



© M. POPPE

Fruitbomen voor particulieren vragen en geven iets extra

Fruitbomen voor de particuliere sector. Het is een niche binnen de boomkwekerijsector die intensieve opvolging vraagt, zowel in de productie als de afzet. Voor zij die zich hierdoor niet laten afschrikken, biedt de markt dankbare opportuniteiten.

Miet Poppe, consulent boomkwekerij

De teelt van fruitbomen voor particulieren heeft zijn voor- en nadelen. Enerzijds is het een aantrekkelijke markt, gezien de afzet naar particulieren stabiel tot positief evolueert. Anderzijds vragen zowel de teelt als de afzet ervan heel wat extra aandacht. En die extra tijdsinvesteringen moeten uiteraard beloond worden eer de teelt interessant wordt. Een gevolg hiervan is dat bedrijven zich in hun assortiment ofwel volledig toespitsen op fruitbomen ofwel het deel fruitbo-

men afstoten. Fruitbomen telen voor de particuliere sector evolueert daarom steeds meer richting een volwaardige specialisatie.

Intensieve teelt

De teelt van hoogstamvruchtbomen is op veel vlakken een intensieve teelt. Hardfruitbomen worden vaak samengesteld uit een onderstam waarop een ander ras geënt wordt. In het geval van hoogstambomen krijgen deze

vaak ook nog eerst een tussenstam geënt. De samenstelling van de planten vraagt bijgevolg veel aandacht. Een breed assortiment fruitbomen vraagt daarom een strakke teeltplanning en nauwe opvolging.

Het vele entwerk, in geval van een tussenstam twee enten per plant, maakt de teelt zelf arbeidsintensief en dit vraagt heel veel vakwerk. Ook de juiste enten ter beschikking hebben is geen evidentie. Bart Dequidt van boomkwekerij de Linde uit Kem-

mel is tevens bestuurder van Certifruit, een kwaliteitslabel dat garantie biedt op de rasechtheid van enten. "Certifruit is een initiatief van een aantal Vlaamse en Waalse telers. De beschikbaarheid van erkende enthoutparken waaruit soortechte enten gehaald kunnen worden, vraagt een voortdurende aandacht en betrokkenheid van de telers", zo weet hij.

Service aanbieden is cruciaal

Eigen aan fruitbomen verkopen voor de particuliere sector is de uitgebreide service die de klant verwacht van de boomteler. De meeste gespecialiseerde telers zijn bereid om deze ook te geven en hierin te investeren. Meer dan bij sierbomen verwacht de klant deskundig advies dat hem helpt om de juiste keuze te maken. Je moet als kweker bijgevolg de verschillende rassen zeer goed kennen. Klanten willen ook weten hoe ze deze bomen moeten onderhouden en snoeien. "Dit vraagt heel wat extra inspanningen, maar door de betrokkenheid krijg je tevreden en dankbare klanten", verklaren gespecialiseerde telers, waaronder Thomas Calle van Calle plant. "Prijzen voor fruitbomen zijn relatief goed. Maar je mag je als teler daar niet op blind staren. Als je al het extra werk dat erbij komt rekent, maakt dit de marges al een stuk kleiner", is hij realistisch.

Aanbod op maat van de moderne tuin

Moderne tuinen zijn vaak compacter, en dat heeft ook zijn invloed op de fruitboomkeuze in deze tuinen. Marjan Denie van Hoebenschot Plant en Tuin merkt op dat klanten met kleinere tuinen vaak kiezen voor kleinfruit, gezien dit ook smallere en kleinere struiken zijn. Ook naar onderhoud en snoei spelen jonge gezinnen liever op veilig. Voor de kleinsten geeft kleinfruit snel resultaat. In veel gevallen kan er reeds vanaf het eerste jaar geproefd worden van besjes uit de eigen tuin. Een andere groep klanten, vaak al met wat oudere kinderen, heeft dan weer meer interesse in de fruitbomen. "Die klantengroep gaat er helemaal voor", zegt Marjan Denie.

Klanten die bewust kiezen voor hardfruit van eigen kweek, grijpen eerder naar leivruchtbomen.

Thomas Calle gelooft in dit kader sterk in de Duitse patentsoorten met zuilappeltjes. Deze hebben (bijna) alle voordelen van een volwaardige hoogstamvruchtboom, en passen ook nog eens perfect in een compacte moderne tuin. Voor kleinere tuinen zijn daarnaast traaggroeiende onderstammen een goede oplossing. Maar daar is het als kweker de uitdaging om de extra geïnvesteerde tijd en kosten - om deze plant op maat van een kleinere tuin te krijgen - voldoende vergoed te zien. Hetzelfde geldt voor bijvoorbeeld leibomen die heel wat extra bindwerk vragen of patentsoorten die duurder zijn.

“ Eigen aan de verkoop is de uitgebreide service die de klant verwacht.



Nieuwe afzetmogelijkheden

Telers zijn optimistisch gestemd over de groeimogelijkheden voor de sector van de vruchtbomen voor particulieren. De tijdsgeest zit mee. Denk maar bijvoorbeeld aan de CSA-beweging (*Community Supported Agriculture*, gemeenschapslandbouw), die heel wat mogelijkheden biedt voor de sector, dit zowel voor hard- als zachtfruit. Binnen de landbouwsector wordt in een systeem van agroforestry regelmatig gekozen voor vruchtbomen. Vaak gaat de keuze hier richting de notelaar. Daarnaast zijn hier en daar steden en gemeenten die inzetten op een pluktuin of snoeipark.

Is er nog voldoende Vlaams aanbod?

En dan nu de hamvraag. Zijn er nog voldoende Vlaamse boomtelers die zich op de teelt van fruitbomen willen richten? Telers die zich toespitsen op de rechtstreekse verkoop aan particulieren, halen daar veelal voldoende meerwaarde uit. Telers die onrechtstreeks, via handel en tuincentra naar de consument gaan, zien hun inspanningen veelal te weinig vergoed. Dit maakt de teelt vaak niet meer interessant.

Daardoor evolueert het telen van fruitbomen eerder richting een 'alles of niets'-verhaal. De intensieve teelt en afzet zorgen ervoor dat het een volwaardige specialisatie wordt. Een deel van de telers stoot de teelt van fruitbomen af om volledig voor de sierbomen te gaan. Een ander deel van de boomtelers maakt tegelijkertijd de omgekeerde beweging: zij specialiseren zich volledig in de fruitbomen en rechtstreekse afzet aan particulieren.

Conclusie

Niet elke bedrijfsleider kan of wil zich organiseren om zich volledig toe te spitsen op de intensieve teelt en intensieve klantenbegeleiding. Maar voor zij die bereid zijn die extra inspanningen te leveren, biedt de markt gezonde opportuniteiten. ■