

Groei Amerikaanse fruit-export verwacht

In het westen van de USA is het telen van biologische appels en peren een 'makkie' geworden. Sinds de problemen met de fruitmot zijn opgelost worden hier grote, gave vruchten en hoge produkties per hectare verkregen zonder bestrijdingsmiddelen en kunstmest. Biologisch kwaliteitsfruit voor lage prijzen, maar sociaal gezien verdient het niet altijd het predikaat 'kwaliteitsfruit'. De verwachting is dat meer appels en peren de weg naar de Europese markt zullen vinden.

In het westen van de USA, en dan -vooral in het midden van de staat -Washington, zijn bodem en klimaat zeer gunstig om appels en peren te telen. De vruchtbare, vulkanische bodem heeft nauwelijks bemesting nodig maar vooral irrigatie. Door het droge klimaat is schurft onbekend. De lange, warme zomer maakt grote vruchten en hoge produkties mogelijk. De appelproduktie per hectare varieert tussen 50 en 90 ton appels. De koele herfst zorgt voor kleur op de vruchten. De peren groeien in de streken met iets minder extreme klimaatverschillen dan de appels.

Sinds het grootste probleem, de fruitmot, overwonnen is door feromoonverwarring, is biologische teelt in deze regio bijna net zo gemakkelijk als de gangbare teelt. Vergelijk de appel-opbrengsten in Nederland waar er minder licht en warmte is: gangbaar 20-50 ton/ha en biologisch 15-30 ton/ha.

Afzet en export

De belangrijke afzetgebieden voor biologisch fruit in de USA zijn de grote steden. De 'yuppen' hebben geld over voor onbespoten groente en fruit. Dankzij het 'Alar-incident' (het groeiregulatiemiddel waarvan enige jaren geleden de schadelijke effecten bekend werden) is de vraag naar biologisch fruit flink gegroeid. Het gaat naar reform-winkels, supermarkten, boerenmarkten en restaurants of wordt verwerkt tot ondermeer babyvoedsel,

sap, siroop, broodbeleg, vruchten in blik, toetjes en gedroogde vruchten. Grote, biologische fruittelers (20-500 ha) hebben een eigen koelcel en sorteerinrichting. Kleine telers (5-25 ha) brengen het naar grotere telers of naar de enorme pakhuizen met geavanceerde sorteer- en koeltechniek. Veel groothandelaren hebben sinds kort een kleine (1-5%) omzet in biologische fruit. De grote maten appels en peren blijven in het binnenland of gaan naar Oost-Azië; de kleine maten gaan naar Europa. Het fruit wordt schudvrij verpakt op kartonnen vellen in dozen. De handel verloopt zowel via een uitsluitend biologische circuit als via een biologisch segment in de gangbare handel. De handel verzorgt de teeltvoorlichting. De prijs hangt af van het ras en de vraag. Als voorbeeld van de verhoudingen: de teler krijgt voor ongesorteerde biologische appels in een voorraadkist f1,-/kg; de verpakker krijgt voor gesorteerde appels in een doos f2,-/kg en vervolgens liggen ze voor f4,-/kg in de winkel.

Glanzende appel

De Amerikaanse consument wil een diep glanzende, opgepoetste appel. Veel appelfrassen in Amerika hebben al van nature een relatief dikke waslaag. Desondanks worden de appels na het sorteren in de waterbaden gedroogd, van een extra waslaagje voorzien, weer gedroogd en met borstels opgepoetst tot je jezelf kunt spiegelen in de schil. De hoofdreden voor



de coating is de glans; een nevenvoordeel is een iets langer uitstalleven en soms iets minder vruchttrot. Biologische appels en peren worden niet met was behandeld, wel opgepoetst zodat de natuurlijke waslaag gaat glimmen. De consument van biologische producten wil niets kunstmatig op de schil. Bovendien is er geen wassoort die goedgekeurd is in de biologische teelt; aan alle wassoorten van natuurlijke oorsprong (zoals bijenwas of carnauba-was) zijn synthetische emulgatoren toegevoegd. Voor biologische citrusproducten, die veel water verliezen tijdens het bewaren, wordt een uitzondering gemaakt; deze worden wel met genoemde wassoorten behandeld. Biologisch fruit moet aan dezelfde kwaliteitseisen voldoen als het gangbare fruit: uniformiteit, perfecte vorm, hardheid, kleur en gaafheid. In het droge westen lukt het de biologische telers om deze hoge uiterlijke eisen te bereiken; in het oosten van de USA niet. Smaak is in toenemende mate een aandachtspunt. Naar de oude rassen met weinig smaak, zoals Red Delicious, is nauwelijks vraag meer. Zulke appelfrassen worden vervangen door Granny Smith, Braeburn, Gala, Jonagold en Fuji. Smaken verschillen tussen beide continenten. Onze meest geliefde appel, de Elstar, wordt in Amerika niet gewaardeerd; te zuur en te klein. En de

Een eethuisje op een biologisch bedrijf met bessen en bloemen langs een toeristische hoofdweg in het noordwesten van de USA. Je kunt er lunchen en er zijn allerlei producten verkrijgbaar. Het is gefinancierd door de handel. (foto Joke Bloksma)



meest populaire, schurftresistente appel in de USA, de 'Liberty' zullen wij niet kopen: te 'geparfumeerd'.

Stickers

Een nieuwe ontwikkeling is de sticker voor hardfruit-vruchten. De nieuwste hebben zelfs een miniatuur streepjescode voor de kassa in supermarkten. Men denkt dat deze stickers de markt enorm hebben vergroot, zowel gangbaar als biologisch. De verschillende kwaliteiten (klasse-indeling, ras, teeltwijze, pakhuis) zijn herkenbaar en reclamatie is mogelijk. Amerikanen hechten hier veel waarde aan.

Omdat biologisch, geïntegreerd en gangbaar fruit in de meeste winkels naast elkaar worden verkocht, ziet men de sticker

als noodzaak. Een stickerplakmachine vraagt een grote investering voor de verpakker. Kleine verpakkers kunnen hier niet aan voldoen en proberen de verplichte stickers tegen te houden. Consumenten en verwerkers klagen over de moeilijk te verwijderen kunststof sticker en de onafbreekbaarheid bij compostering. Stickers van papier met een 'niet-klevend-oortje' zijn relatief gemakkelijk te verwijderen en worden voor de toekomst aanbevolen.

Gezinsbedrijf versus plantages

In het westen van de USA bestaat geen traditie van gemengde bedrijven. Grote, gespecialiseerde fruitbedrijven van 25 tot 500 ha met één of enkele fruitsoorten zijn algemeen. De fruitteler is manager. Het seizoenswerk wordt gedaan door losse werkkrachten: Mexicanen. Geen andere bevolkingsgroep kan zó snel werken en wil zulke lange dagen voor zó weinig geld maken. Door dit plantage-systeem is in het westen een zeer eenzijdige platelandssamenleving ontstaan. Er is geen band tussen arbeiders en het bedrijf en al helemaal geen band tussen consument en producent. Als reactie hierop is het 'gezinsbedrijf' een doelstelling geworden bij een aantal organisaties voor alternatieve landbouw. Bovendien zoeken de kleinere bedrijven in toenemende mate ondersteuning en financiële zekerheid bij een consumentenkring, de zogenoemde 'Community Supported Agriculture'. Op de grote bedrijven wordt vaak maar op een klein gedeelte van het bedrijf biologisch geteeld 'om deze teeltwijze en afzet eens te proberen'. Het is mij niet duidelijk geworden hoe de controlerende instanties voldoende zekerheid hebben of de biologisch appels ook daadwerkelijk van het biologische perceel af komen. Die zekerheid is er wel bij bedrijven en afzetkanalen die uitsluitend biologische



producten verhandelen.

Groei en dalende prijzen

De prijzen voor biologisch fruit liggen nu nog twee keer zo hoog als voor het gangbare fruit. Dit maakt de biologische fruitteelt lucratief. Door de snelle toename van het areaal biologische fruitteelt zullen de prijzen in de toekomst dalen. In 1995 was de prijs nog hoog. Dankzij het koude en natte voorjaar in Californië en Oregon was de oogst in 1995 kleiner dan de vraag. De transportkosten zijn zo laag dat biologische fruittelers in minder produktieve regio's (waaronder Nederland) steeds meer met biologische appels en peren uit het westen van de USA te maken zullen krijgen. Transport per trein en schip naar Nederland -inclusief alle importformaliteiten- kost slechts f0,70 per kg. Biologische fruittelers en handelaren moeten zich op de vraag bezinnen of biologische appels geteeld moeten worden in de eigen regio, òf daar waar ze het goedkoopst zijn, òf waar ze het meest ecologisch te telen zijn. En hoeveel waarde hecht de consument van bio-producten aan het ontwikkelen van een duurzaam, sociaal-economisch alternatief?

Joke Bloksma

Louis Bolk Instituut Driebergen

Bill Denavan begeleidt teelt en afzet van biologisch fruit in Californië voor de handelsfirma CF-Fresh. Deze Granny Smith-appels worden ingepakt in dozen voor export naar Europa. (foto Joke Bloksma)



Een reisverslag over teelt, afzet en onderzoek van biologisch fruit in Noord-Amerika is verkrijgbaar door f15,- (incl. verzendkosten) over te maken op postbanknummer 3530591 ten name van Louis Bolk Instituut in Driebergen onder vermelding van 'Biologische Fruitteelt in Noord-Amerika'.