
4. Denk na over hoe de ander jouw afspraken begrijpt. Niet alleen jouw bedoeling telt, maar ook wat de ander redelijkerwijs mocht verwachten.
5. Gebruik duidelijke termen uit de sector. Dat voorkomt discussie achteraf.

JURIDISCHE OOGST

In de fruitteeltsector en in verwante agrarische sectoren, spelen veel thema's waarbij een toelichting vanuit juridisch oogpunt

verhelderend kan zijn. In de rubriek 'Juridische oogst' bespreekt advocaat en mediator Patricia van Weverwijk steeds één zo'n thema.



Teeltdata verzamelen

Op kantoor is de administratie bijwerken niet het eerste wat in je opkomt in relatie tot werkplezier. Maar anders wordt het wanneer je de data niet alleen verzamelt om een certificaat te behouden, maar juist om u als ondernemer verder te helpen. Denk bijvoorbeeld aan het bijhouden van het aantal dunuren per ras en per perceel. Of aan het verzamelen van data om een oogstvoorspelling te kunnen doen. En wanneer u planthormonen heeft toegepast: de data over het toepassingsmoment, de omstandigheden na toepassen, etc. helpen u te beoordelen hoe waardevol die toepassing was. Heel nuttig om de komende jaren te kunnen bekijken wat nu uw keuzes waren en of u dat opnieuw op dezelfde manier zou aanpakken. Agromanager is een waardevol hulpmiddel voor het bijhouden van data naast uw eigen aantekeningen of opmerkingen. Door boomspecifieke toepassingen verkrijgen we sowieso al veel meer data over de aanplanten. Wat gaat u daarmee doen en hoe nuttig is om die informatie te bewaren? Komende jaren zullen data een steeds grotere rol gaan spelen vanwege het doorontwikkelen van boomspecifieke toepassingen.



Waar legt u straks de grens om twee keer Brevis in te zetten op de volle bomen? En met welk bloeicijfer past u de komende jaren geen dunning toe? Hoe

meer data u van een perceel beschikbaar hebt, des te nauwkeuriger kunt u later dit soort keuzes maken.

JORIS WISSE

CENTRALE ADVIESDIENST FRUITTEELT

JCWISSE@CAF.NL

Schurft

Nu de ascosporen zijn uitgestoten, volgt de secundaire periode en hangt de druk voornamelijk af van aanwezige aantasting op bladeren en/of de vruchten, maar ook als takschurft bij peer. De conidiën op die aantasting, kunnen tijdens dauwnatte nachten infecties veroorzaken.

Voor de preventie van infecties, is gedurende deze secundaire periode captan beschikbaar. Dit omdat dithianon tijdens de primaire periode al voor een groot deel is ingevuld, en omdat de actieve stof van dithianon bij de oogst wordt teruggevonden wanneer dit middel korter dan 100 dagen voor de oogst wordt toegepast. Helaas geldt voor captan een forse reductie op de maximale dosering ten opzichte van wat we tot en met vorig jaar gewend waren. Dat is zeker een gemis wanneer u aantasting aantreft. Onderzoek wijst uit dat 0,88 kilo captan per hectare met een interval van 10 dagen, effectiever is dan 0,71 kilo per hectare met een interval van 7 dagen.

Met toevoegingen kunt u de effectiviteit van captan verhogen. Soriale is wat dat betreft het meest effectief, gevolgd door lodus (voorheen bekend als Vacciplant). Soriale mag u jaarlijks maximaal zes maal inzetten – al heeft u dat wellicht deels al in het primaire schurftseizoen gedaan – en heeft een veiligheidstermijn van 35 dagen. In de laatste maanden voor de oogst – of wanneer u het totaal aantal toepassingen met Soriale al eerder heeft ingezet – komt lodus als aanvulling in beeld, aangezien lodus effectiever is tegen vruchtrot dan Soriale. Wanneer tot slot sprake is van veel afspoeiing in combinatie met actuele aantasting, volg dan snel preventief op en voeg 5 kilo Vitisan toe als curatieve aanpak. Vitisan geeft geen residu, maar pas een lagere dosering toe bij jonge bomen en pas niet toe onder warme omstandigheden.

FERDY TOLHOEK

CENTRALE ADVIESDIENST FRUITTEELT

FTOLHOEK@CAF.NL

Pruimenmot

Volg met monitoringsvallen de vlucht van de pruimenmot. Vooral de tweede generatie korter voor de oogst, kan veel vruchtschade bij pruimen veroorzaken. De mot legt een eitje op de vrucht, de rups boort zich vervolgens in de pruim. Vervang regelmatig de lijmbodem en het feromoonodopje in vallen voor een goed beeld op het vluchtverloop van de verschillende generaties.

Voor bestrijding zijn in de pruimenteelt Minecto One of Exirel toegelaten, beide op basis van cyantraniliprole. Deze producten kunnen in onbedekte teelten van pruimen ingezet worden tegen rupsen zoals de pruimenmot. De veiligheidstermijn tot de oogst bedraagt 7 dagen en bovendien is de actieve stof cyantraniliprole niet elk jaar inzetbaar. Ook stapelen is niet toegestaan. Gebruik in grondwaterbeschermingsgebieden is niet mogelijk. Bij pruimen zal Exirel (maximaal één toepassing met 0,6 liter/ha per 2 jaar) of Minecto One (maximaal één toepassing met 190 gram/ha per 3 jaar) veelal gericht ingezet gaan worden tegen de suzuki-fruitvlieg.

In onbedekte pruimenteelten is ook inzet mogelijk van Coragen of Voliam, beide op basis van chlorantraniliprole. Deze actieve stof heeft een snelle aanvangswerking en een duurwerking van maximaal 3 weken. Per 12 maanden zijn twee toepassingen met 175 ml per hectare toegestaan. Behandel gericht op de vroege en latere pruimenrassen. De veiligheidstermijn tot de oogst bedraagt 14 dagen. Gestapeld gebruik van deze actieve stof is niet toegestaan. Op percelen grenzend aan watergangen gelden extra driftreducerende toepassingsvoorwaarden.

Roest

Vochtige omstandigheden kunnen bij verschillende gewassen resulteren in infecties door roestschimmels. Een hogere luchtvochtigheid (RV) kan hierbij al voldoende zijn, bijvoorbeeld in dichtere, slecht opdrogende teeltsystemen. Op bladeren van frambozen of bramen kunnen geeloranje sporenhooptjes ontstaan, waardoor de bladassimilatie vermindert. Ook kan er bladvergeling en uiteindelijk vroege bladval optreden. De eerste aantasting is vaak aan de onderzijde van gewassen waar te nemen. De schimmel kan ook stengel



Roestschimmel op pruimenblad.

Foto: Heino van Doornspeek, Vlamings BV

gels en jonge vruchten aantasten. Controleer gewassen goed en behandel tijdens de opkweekfase van (herfst-)frambozen en bramen regelmatig het gehele gewas met breedwerkende fungiciden tegen diverse blad- en stengelschimmels. Streef ook naar een open en luchtig gewas.

In pruimen kan de roestschimmel *Tranzschelia prunis-pinosae* zorgen voor een mindere bladstand, vroege bladval en zwakkere knoppen. Verwar het beeld niet met bruinverkleuring aan de onderzijde van het blad als gevolg van aantasting door roestmijten. Naast bladvoeding kan ook door een gerichte inzet van fungiciden aantasting van deze schimmel geremd worden.

HEINO VAN DOORNSPEEK

VLAMINGS BV

HEINO.VAN.DOORNSPEEK@VLAMINGS.NL

GMO/SIG&F-subsidie op investeringen

Veel tuinbouw- en fruitteeltbedrijven zijn aangesloten bij een telervereniging of coöperatie. Een afweging om daarvoor te kiezen, is het benutten van GMO/SIG&F-subsidie op investeringen. Telers vragen soms of op investeringen met toepassing van GMO/SIG&F, fiscale regelingen zoals investeringsaftrek van toepassing zijn. Vaak is dit niet het geval omdat de teler 'geld leent' in plaats van 'investeert'.

Voor het benutten van GMO/SIG&F-subsidie is de telersvereniging of coöperatie de investerende onderneming. De teler betaalt aan de coöperatie het volledige bedrag dat nodig is voor de aankoop van de machines/installaties. Boekhoudkundig wordt de investering als lening aan de telersvereniging verwerkt. Een verstrekte lening is voor de teler geen investering waardoor er geen recht op investeringsaftrek bestaat. Het eigendom blijft bij de telersvereniging en de telersvereniging schrijft ieder jaar hierop af. De machine/installatie gaat na een bepaalde afschrijvingstermijn

voor een gering bedrag over naar de teler. Het investeringsbedrag is namelijk al vrijwel volledig betaald door de teler.

De regeling is interessant omdat een aanzienlijk deel van het investeringsbedrag als subsidie terugkomt bij de teler. Voor de telersvereniging gelden wel strikte voorwaarden om in aanmerking te komen voor GMO/SIG&F-subsidie. Het risico bestaat anders dat achteraf de subsidie wordt teruggevorderd bij de telersvereniging.

De lening van de teler aan de telersvereniging neemt jaarlijks af door aftrek van de gebruikersvergoeding voor het bedrijfsmiddel. Dat zijn kosten voor de teler en de gebruikersvergoeding is gebaseerd op de contractlooptijd zoals overeengekomen met de telersvereniging. Na ontvangst van de GMO/SIG&F-gelden door de telersvereniging wordt het bedrag één op één doorgestort naar de telers. De telersvereniging verwerkt het bedrag als aflossing op de schuld aan de teler.

Zodra het totaal aan doorberekende gebruikersvergoedingen en doorbetaalde subsidie gelijk is aan de verstrekte lening, vindt eigendomsoverdracht plaats

vanuit de telersvereniging naar de teler. De slottermijn voor overname van het bedrijfsmiddel is een beperkt bedrag en hiervoor kan wel de investeringsaftrek worden benut. Tot slot is het advies om de fiscale behandeling van investeringen af te stemmen met uw adviseur zodra de investeringsplannen concreet zijn. Fiscale regelingen kennen strikte voorwaarden en achteraf is weinig te repareren.

ERIC WITTE AA
ACCOUNTANT VISSER & VISSER
ICWITTE@VISSER-VISSER.NL



Foto: Maaike Appels.

SPONSOREN- EN SUPPORTERSDAG FRC RANDWIJK

woensdag 3 juni

De jaarlijkse Jongeren-, Sponsors- en Supportersdag. Er is een middagprogramma met enkele lezingen, dat wordt afgesloten met een diner. Het exacte programma volgt. Na het diner sluiten de supporters aan voor het avondprogramma. Het avondprogramma bestaat uit rondgangen voor hardfruitelers, kleinfruitelers en biotelers rond het thema "Geïntegreerde Gewasbescherming". Uiteraard zullen in alle rondgangen nieuwe rassen en andere actualiteiten niet ontbreken.

Locatie: FRC Randwijk, Lingewal 1b, Randwijk

LEIDERSCHAP ALS MOTOR VOOR EEN STERK FRUITTEELTBEDRIJF

dinsdag 9 juni, 13.30 – 20.30 uur

Een praktijkgerichte bijeenkomst over leiderschap in de fruitteelt. Een middag en avond vol herkenbare situaties, praktijkverhalen en direct toepasbare inzichten.

Aanmelden via de Agenda op nfofruit.nl.

Locatie: JB Classic & Bespoke, Voshol 2a, Bodegraven

NOORD-HOLLANDSE FRUITTEELTDAG

vrijdag 12 juni, 13.30 uur (inloop vanaf 13.00 uur)

Om half twee start de rondleiding over het bedrijf, om drie uur beginnen de demo's van enkele machines.

Locatie: Ed van der Geest, Noorderuitweg 36, Wijdenes

DÉ PERENDAG

donderdag 25 juni

Delphy/NFO/ZLTO organiseren Dé Perendag 2026 op een nieuwe locatie. Nadere info over het programma volgt!

Locatie: Van Rossum Fruit B.V., Buurtweg 18, Stavenisse

MIDDEN-NEDERLAND

woensdag 10 juni, 15.00 – 19.00 uur

Veldbijeenkomst Fruitteelt o.l.v. CAF. Naast een rondgang op het bedrijf gaan we in op de ontwikkelingen rondom biostimulanten en bladvoeding. Ook bespreken we de actualiteiten binnen de gewasbescherming, groeiregulatie, bladvoeding, vruchtzetting en -dunning. Deze bijeenkomst telt mee voor het onderdeel Veiligheid en Techniek. Meer informatie en aanmelden via de Agenda op nfofruit.nl.

Locatie: De Kat Angelino, Broekdijk 9B, Kesteren

colofon

Fruitteelt is het verenigingsorgaan van de Nederlandse Fruitelers Organisatie. 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.

Jaargang 116

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

Themagroep communicatie

Maarten Gerritsen, Dirk van Hees,

Marinus Huijsmans, Rinus van 't Westeinde, Maarten van Hoof, Yannick Smedts

Redactie

Sander Bos (hoofdredacteur)

Caroline van Assche (coördinator)

Petra Koster en Ank van Lier

Eindredactie

Marijke van Ewijk

www.vanewijkschrijft.nl

Vormgeving

Els van de Leur, Seshata Vormgeving

info@seshata.nl

Drukkerij

Damen Drukkers

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.

Sterke mensen bouwen sterke bedrijven. Investeer in je ontwikkeling en groei!

9 juni 2026

Themabijeenkomst Leiderschap voor een Vitaal bedrijf

Maak het verschil als leider.
Ontdek hoe je met sterk
leiderschap je team in
beweging krijgt en bouwt
aan een vitaal, wendbaar
en toekomstgericht bedrijf.

13 juni 2026

Heftruck cursus

Werk veiliger én efficiënter.
Behaal je certificaat en ga
direct professioneel aan
de slag met de heftruck,
volgens de nieuwste
veiligheidseisen.

5 november 2026

TOP Ondernemerschap Programma Fruitteelt

Versnel je groei als ondernemer.
Werk aan strategie, rendement
en persoonlijk leiderschap en
haal het maximale uit je bedrijf
en jezelf.

17 november 2026

Fertigatie Fruitteelt

Stuur op rendement met
water en voeding. Leer hoe
je met slimme fertigatie je
gewas optimaliseert, kosten
bespaart en opbrengst
verhoogt.

Dit najaar

Taalcursus Nederlands voor anderstalige medewerkers

Een praktijkgerichte taalcursus
Nederlands voor anderstalige
medewerkers in de fruitteelt.
Deelnemers oefenen met
herkenbare werksituaties, zoals
instructies begrijpen, vragen
stellen en praten over veiligheid
en kwaliteit.

Dit najaar

Cursus Koelen en bewaren

Na de oogst bepaalt bewaring
de kwaliteit van fruit. In deze
cursus leer je in vijf dagen
bewuster sturen op temperatuur,
luchtvochtigheid, luchtcirculatie
en gaswaarden. Voor fruittelers,
bedrijfsleiders, medewerkers en
professionals uit handel,
techniek en advies.

Meld je nu aan!



Bekijk het volledige
cursusaanbod op
fruitacademy.nl

Cursusdata o.v.b. voldoende aanmeldingen



FruitAcademy • Waar groei begint

