

Studiereis Pajottenland



Op vrijdag 21 augustus bezoekt Studiekring Guvelingen de collega-fruittelers in het Pajottenland. Bij de jaarlijkse snoeidemonstratie van Studiekring Guvelingen op het fruitbedrijf van Wim Martens in Ordningen was fruitteler Jan Vermeir uit Waalwijk een voorsnoeier. Opvallend was het standaard klikken in alle eenjarige verlengingen van zowel gesteltakken als hoger geplaatst meerjarig vruchthout. Het Pajottenland is ons ook gekend van de fruitbedrijven D'Haemer in Pepingen en Rebecq met vroeger ook een boomkwekerij en de mutant Prince Jonagold en later de Jonaprim of Primo.

Het Pajottenland is een eerder toeristisch dan geologisch bepaalde streek in Vlaams-Brabant, onderdeel van de Groene Gordel, begrensd door de steden Brussel, Halle, Edingen, Geraardsbergen, Ninove en Aalst. Kenmerkend voor de streek is het licht heuvelachtige en landelijke karakter, waardoor het Pajottenland soms de bijnaam het 'Toscane van het Noorden'

krijgt. Het betreft grotendeels het zuidwestelijk Brabants heuvellandschap tussen de rivieren de Dender en de Zenne.

Het Pajottenland is een vruchtbare landbouwstreek door de rijke leemgrond, met kleine dorpen. Het kenmerkende heuvelachtige landschap weerspiegelt zich in heuvels met namen als bergen zoals bijvoorbeeld Ledeberg, Kongoberg, Suikerenberg,

Ijsberg, Snikberg, Tomberg, Tuitenberg, Zwijnenberg en zelfs Putberg. Het hoogste punt in deze streek ligt op 112 m boven zeeniveau. Voor de fruitteelt betekent dit dat nachtvorstschade bijna nooit voorkomt door de hoge ligging. Daarnaast kan de koude ook wegzakken in de valleien. ■

Fruitbedrijf Vermeir in Waalwijk



Tijdens de snoeidemonstratie demonstreerde Jan Vermeir de kliksysteemsnoei bij peren.



Naast Conference telen Jan (links) en Joris (rechts) ook appels met onder andere het conceptras Primo. Ook hier worden dezelfde snoeiprincipes als bij peren gehanteerd.



Ann Derijck verkoopt een groot gedeelte van de eigen fruitproductie in de groente- en fruitwinkel 'Het Torenhof' met ook een uitgebreid gamma van streekproducten.

Vermeir Jan en zijn zoon Joris runnen een fruitbedrijf van 30 ha in Opwijk. Dit gedeelte van het Pajottenland kenmerkt zich door een zandleemgrond.

Enkele km verder gaat dit reeds over in zandgrond. Jan Vermeir: 'Naast peren, voornamelijk Conference, telen we ook appels. Voor de bevoorrading van de huisverkoop starten we met Delbard Estivale. Eens er Elstar ter beschikking is, schakelt de consument dadelijk over. De Elstar is op ons bedrijf echter omwille van verouderde aanplantingen gerooid en halen we daarom bij collega's bij. De Jonagold aanplantingen bestaan vooral uit Prince Jonagold en Primo.'

Kliksysteemsnoei

Tijdens de jaarlijkse snoeidemonstratie

van Studiekring Guvelingen was Jan Vermeir een opmerkelijke voorsnoeier. De standaardsnoei in het Pajottenland bestaat zowel bij appel als peer uit een kliksnoei in het eenjarig hout van de meerjarige verlengingen. Als grote voordeel van dit snoei principe haalde Jan vooral aan dat zo'n tak blijvend kan zijn. Een 2-jarige tak doorsnijden betekent dat deze tak het volgende jaar verloren is. Het klikken werkt wel ruiend, maar met als gevolg minder maar dikere peren. Tijdens de studiereis kunnen we de resultaten van deze reeds jaren uitgevoerde snoei vaststellen.

Torenhof huisverkoop

De meeste bedrijven in dit gebied organiseren een huisverkoop. De meeste tijdelijk, naargelang de beschikbaarheid van de eigen oogst. Op het Torenhof heeft Ann Derijck een prachtige uitgebouwde groente- en fruitwinkel. Vele telers kennen Ann vanuit haar vroegere functie als voorlichter voor Diensten aan telers van pcfruit. Ze wil ons graag ontvangen en ons een impressie bieden van de vlot lopende huisverkoop. Daarna genieten we er ook van een broodje gezond en een drankje aangeboden door Ann. ■



Een gedeelte van de los- en laadkaaien van het verdeelcentrum van Colruyt in Halle.

Colruyt distributiecentrum

Colruyt is één van de belangrijke aanbieders van verse groenten en fruit. In België heeft de groep 220 Colruyt-winkels die worden bevoorradt vanuit de verdeelcentra in Halle, Gislenghien en Pommeroeul. Wij bezoeken de site Dassenveld in Halle die 120.000m² beslaat, en waar 1500 mensen tewerk-

gesteld zijn. Hier bevinden zich eveneens de centrale administratie en het computercentrum.

De Colruyt-winkels hebben zelf geen opslagruimte. Alles wordt gestockeerd in de centrale distributiecentra en de leveranciers leveren enkel aan deze centrale distributiecentra. Alle binnenkomende

goederen worden aan de receptie nagekeken en krijgen een unieke streepjescode en een plaats toegewezen. Ze zijn dan gekend in de centrale computer. 's Nachts worden vanuit elke winkel de verkoopsgegevens doorgegeven naar de centrale computer die dan aan de hand van deze gegevens en de stockgegevens een bestelbon voor iedere winkel opmaakt en instructies levert voor het klaarzetten van de zendingen in de expeditiehal. Informatica speelt dus een zeer belangrijke rol in het stockbeheer, de bevoorrading en de transportplanning.

Colruyt wil ook een voortrekkersrol spelen aangaande het duurzaamheidsbeleid met de windmolen, de zonnepanelen op het dak (groter dan een voetbalveld), het afvalbeleid en het streven naar maximale efficiëntie bij het transport van de goederen. ■

Fruitbedrijf Verger du Paradis



De groeiverschillen tussen de dubbele en de 3-takkers kandelaar is duidelijk zichtbaar. De dubbele vertoont veel meer groei te merken aan de lichtgroene kleur.

Dit fruitbedrijf is in 1963 aangeplant met vooral Golden en Tydeman, enz en werd in 1977 door Martin D'Haemer overgenomen. Martins broer zou het ouderlijk bedrijf in Pepingen verderzetten.

Van 1977 tot 2004 werden de aanplantingen vernieuwd en groeide het bedrijf van 14 ha naar 35 ha. Uiteraard was dit mede te danken aan de goed draaiende boomkwekerij en de komst van een eigen Jonagoldmutant, de Prince Jonagold, sinds 1983.

Die periode is de geschiedenis ingegaan als het Jonagoldtijdperk met een grote waaier aan diverse typen van mutanten. Zo vervoegde in 1994 de Jonaprim het rijtje. Deze laatste mutant van Boomkwekerij d'Haemer uit Pepingen en afkomstig van fruitbedrijf Verhaert uit Vremde kenmerkt zich door een dieprode kleur. Met een packout van 95% en hoge tonnages per ha is dit voor Martin en Steven een zeer rendabele Jonagoldteelt.



Martin D'Haemer en zijn dochter Karlien (bestuurslid Studiekring Guvelingen)

Perenteelt

In 2004 studeerde de oudste zoon Steven af en kwam mee in het huidige bedrijf van 67 ha. Hiervan zijn 30 ha beplant met Jonaprim of Primo waardoor ze op 1 na de grootste Primo-teler zijn. Daarnaast nemen de peren een belangrijk deel in met 26 ha Conference. Naast oudere aanplantingen komen er ook een aantal nieuwe plantsystemen voor waaronder het kandelaarsysteem. Voor Martin is er een duidelijk verschil tussen de dubbele en de 3-takkers kandelaars. De groei bij de 3-takkers t.o.v. de dubbele kandelaar is veel rustiger en is duidelijk te merken aan de kleur van de bladstand. (zie foto) Om aan oogstspreading te doen werd ook de vroege Conference Corina aangeplant. Normaal gezien zal de oogst

van de Corina tijdens ons bezoek net begonnen zijn.

Martin en Steven doen er alles aan om zoveel mogelijk kwaliteitsfruit te telen. Het oogsten van dikke peren geeft al een belangrijke voorsprong in de vermarkting. Voldoende en tijdig dunnen is hierbij de sleutel tot succes. Alle Conference- en Corina-aanplantingen werden daarom chemisch gedund met Brevis. Het resultaat is dat er alleen maar een kleine kwaliteitsdunning met de hand nodig was.

Bedrijfsstrategie

De bedrijfsomvang noodzaakte hen om met 3 vaste medewerkers aan de slag te gaan en 80 seizoenarbeiders in de piekperiode.

Vanaf de beginjaren hebben ze steeds hand in hand met de natuur aan fruit telen gedaan. Het aantrekken en sparen van nuttige insecten, beperken van pesticiden door het inzetten van bijvoorbeeld feromoonverwarring, lieveheersbeestjes, oorwormen ... en het gebruik van enkel selectieve middelen.

In 2010 werd ook een antihagelkannon met een bescherming van bijna 40 ha fruit van hagel geplaatst. De laatste 5 jaren bleef het bedrijf gelukkig hagelvrij. Om de steeds stijgende energiekosten op te vangen werden ook zonnepanelen geplaatst.

In 2016 zullen Steven en zijn echtgenote het bedrijf overnemen en volgt een uitbreiding van de bedrijfsgebouwen. Momenteel kan 75 % van de productie in eigen bewaring ondergebracht worden. Die bewaarruimte wil men met 4000 palletkisten uitbreiden. Hierbij wordt in functie van milieubewustzijn en als zekerheid voor de toekomst voor een CO₂ koeling gekozen.

Primo-club

Martin: 'Als belangrijk afzetkanaal organiseren we 2 thuisverkopen. Daarnaast hebben we een rechtstreekse afzet naar groothandelaars en exporteurs. De Jonagold crisis noopte ons om steeds op zoek te gaan naar nieuwe uitdagingen. Door de komst van vele nieuwe rassen betekende dit ook grote onzekerheden voor de boomkwekerij en beslisten we om hiermee te stoppen. De Jonaprim of Primo en de Conference bleken nog de enige zekerheden. Daarom verkozen we om daarin uit te breiden en te speci-

Green Diamond



Jonaprim of Primo met de dieprode kleur

Green Diamond is een coöperatie die in 2007 ontstond door een samenwerking tussen handel en telers. Het was hun overtuiging om met een gestroomlijnde samenwerking een meerwaarde te creëren voor beide partijen. In de beginjaren waren er hoofdzakelijk preitellers uit de streek van Meulebeke en Stefaan Devos als enige fruitbedrijf in vertegenwoordigd. Momenteel zijn het 35 preitellers en 6 fruittelers die zorgen voor de commercialisatie van het appelras: PRIMO.

Via Green Diamond is er ook een operationeel programma ingediend

en kan men ook GMO-gelden genereren. Dit biedt de mogelijkheid om bepaalde kosten of uitgaven ten bate van handel en telers uit te voeren. In samenspraak binnen de raad van bestuur werd een correcte verdeling van het GMO-geld van 4,1 % opge maakt: 1,5 % voor de telers, 1,5 % voor handel en 1,1 % voor de algemene werking van de telersvereniging. Voor de telers betekent dit een tussenkomst in de uitgaven voor teeltbegeleiding, aankoop plastic voorraadkisten, analyses, computer, controles voor certificaten, hagelverzekering ...

Zowel de handelspartners (3 leden) als de telers (6 leden) zijn vertegenwoordigd in de raad van bestuur. Hierdoor is er een goede en gezonde samenwerking tussen de handelshuizen en de telers binnen deze telersvereniging.

Voor een transparante en correcte prijsvorming wordt veel verkocht via Service2fruit. ■

aliseren. Hierbij was de zoektocht naar andere afzetkanalen van primordiaal belang. En zo ontstond de Primo-club met een 10-tal goede Jonaprimtelers als ook inpakbedrijf Devos en handelaars Vergro en Belexport.'

De centrale sortering en commercialisatie verloopt via Green Diamond. In België is er een exclusiviteit voor Delhaize. Daarnaast is er ook een vlotte verkoop naar het buitenland zoals Frankrijk, Spanje, India, Dubai ...

De grote voordelen voor de teler zijn zeker de vrij vaste stabiele prijs en de afzetzekerheid door het maken van afspraken met grootwarenhuizen. Teelttechnisch is het een heel productief ras met een packout van 95 % en hoge tonnages per ha. Doch net zoals andere appelrassen is ook deze appel begin juli tijdens de hittegolf door zonnebrand beschadigd. Voor Martin is er een oplossing door de rijrichtingen niet noord-zuid maar oost-west te leggen. In het bedrijf is er een duidelijk verschil tussen beide plantrichtingen te merken waar-

bij in de aanplanting met oost-westrichting bijna geen zonnebrand te bespeuren valt. Aangaande kleuring maakt de plantrichting weinig uit door de bijna volledige roodkleuring van de vrucht.

Ook deze appel werd begin juli tijdens de hittegolf door zonnebrand beschadigd. Voor Martin is er een oplossing door de rijrichtingen niet noord-zuid maar oost-west te leggen.

Studiereis praktisch

Om in te schrijven en de praktische afspraken omtrent deze studiereis, zie pagina Studiekring pagina 30.

Eddy Leclere
Studiekring Guvelingen