



© PATRICK DIELEMAN

EFFICIËNTIE VAN VEREDELING VERBETEREN

Het veredelen van fruitbomen duurt minstens 2 decennia. Bij veredelingsbedrijf Better3fruit (B3f) wil men die tijd inkorten door gebruik te maken van merkertech- niken. Annemarie Auwerkerken, Inge De Wit en Marijn Rymenants van B3f vertel- den over hun ervaringen daarmee. – *Patrick Dieleman*

Annemarie Auwerkerken, verede- laar peer en ziekteresistentie bij appel, begint uit te leggen hoe het normale veredelingsproces in mekaar zit. “De vooronderzoeken en het selecteren van ouders niet meegerekend, vraagt het ongeveer 20 jaar om een nieuw ras op de markt te krijgen. Ieder jaar worden 20.000 bloemen manueel bestoven. Na de bestuiving krijg je vruchten. Die leveren 35.000 pitten die kunnen gezaaid worden op het einde van het eerste jaar.” Die plantjes worden opgekweekt in een serre. Ze worden kunstmatig besmet met de schurftschimmel *Venturia inaequalis*.

Afhankelijk van de kruising houdt men dan 50 tot soms maar 20% gezonde plantjes over. De doelstelling is om ongeveer 12.000 van die opgegroeide zaailingen te laten enten in de boomkwe- kerij. In jaar 6 wordt telkens één boom per geselecteerde zaailing geplant. Daarvan beoordeelt men in jaar 7 en 8 de vruchten op hun uitzicht en op de smaak na plukken en bewaren. Uit die groep houdt men 100 kandidaat-rassen over. Daarvan worden in de boomkwekerij telkens 7 bomen gemaakt. Die worden beoordeeld op productie en boomvorm. “Twee bomen komen op een apart per-

ceel waar niet gespoten wordt om de ziektegevoeligheid te kunnen bekijken. Bij de vruchten zijn textuur, smaak en uit- zicht de selectiecriteria.” Op het einde van jaar 14 houdt men één precommerci- eel ras over. “Er doet in de veredeling een getal de ronde dat 1 op de 50.000 zaailin- gen een commercieel ras wordt”, vertelt veredelaar appel Inge De Wit. “Maar dat is onder meer afhankelijk van de krui- sing. Soms is dat nul en soms hou je er meerdere over.” Nadien wordt de uitver- korene 5 jaar getest op 20 locaties binnen Europa, maar ook nog elders in de we- relt. “Een deel van die testen gebeurt in

proeftuinen”, vertelt Inge. “Die hopen nieuwe rassen te vinden die aangepast zijn aan hun klimaatomstandigheden. Daarnaast kunnen er ook tests gebeuren bij commerciële partners: veilingen, coöperaties of groothandelaars. Die kunnen een tiental tot een honderdtal bomen krijgen, die ze dan laten testen bij hun telers of in proeftuinen. Soms vraagt zo een bedrijf exclusiviteit voor een bepaald land. In dat geval betalen ze daarvoor en moeten ze na de testperiode beslissen of ze willen verder gaan met dat ras. Tijdens die fase kunnen wij een ras met een testlicentie niet aan een andere mogelijke commerciële partner in dat land geven. Dat kan wel wanneer er geen testlicentie is. In dat geval hoeven ze er niet voor te betalen, maar kunnen wij datzelfde ras ook laten testen door andere bedrijven in dat land.”

Gentechnologie

Bij appels kan je niet terugkruisen zoals dat gebeurt bij het creëren van inteeltlijnen voor hybridisatie bij bijvoorbeeld maïs of suikerbieten. Toch slagen de veredelaars van B3f erin om sterke resistentiegenen die afkomstig zijn uit een wilde appelsoort vast te leggen door de kruisingsresultaten telkens verder te kruisen met een andere ouder die de genetische eigenschappen voor onder meer vorm, smaak en bewaarbaarheid van de appels moet bijbrengen. Bij dat werk kan de merkertechniek het selectieproces sterk versnellen. “Dat laat ons toe om sterker te selecteren in jaar 2 en 3, zodat we minder bomen naar de kwekerij moeten sturen”, vertelt Annemarie. “Men zegt dat het moet mogelijk zijn om direct naar de tweede screening te gaan en dus een vijftal jaar te winnen, maar dat moeten we nog ondervinden. Daarover hebben we momenteel een onderzoek lopen.” “Merkers zijn ook betrouwbaarder”, vult Marijn Rymenants aan. Marijn werd aangetrokken door B3f om dit merkeronderzoek uit te voeren. “Een infectieproef laat ook niet toe om na te gaan of na een kruising van 2 ouders met een verschillende resistente de beide resistentiegenen zijn overgegaan op de nakomeling. Eens je de genen kent is het bijvoorbeeld ook mogelijk om al na te gaan of de kenmerken voor bewaarbaarheid aanwezig zijn zonder dat die boom al vruchten heeft gevormd.” Het doctoraatsonderzoek van Marijn zal verder bouwen op een project rond



Het team van B3f in de proefaanplanting, van links naar rechts: Marijn, Inge, Annemarie en Nicolas.

We evolueren mee met wat de consument en de maatschappij vragen.

merkers binnen B3f dat 4 jaar geleden startte. Daarin ontwikkelde het zelf een SNP-chip, een instrument waarmee gelijktijdig 50.000 mogelijke puntmutaties in het appelgenoom kunnen worden opgespoord. Die wijzigingen komen tot uiting door fluorescentie op de chip, en dat kan vastgesteld worden met een speciaal meetinstrument. Annemarie tracht de werking uit te leggen met een eenvoudig voorbeeld: “Veronderstel dat we zouden weten dat een specifieke plaats in het genoom die verantwoordelijk is voor de kleur van de vruchten bij roodgebloste vruchten zoals Kanzi telkens een groene fluorescentie geeft en dat dezelfde plaats op het genoom van volledig groene appels zoals Granny Smith blauw oplicht. Met deze informatie weten we bij een nieuwe kruising dat de nakomelingen die groen oplichten, roodgebloste vruchten zullen opleveren. Een dergelijke SNP (Single Nucleotide Poly-

morfisme) laat dus toe om al bij een zaailing vast te stellen of die rode of groene appels zal geven. We kunnen ook zien of het kenmerk homozygoot (2 identieke genen) of heterozygoot gebonden is.” Marijn vertelt dat hij nu de bedoeling heeft om binnen die 50.000 punten op het genoom die plaatsen te zoeken die verantwoordelijk zijn voor vruchtkenmerken zoals uitzicht, hardheid, smaak, sappigheid, pluktijdstop en bewaarbaarheid. B3f participeerde ook in een Europees project (Fruitbreedomics) waar vooral gezocht werd naar de plaats in het genoom waar resistentiekenmerken gebonden liggen. Die informatie kan dus zo gebruikt worden. “Binnen B3f gaan we ons uiteraard vooral toeleggen op de genetica van onze eigen ouders en ouderlijnen. Het Europees project keek veel breder. We willen vooral bereiken dat we heel snel uit 35.000 zaailingen de 10.000 kunnen halen die het beste voldoen aan onze selectiecriteria. Een belangrijk element daarbij is de kostprijs per analyse. Die bedraagt nu ongeveer 0,3 cent voor één SNP. Maar maal 50.000 en voor 10.000 zaailingen worden dat enorme bedragen. Het is onze bedoeling om een vereenvoudigde analyse te maken die minder kost. Deze techniek evolueert

enorm snel en de prijzen zakken daarvoor ook snel." Marijn wil dit instrument volledig operationeel krijgen binnen de 4 jaar, de looptijd van zijn doctoraatsonderzoek. Inge bedenkt dat het ook mogelijk is dat dit niet even goed zal werken voor alle eigenschappen. "We proberen naar alle eigenschappen te zoeken, maar beseffen dat de uitkomst ook kan zijn dat het voor één van de kenmerken, bijvoorbeeld smaak of kleur, niet accuraat genoeg werkt. Een deel van het onderzoek bestaat ook uit het vergelijken van de testresultaten die bekomen werden via de chip met de selectieresultaten via de klassieke methoden. Als we vaststellen dat we voor bepaalde eigenschappen te veel slechte kruisingen houden, of te veel goede weggooiën, dan kunnen we de test daarvoor niet gebruiken. Marijn moet

onze bevindingen koppelen aan de testresultaten van de SNP-chip."

Selectiecriteria

Zit er evolutie in de veredelingsdoelen van B3f? Inge reageert op die vraag dat er een aantal eigenschappen belangrijk blijven. "Maar bij andere, zoals ziekteresistentie, is er meer evolutie omdat we nieuwe genenbronnen introduceren in onze veredeling." Annemarie geeft mee dat er ook gezocht wordt naar resistentie tegen andere ziekten. "We proberen een test op punt te stellen om de gevoeligheid voor vruchtboomkanker te kunnen meten. Dat is een heel moeilijke ziekte, omdat dit kenmerk niet op één gen gebonden ligt – zoals bij schurft. We moeten echt nog zoeken welke ouders daar goed in zijn en welke niet." Inge

vertelt dat de selectie voor smaak wereldwijd meer richting zoet gaat, en dat is ook te merken binnen B3f. "Ook uitzicht werd de laatste jaren belangrijker. Mensen kopen nog meer met hun ogen. We houden daar meer rekening mee bij de ouderkeuze, maar ook in onze selectiewerkzaamheden. We evolueren mee met wat de consument en de maatschappij vragen." Een van die aspecten is de reductie van het gewasbeschermingsmiddelengebruik. "Daardoor wint het aspect ziekteresistentie aan belang", vertelt Annemarie. "We maken niet speciaal kruisingen voor de bioteelt, daar is die markt te klein voor, maar het is wel mogelijk dat we op basis van de eigenschappen beslissen dat we een ras voor de bioteelt willen positioneren."

Het ontwikkelingswerk van perenrassen werd veel recenter opgestart. "Onze doelstellingen zijn om een peer te krijgen die goed bewaart en een goed uitstallend heeft", vertelt Annemarie. "Ook de smaak, de verhouding van zoet en zuur, moet goed zijn. We hebben heel wat kruisingen gemaakt gericht op een rode schil of minstens een rode blos. We maakten ook heel veel kruisingen voor ziekteresistentie: voor erwinia, perenbladvlo en schurft. Vorig jaar hebben we de eerste vruchten van onze eerste kruisingen gezien. De eerste screeningsfase gebeurt in Tsjechië. De tweede screeningsfase gebeurt in België en dit jaar zullen we onze eerste selecties in tweede screening zien. We moeten ook bekijken hoe die kandidaat-rassen zich gedragen onder onze klimaatomstandigheden."

Ik maak de bedenking dat B3f nog maar goed 15 jaar bestaat. Toch bracht het al enkele commerciële rassen op de markt, zoals Kanzi, Greenstar, Zari en Sweet Surprise. Hoe kan dat? "Dat komt omdat we ontstaan zijn vanuit het Fruitteeltcentrum van de KU Leuven", reageert Inge. "Dat begon in het begin van de jaren 80 samen te werken met boomkwekerij Johan Nicolai. In 2000 heeft B3f die activiteiten en het materiaal dat er al was overgenomen. De kruising die aanleiding gaf tot Kanzi is gebeurd in 1992 en de basis voor Greenstar is gelegd in 1988. De commercialisering van Kanzi heeft er trouwens voor gezorgd dat B3f kon worden opgericht als privébedrijf." ■



1 Met een SNP-chip kan men gelijktijdig 50.000 mogelijke puntmutaties in het appelgenoom opsporen. 2 In het voorjaar worden geselecteerde moederplanten manueel bestoven. Een tent moet de bloesems beschermen tegen vreemdbestuiving.



NAAR DE MARKT

CEO Nicolas Stevens van Better3fruit was 15 jaar actief bij een exportbedrijf van groenten en fruit. Die ervaring helpt hem om te voelen wat de markt vraagt en daarop in te spelen. – *Patrick Dieleman*

Volgens Nicolas Stevens stopt het verhaal niet nadat er een nieuw ras is geselecteerd. “We zoeken een licentiehouder en begeleiden mee de introductie van het nieuwe ras in de markt. We staan ook in voor het management van het intellectueel eigendomsrecht (IP), de kwekersrechten en/of plantenpatenten.” Hoe ver Better3fruit (B3f) meegaat bij de introductie hangt in de eerste plaats af van het ras. “Stel dat we een uitzonderlijk uniek ras hebben, een rechthoekige blauwe appel bij wijze van spreken. We gaan die niet kunnen verkopen in gigantische bulkhoeveelheden, maar iedereen zal die appel willen hebben. We moeten dan op heel veel plaatsen een partner hebben die daar een beperkte oppervlakte van aanplant. Een andere variëteit die niet heel speciaal is, maar goed scoort op veel kleine punten zoals resistentie, smaak, opbrengst, kleur en bewaarbaarheid kan interessant zijn om te telen in grote

.....
Hoe ver Better3fruit meegaat bij de introductie hangt in de eerste plaats af van het ras
.....

volumes. Dan mag je de rechten niet versnipperen maar moet je één sterke partner zoeken die de vermarkting breed kan opentrekken. Kanzi is daar een voorbeeld van. EFC heeft de wereldwijde licentierechten. Ze waren al goed georganiseerd in het noorden van West-Europa, omdat het een samenwerking is tussen 3 telersverenigingen in België, Nederland en Duitsland. Ze hebben ook partners gevonden in Noord- en Zuid-Amerika, Zuid-Afrika, Australië en Nieuw-Zeeland. Een ander, recent voorbeeld is IPA (International Pome Fruit Alliance). Dat is een bedrijf met als doel nieuwe appelrassen te ontdekken, te testen en er moge-

lijk een licentie op te nemen. Ze vertegenwoordigen op elk continent een van de grootste producenten. Wanneer die hier met ons komen spreken is dat een heel andere situatie dan wanneer een teler van om de hoek komt, zelfs al is dat een grote teler.

Rassenportfolio

Bij het overlopen van de portfolio van B3f valt het op dat er een evolutie is naar rassen die niet alleen goede kwaliteiten bezitten, maar die ook resistent zijn tegen schurft en eventueel ook andere ziektes. Die rassen worden op dit moment nog getest. Meestal is het kwekersrecht nog in aanvraag. Nog volop in de testfase zijn selecties met nieuwe genetische bronnen van schurftresistentie of met bijzondere kwaliteitseigenschappen zoals rood vruchtvlees, een speciale vorm of bijzondere kleurkenmerken of combinaties van die kenmerken. “We willen daarmee zo ver mogelijk geraken, maar uiteraard

komt kwaliteit altijd op de eerste plaats. We zetten daar geen specifieke kruisingsschema's voor op. Veredeling is veel te duur om te mikken op nicheproducten, maar als ze toch voorkomen zullen we ze graag mee in de markt zetten."

De veredelingsobjectieven voor peer zijn zowat dezelfde als die voor appel. B3f startte in 2005 met perenveredeling. Het eerste resultaat is Peer 1, een kruising van Nordhäuser Winterforelle met Conference die de vorm heeft van Conference maar een donkerrode blos heeft aan de voorzijde. "We verwachten na 2022 meer precommerciële rassen en weten nu al dat daar variëteiten bij zullen zijn die een pak interessanter zijn dan wat nu op de markt is. Bij de appels worden momenteel 11 precommerciële variëteiten overal getest. Daarbij verwachten we dat er zeer grote rassen kunnen ontwikkelen, maar ook enkele die gericht bepaalde niches kunnen invullen. We kennen onze partners goed en testen daarom niet al onze variëteiten overal in de wereld. We maken een verdeling volgens de regio en de grootte, maar hebben wel partners in elke regio."

Begeleide introductie

Nicolas toont een schema met alle spelers in de keten: de veredelaar, de producent van enthout, de boomteler, de fruitteler die aan een groothandel of coöperatie levert, de groothandel, detailhandel en uiteindelijk de consument. Het kwekersrecht voorziet specifieke rechten; het produceren van enthout, het kweken van bomen, het produceren, bewaren en verkopen van fruit. De houder van het kwekersrecht is eigenaar van al die rechten en kan die apart of als een pakket overdragen door iemand een licentie te geven voor een bepaalde regio of zelfs voor heel de wereld. "Als een boomteler, fruitteler of iemand van een salesdesk met ons komt praten, hebben we het liefst dat zij de anderen in de keten al identificeren en er mee in betrekken. Het kan zijn dat iemand de volledige licentie neemt en dan die rechten zelf verdeelt in zijn netwerk, maar ze kunnen ook met ons allemaal apart tot een overeenkomst komen. Winkelketen Asda uit het Verenigd Koninkrijk heeft bijvoorbeeld bij ons een contract getekend waarbij ook een specifieke telersorganisatie en de telers geïdentificeerd zijn die de appels zullen telen. Via hen werd nadien ook de

boomteler betrokken waar ze gewoonlijk hun bomen kochten."

Het kwekersrecht heeft een beperkte duur. Voor fruitbomen is dit, afhankelijk van de regio in de wereld, tussen 20 en 37 jaar. In principe mag iedereen nadien dat ras vermeerderen of er vruchten van in de handel brengen. Om dit te onderhouden brengt men grote rassen op de markt onder een merknaam, waarvan de bescherming langer loopt. Zo is Kanzi bijvoorbeeld een merknaam voor de met kwekersrecht beschermde variëteit Nicoter. Ook Pink Lady is een merk, het ras Cripps Pink kan je ook apart verkrijgen op de markt. "Je kan kiezen voor een zeer gesloten club, waarbij alle rechten zeer restrictief worden vastgelegd en over heel de wereld dezelfde naam en hetzelfde logo moeten gebruikt worden, zoals bij Kanzi. Het andere uiterste is een bijna vrije opstelling, met dat voorbehoud dat er royalty's moeten worden betaald op de fruitbomen. Die optie kan interessant zijn voor een ras dat niet aantrekkelijk genoeg is om de meerkosten van een strikte organisatie en promotie te kunnen dragen. Zari is daar een voorbeeld van. Dat is een zomerras met zowat 80.000 bomen in het Verenigd Koninkrijk, 30.000 in België en in Duitsland, een kleine 50.000 in Scandinavië ... Het is een kruisingsproduct van Delcorf en Elstar dat tussen midden en eind augustus kan worden geoogst. Je zou dit ras onder ULO 6 maanden kunnen bewaren, maar het is vooral interessant om verkocht te worden zolang de grote rassen nog niet op de markt komen." De manier waarop Nicolas de textuur en de smaak van Zari beschrijft – met inbegrip van het knappende geluid wanneer je erin bijt – doet me watertanden. "Dat tijdsvenster is te klein om een heel clubconcept te dragen,

daarom laten we het in de handel brengen vrijer. Al die rechten kunnen ook opgesplitst worden volgens regio's. B3f bedingt wel dat alle ontwerpcontracten via hem moet passeren, om mogelijke conflicten tussen contracten te voorkomen. Sinds de komst van Nicolas bij B3f een vijftal jaar geleden worden de contracten minder restrictief opgesteld. "We moeten de mensen die een licentieovereenkomst tekenen alle instrumenten aanreiken om er een succes van te maken. Als dat lukt, dan profiteren wij daar ook van. Wie de vastgelegde objectieven qua aantal bomen niet haalt, riskeert wel zijn rechten kwijt te spelen. We zijn ook veel opener geworden met onze partners. Wanneer we een nieuw ras in test geven, krijgen ze ook alle informatie over positieve en minder goede eigenschappen. We geven ook aan wanneer we verwachten dat ze te klein zijn om ooit kans te maken op een licentieovereenkomst. Sommigen willen zo een ras toch testen, omdat de mogelijkheid er altijd in zit dat ze later kunnen samenwerken met de groep die uiteindelijk de licentie krijgt. We zijn heel open, maar onze partners weten ook dat we heel hard optreden wanneer onze rechten worden geschonden. We hebben al enkele rechtszaken gewonnen in geschillen rond kwekersrecht. We hebben al bomen uitgereden met bulldozers of telers verplicht om alles te verkopen aan een bepaalde handelaar. Maar aan de andere kant zijn we heel open, bijvoorbeeld voor wat het testen van nieuwe rassen betreft. We mogen hier een heel goed ras hebben. Als niemand het kent of de juiste persoon het niet gezien heeft, kan je er niets mee doen." ■

COMMERCIËLE RASSEN APPELS

- Nicoter/Kanzi en Nicogreen/Greenstar (via EFC, wereldwijd)
 - B3f45/Sweet surprise (via Univeg, BeNeLux en Polen)
 - Zari, Zonga: West-Europa, Nieuw-Zeeland, Australië, Slovenië
 - Tunda: West-Europa
 - Imara/Dominique: Hongarije
 - Asfari, Makali, Kizuri (via ABCz, wereldwijd, zie p. 44)
- Voor meer details kan je terecht op www.Better3fruit.com.



BOOMKWEKERIJ KIJKT WERELDWIJD

Een van de partners van Better3fruit (B3f) is *variety manager* ABCz group. De basis voor ABCz was de vriendschap tussen Achiel Ryckaert van Fresh Fruit Service Europe en wijlen Koen Carolus van de gelijknamige boomkwekerij. – *Patrick Dieleman*

Koen wilde toegang tot nieuwe fruitrassen, maar hij kreeg geen toegang tot consortia die zelf veel van die eigen rassen introduceren. Achiel: “Daarom besloten we een bedrijf op te richten en zelf overal in de wereld op zoek te gaan naar nieuwe rassen. We hebben daar Olivier Grard bij betrokken, een boomteler en veredelaar uit de buurt van Montpellier met ervaring in zuiderse landen. Zelf was ik tot 1998 overigens ook boomteler en ook na het opstarten van onze fruithandel bleef die passie.”

Nood aan vernieuwing

Volgens Achiel Ryckaert is er nood aan nieuwe rassen, zowel bij appel als peer. “We dreigen achteruit te boeren in België.

Momenteel riskeren we met Conference precies hetzelfde als er gebeurde met Jonagold. We blijven maar planten en planten en weten ondertussen niet waar we onze peren buiten Europa moeten verkopen, nu de Russische markt het lastig heeft. Men spreekt van Canada en de Verenigde Staten, maar willen die onze peren wel? Ik denk dat we alles op alles moeten zetten om het beter te doen. Jonagold was een fantastische appel tot we er te veel hadden en er een te grote verscheidenheid ontstond. Vandaag hebben we een veertigtal mutanten. We hebben nood aan rassen die de kwaliteit van Jazz en Pink Lady evenaren. We zien dat er enorm veel potentieel zit in de rassen die B3f creëert. Sedert 2010

volgen we jaarlijks op welke nieuwigheden ze naar voren schuiven. Onze Franse partner maakte vooral kruisingen met Cripps Pink. Hij bracht een aantal rassen in ABCz in: Gradirose, Gradiyel en Goldkiss. Daarom besloten Koen en ik dat we ook een aantal rassen zouden inbrengen, onder meer van B3f-origine. Carolus is ook partner in ZIN (Züchtungsinitiative Niederelbe). Daar is men ondertussen ook al een tiental jaar gestart met kruisen, maar het duurt normaal nog even vooraleer daar iets uit kan komen. Ondertussen hebben we ook rassen uit onder meer Zuid-Afrika, Oost-Europa en Australië. We hebben daar bomen van laten maken, die we overal in de wereld als test laten uitplanten bij proeftuinen,

private bedrijven en coöperaties. Nu volgen we op welke respons er komt. Op dit moment doet bijvoorbeeld Celina het vrij goed, een peer afkomstig uit Noorwegen. Die wordt verkocht onder de merknaam Q Tee. We hebben daarvoor contracten in België, Spanje, Slowakije, Zwitserland, Oostenrijk, Zuid-Afrika en Australië. We maken doelstellingen per land. We schatten op basis van de te verwachten afzet en het bestaande perenareaal in welke oppervlakte er kan worden aangeplant. Als we in dat land een betrouwbare speler vinden die kan instaan voor het aanplanten en vermarkten, dan bieden we die een exclusiviteitscontract aan voor dat land."

ABCz bemoeit zich niet met het verkoopproces en de vermarkting van de rassen. Lokale verkoop gebeurt door de licentiehouder, terwijl export in samenwerking verloopt met een verkoopplatform, zoals Q Tee Europe voor Celina. "Celina is een

Asfari wordt in Engeland door Worldwide Fruit verkocht als Golden Fizz. Het is een zomerappel die vrij verkocht wordt. Van Makali zijn hier en daar proefaanplantingen gebeurd. De schurftresistentie maakt dat er wat minder moet worden gespoten. Ryckaert vertelt dat het niet echt een appel is om groot te worden op de versmarkt. Dat is echter wel zijn verwachting voor het ras Kizuri.

"Kizuri is een superras, met de kwaliteiten van Jazz en Pink Lady. Het is een appel met een *shelflife* op de fruitschaal van 6 weken, een hoge hardheid en met een enorm lekkere smaak, een superappel. We hebben daar nu een eerste contract voor afgesloten met de firma Krings in Duitsland." Eddy Gieraerts, general manager van boomkwekerij Carolus die ons ondertussen vervoegd heeft, vertelt dat er reeds 50.000 bomen geplant zijn en dat er de komende 2 jaar nog 60.000 bijkomen. "De voorlopige

de plukperiode en niet zacht en vettig wordt, zoals Jonagold. Je kan hem gespreid over 3 weken plukken. Hij moet op kleur geplukt worden, zoals veel andere rassen. We noteren grote interesse bij enkele topbedrijven. Ik denk dat ABCz de komende jaren de kaart van Kizuri zal uitspelen in uitverkoren teeltgebieden waar rasvernieuwing zich opdringt." Achiël is overtuigd dat Kizuri ook potentieel heeft voor België. De onderhandelingen lopen nog, maar hij verwacht niet dat Kizuri volledig open kan worden geteeld zodat het een gecontroleerde verkoop wordt. Eddy legt uit waarom ABCz alleen de contouren creëert voor gecontroleerde verkoop, maar zelf niet de commercialisatie in handen neemt. "We faciliteren, brengen partijen met elkaar in contact. Ze beslissen zelf over de manier waarop ze met elkaar willen gaan samenwerken. We willen niet overal hetzelfde concept van bovenaf opleggen. We weten dat elke markt anders georganiseerd is. We moeten rekening houden met de sterktes en de mogelijkheden van de lokale partijen. Bovendien proberen de meeste verkopers- of telersorganisaties een eigen kwaliteitslabel in de markt te zetten. De grote partners maken vaak een combinatie van hun merknaam en de naam van een nieuw ras. Het lijkt me evident om vanuit een clubconcept voorstellen te voorzien rond presentatie, uitzicht van de stickers, kwaliteitscriteria en de naam. Maar we kunnen de know-how die we hebben over handel drijven in België niet zomaar overplanten naar bijvoorbeeld Zuid-Italië. De logica is dat er een gemeenschappelijke merknaam komt voor Kizuri. De doelstelling is ook dat internationale handel zal verlopen in coördinatie tussen de partners in de verschillende lidstaten. ABCz en B3f blijven een oogje in het zeil houden, om illegale vermeerdering van het ras te vermijden."

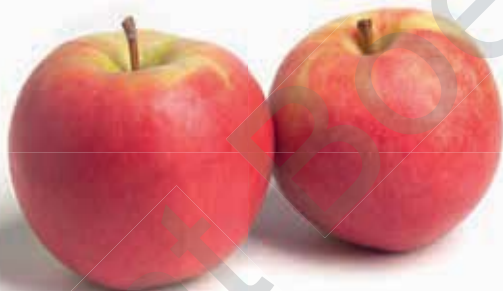
Kunnen we nog nieuwe ontwikkelingen verwachten bij ABCz? Achiël Ryckaert zegt dat ze de wereld blijven rondreizen. "Als we iets interessant zien, proberen we dat hier te krijgen met een testcontract. We testen ook een aantal roodvlezige appelrassen. Ook uit de veredelingsprogramma's van Grard, ZIN en B3f kunnen we nog zaken verwachten. Je moet er ook rekening mee houden dat het nog 5 tot 10 jaar duurt om iets op de markt te brengen, nadat we ergens een interessante nieuwheid ontdekt hebben." ■

..... We willen niet overal hetzelfde concept van bovenaf opleggen.

vroege peer waarvan de pluk 14 dagen voor Conference begint. Ze bewaart goed, maar hoeft dat eigenlijk maar te doen tot januari. Begin januari starten ze al met plukken in Zuid-Afrika. Ze zullen er 300 ha planten. Eind januari kunnen de eerste Zuid-Afrikaanse Celina's hier al zijn. Als je een ras op wereldniveau wil plaatsen, ben je verplicht om te telen op beide halfronden. Dat gebeurt vandaag ook voor Kanzi en Gala. We merken op beurzen een goede belangstelling voor Q Tee. Vorig jaar hebben we 500 ton geplukt. Dit jaar moet dat verdubbelen of verdriedubbelen. Normaal gezien stoppen we lokaal met bijplanten om eerst te bekijken hoe ze evolueert in de markt. Niets moet, alles mag, maar het moet goed zijn. De doelstelling is dat de teler teler kan blijven en er beter van wordt. Als de boer zijn boterham verdient, geldt dat ook voor de boomteler en de handelaar."

B3f-rassen

ABCz verwierf 3 rassen van B3f: Kizuri, de schurftresistente Makali en Asfari.



© BETTER3FRUIT

Kizuri is een rood gebloste harde appel met een lang uitstalleven.

doelstelling is om 100 ha te planten in Duitsland", vervolgt Achiël. "Voor België, Nederland en Italië zitten de onderhandelingen in een gevorderd stadium." "De onderhandelingspartners zijn producentengroepen die samen hun fruit verkopen of grote handelaars die telers rond zich verzamelen", verduidelijkt Eddy. "Zowel vermarkters als hun handelskanalen verlangen een bepaalde exclusiviteit om zich te onderscheiden van de rest."

Achiël is in de wolken over de resultaten van Kizuri in Zuid-Afrika. "We hebben daar dit jaar voor de tweede keer fruit gezien. Ondanks dat het een ras is dat gecreëerd is in een noordelijk land, België, blijkt hij ook zeer mooi te kleuren in een warmer klimaat. Het pluktijdstip is ietwat aan de late kant, maar niet later dan Jonagold. Een belangrijk voordeel is dat de appel zijn hardheid behoudt tijdens