

Miniketen helpt introductie nieuwe fruitrassen vooruit

Santana is een nieuwe appel. Milieuvriendelijk te telen en ook nog eens lekker van smaak. Maar hoe breng je zo'n nieuwe appel op de markt en bij de consument? Een miniketenaanpak kan een zinvol vehikel zijn.

Juist doordat het aanvankelijk misging bij de introductie van Santana, ontstond het idee van een miniketen om de kans op een flop te beperken. Want ook al is een nieuwe appel of peer nog zo lekker, er kan van alles misgaan. In een miniketen kun je het hele traject van teler tot de consument volgen, begeleiden, en indien nodig bijstellen. Bij een normale introductie van een nieuw fruitras gebeurt zoiets niet. Als een nieuw ras goed lijkt, gaat hij de markt in. En dan maar afwachten.

>> Troetelkindje

Santana geeft pijnlijk aan wat er dan kan gebeuren. Het was het troetelkindje van de fruitsector; het eerste ras dat resistent is tegen schurft en bovendien frisse, knapperige appels voortbrengt. De appels die tijdens de introductie uit de koelcel kwamen, kleurden echter bruin. Rien van der Maas, projectleider systeeminnovatieonderzoek voor de geïntegreerde fruitteelt: 'Het risico op bruin was bekend. Toch hebben de ketenpartijen een risicovolle pluk-, bewaar- en afzetstrategie gekozen. Probleem was dat een goede praktijktest vooraf niet kon. In de fruitteelt bestond niet zoiets als een ketennetwerk op kleine schaal. Zo kwam ik op het concept miniketen, dat ook voor andere producten met grote financiële en andere risico's goed zou kunnen werken.' Het concept paste hij toe op Santana om de valse start goed maken. 'Het is zonde om dit ras af te schrijven. Er is geen betere schurft-resistente en dus milieuvriendelijkere appel. Een miniketen is een mooi onderzoeksmiddel om iets nieuws voorzichtig in de praktijk te testen en het daarna, als het goed gaat, aan de vrije handel mee te geven.'

>> Protocol

Voor de miniketen moest eerst het probleem van de bruinkleuring worden aangepakt. Dat lukte. Het is te voorkomen door op het juiste moment te oogsten en de appels op een speciale manier te bewaren. Die oogst- en bewaarcondities zijn in een protocol vastgesteld, waaraan de miniketenpartijen zich moeten houden.

De introductie via een miniketen van één teler, PPO in Randwijk als bewaarder en twee toonaangevende groentespecialzaken was een succes. Zowel de groentespecialzaken als hun klanten waren enthousiast over de appel.

Santana was rijp voor een grootschaliger introductie. De miniketen had zijn taak erop zitten. Zaak was dat de partijen die zich over de appel gingen ontfermen zich aan het protocol zouden houden. Omdat één van de partijen dat niet geheel deed, waren de specialzaken die de appels verkochten ontevreden. Het geeft aan hoe een miniketen de markt kan verkennen en hoe de echte keten het daarna serieus moet overnemen.

Fruitveiling The Greenery heeft dat gedaan door de bewaring en afzet over te nemen. De veiling heeft zich ontfermd over de appels van de Santana-telers, bewaart ze volgens protocol en regelt de verkoop via een afzetorganisatie.

Meer informatie: Rien van der Maas, t 0488 473728,
e rien.vandermaas@wur.nl

