

Op weg naar een Appel van Stand

Eindrapportage van het project
"Appels van Stand in de Keten",
2002-2004
(ACB-02.012 en ACB-04.042)

Pieter Jans Jansonius
Marleen Zanen

December 2004

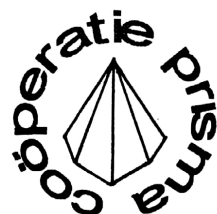


LOUIS BOLK INSTITUUT

in het kader van Aggro Keten Kennis



PRAKTIJKONDERZOEK
PLANT & OMGEVING
WAGENINGEN UR



Bio Fruit Advies



Op weg naar een Appel van Stand

Eindrapportage van het project
"Appels van Stand in de Keten", 2002-2004
(ACB-02.012 en ACB-04.042)

Pieter Jans Jansonius
Marleen Zanen

Openbaar eindrapport

AKK projectnummers ACB-02.012 en ACB-04.042, "Appels van Stand in de Keten"

Titel Rapport Op weg naar een Appel van Stand.

Auteurs Drs. Pieter Jans Jansonius, Ir. Marleen Zanen

Codes Kennisgebieden 3.3; 3.4; 2.1

Aantal pagina's 24

Contactpersoon Pieter Jans Jansonius, p.jansonius@louisbolk.nl, 0343-523860

Datum uitgave December 2004

Openbaar Ja

Het rapport is openbaar en iedere participant kan vrijelijk gebruik maken van het eindrapport.

Inhoud

1. Doelstelling en opzet	6
1.1. <i>Uitgangspunten en werkvragen</i>	6
1.2. <i>Werkwijze</i>	7
2. Resultaten	9
2.1. <i>Algemeen</i>	9
2.2. <i>Werkvragen en resultaten in het kort</i>	11
3. Samenwerking tussen de partners binnen het project	14
4. Conclusie en aanbevelingen	16
4.1. <i>Conclusie</i>	16
4.2. <i>Aanbevelingen</i>	16
4.2.1. <i>Procesmatig</i>	16
4.2.2. <i>Inhoudelijk</i>	17
5. Overzicht publicaties en communicatie	19
5.1. <i>Rapporten</i>	19
5.2. <i>Artikelen</i>	21
5.3. <i>Communicatie activiteiten</i>	22
6. Namen en adressen van de participanten	23

Samenvatting

Het project Appels van Stand heeft zich ten doel gesteld te helpen de kloof tussen de gevraagde kwaliteit en de aangeboden kwaliteit van de biologisch geteelde appels in Nederland in de verschillende marktsegmenten te verkleinen.

Hoewel in dit verslag als één doorlopend project behandeld heeft het project formeel bestaan uit drie opeenvolgende projecten:

1. Appels van Stand (jan '01- dec '02) gefinancierd door Rabobank, Min. van LNV en bedrijfsleven.
2. Appels van Stand in de Keten (mrt '03 - juni '04) gefinancierd door Rabobank, Min. van LNV, AKK, en bedrijfsleven
3. Appels van Stand 2004+ (juni '04 – juni '05) gefinancierd door Min. van LNV, AKK, en bedrijfsleven.

Het project heeft een aantal peilers gehad te weten:

- Ketengesprekken met daadwerkelijke handelspartners in de verschillende segmenten.
- Monitoring van teeltresultaten van Elstar en Santana, beide over twee jaren.
- Monitoring van kwaliteit van diverse biologische appelfrassen in het winkelschap (afzetseizoen 2003-2004).
- Proeven en demonstraties op teeltbedrijven ter ondersteuning van de teelt.

Ons uitgangspunt als onderzoekers was dat de kloof tussen vraag en aanbod vanuit twee kanten overbrugd kan worden. Telers kunnen hun best doen om (nog) betere kwaliteit te leveren en afnemers kunnen hun best doen om (nog) beter in te spelen op de kwaliteitsverschillen waarmee ze geconfronteerd worden. We hebben de kwaliteit van de Nederlandse biologische appels in beeld gebracht in teelt en bewaring en in het winkelschap, we hebben gesignaleerde verbeterpunten opgepakt in onderzoek en voorlichting en we hebben meegeholpen om het gesprek tussen ketenpartners over kwaliteit en kwaliteitsverbetering te bevorderen. Welke conclusies kunnen we nu trekken na ruim drie jaar werken aan dit thema?

In algemene zin zijn, mede door de activiteiten vanuit Appels van Stand, het kwaliteitsbewustzijn en de marktgerichtheid van veel telers toegenomen. Daarnaast heeft ook een aantal afnemers beter zicht gekregen op de dagelijkse problemen van de telers. Dit uit zich onder andere in een welwillende houding met betrekking tot het introduceren van nieuwe rassen die in eerste instantie vooral van groot belang zijn voor de teler. Deze verbeterde samenwerkingscultuur kan in de komende jaren nog van grote waarde blijken voor de verdere ontwikkeling van de sector.

Een goede samenwerking ontstaat zelden vanzelf; daar moet in geïnvesteerd worden! Het project heeft daaraan kunnen bijdragen en we hebben goede voorbeelden gezien van ketenpartners die bij elkaar in de keuken gingen kijken en daarmee meer begrip voor elkaar ontwikkelden. Door een open gesprek over wederzijdse mogelijkheden en wensen kan geleidelijk een echte keteninstelling ontstaan waarbij gezamenlijk gewerkt wordt aan optimale kwaliteit en bijbehorende omzetcijfers.

Monitoring van productkwaliteit in de keten is daarbij een essentiële voorwaarde voor onderbouwde en geloofwaardige ketengesprekken en –afstemming.

De **kwaliteitseisen** die worden gesteld aan biologische appels verschillen niet wezenlijk in de onderscheiden marktsegmenten. Er wordt vooral gelet op maat, kleur en schilbeschadigingen. Wel is er duidelijk verschil in tolerantie ten aanzien van afwijkingen van de norm. De Natuurvoedingsketens zijn gemiddeld genomen vaker bereid om een brede maatsortering af te nemen. Er is nog onvoldoende aandacht voor smaak, uitstalleven en de minder bekende meerwaarden van de productiewijze zoals de aandacht voor landschap en behoud van bodemvruchtbaarheid. (zie Rapport nr. 7)

De **haalbaarheid** van veel eisen blijft een punt van aandacht. De biologische fruitteelt is technisch heel lastig. Toenemende eisen zetten het rendement van de fruittelers verder onder druk. Uit teeltmonitoring en proeven blijkt dat er nog wel enige ruimte is voor kwaliteitsverbetering binnen het huidige hoofd ras Elstar. Een geleidelijke overgang naar gemakkelijker te telen schurftresistente rassen lijkt echter noodzakelijk.

Voorlichting en onderzoek kunnen bijdragen aan het voldoen aan toenemende markteisen. Deze activiteiten winnen aan effectiviteit en efficiëntie wanneer ze ingebed worden in overzichtelijke ketenstructuren. Op deze manier wordt voor alle participanten duidelijk dat ook het fruitteelt technische onderzoek uiteindelijk tot doel heeft om de keten te voorzien van een optimaal kwaliteitsproduct.

Het **zicht op kwaliteit in de hele keten** is voor de individuele ketenpartners vaak nog erg beperkt. Een slecht functionerende keten kan een goed product vernielen. Ketenpartners die ieder voor zich geen zicht hebben op kwaliteit en kwaliteitsverloop in hun keten en die daar ook niet over praten laten een enorme kans liggen om hun rendement te verbeteren.

De **kwaliteit van de Nederlandse biologische appels in het schap** is blijkens onze winkelmonitoring in grote lijnen best goed. Uitzonderingen daargelaten kan het product zich meten met gangbaar en biologisch import product. De schilkwiteit is echter vaak net iets minder wat in veel gevallen veroorzaakt wordt door verruwing. In de eerste monitorronde in november 2003 was wel duidelijk dat er veel partijen Elstar van 2^e en 3^e pluk op de markt waren die qua hardheid net aan de minimum eisen voldeden. Niet alle ketens waren in staat om met dit vrij zwakke product goed om te gaan.

Uit de in 2004 gestarte **deelprojecten rond het nieuwe schurftresistente ras Topaz** komen de volgende voorlopige resultaten naar voren:

- Uit een inventarisatie van ervaringen met pluktijdstip en bewaring elders in Europa blijkt dat het ras potentie heeft als bewaarappel maar dat het behoorlijke eisen stelt qua pluktijdstip.
- De eerste uitslag in december van het Nederlandse bewaaronderzoek op 4 bedrijven laat eetrijspe appels zien maar nog lang niet altijd topkwaliteit. Een zelfde indruk kwam uit de eerste winkelmonitoring naar voren. Het ras scoort wel goed qua hardheid.
- Met de telersvereniging die een rode mutant van Topaz in de markt gaat zetten is gewerkt aan analyse van de organisatie en de marktplannen. Dit laat een kleine telersgroep zien met potentie die echter nog veel werk te verzetten heeft wil hun product vanaf 2007 met succes geïntroduceerd kunnen worden.
- Een pilotketen waarin 3 telers, 1 groothandel en 6 winkeliers het beheer van Topaz in de keten verder zullen verkennen, zal pas in januari 2005 echt van start gaan.

Summary

The purpose of the Classy Apples project was to reduce the gap between the desired quality and delivered quality of organically grown apples in the various market segments in the Netherlands.

Although it is treated in this report as a single continuous undertaking, the Classy Apples initiative in fact consisted of three successive projects:

1. Classy Apples (Jan '01- Dec '02) funded by the Rabobank, Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality and the sector.
2. Classy Apples in the Chain (March '03 – June '04) funded by the Rabobank, Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality, Agriculture Chain Knowledge Foundation (AKK), and the sector
3. Classy Apples 2004+ (June '04 – June '05) funded by the Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality, AKK and the sector.

The project was based on:

- Chain discussions with the actual trading partners in the different segments of the market.
- Monitoring of cultivation results with Elstar and Santana, each over two years.
- Monitoring the quality of different organic apple varieties in the shops (2003-2004 sales season).
- Trials and demonstrations in commercial orchards to assist cultivation practice.

Our basic assumption as researchers was that the gap between supply and demand can be bridged from both sides. Growers can do their best to supply (even) better quality and the buyers can do their best to respond (even) better to the differences in quality which confront them. We reviewed the quality of Dutch organic apples on the tree, in storage and in the shops, we responded to points for improvement with research and awareness campaigns and we helped to progress discussions between the partners in the chain about quality and how to improve it. What conclusions can we draw after a more than three years' work on this theme?

Generally speaking, partly thanks to the activities arising from the Classy Apples initiative, many growers now have greater quality awareness and are more market-oriented. At the same time many buyers have gained greater insight into the day-to-day problems faced by the growers. This is seen in, among other things, a more sympathetic attitude to the introduction of new varieties, which in the first instance benefit the grower. This improved culture of cooperation may prove very valuable in the further development of the sector in the coming years.

Good cooperation rarely arises spontaneously; it requires effort and investment. The project was able to improve cooperation, and we have seen good examples of partners in the chain who have looked behind the scenes of each other's operations and so developed a greater mutual understanding. Open discussions about opportunities and hopes on both sides can gradually lead to real chain mentality, with partners working together to achieve optimum quality and a corresponding improvement in turnover.

Monitoring of product quality in the chain is an essential precondition for soundly-based and credible chain discussions and harmonisation.

The **quality standards** set for organic apples are essentially the same in the different market segments. The main considerations are size, colour and skin damage. There are however clear differences in the way retailers respond to deviations from the norm. The health food chains are generally more willing to accept a wide variety of sizes. There is still too little attention to taste, shelf life and the less familiar added values that could be achieved in relation to the production method, such as consideration for the landscape and maintaining soil fertility. (See Report no. 7)

The **feasibility** of meeting the many requirements remains a concern. Organic fruit growing is beset by technical difficulties. Increasingly high standards put further pressure on the growers' profit margins. Crop monitoring and trials have shown that there is still some scope for improvement with Elstar, which is currently the leading variety. However, it seems inevitable that growers will gradually have to change over to easier to grow, scab-resistant varieties.

Information work and research can contribute to meeting the increasing market requirements. These activities are more effective and efficient if they are embedded in chain structures. In this way it is clear to all the participants that the ultimate aim of technical research in fruit growing is to provide the chain with a product of optimum quality.

Individual partners in the chain still often have a very limited **perception of quality throughout the chain**. A poor chain can wipe out a good product. Partners in the chain who only look out for themselves, who have no perception of quality and the quality process in their chain and who do not join in discussions about quality are missing a great opportunity to improve their profit margins.

Our retail monitoring indicates that the **quality of Dutch organic apples on the shelf** is generally very good. Barring a few exceptions the product measures up well to conventional apples and organic imports. The skin quality though is often just a little less good, mostly due to russetting. In the first round of monitoring in November 2003 it was already clear that there were many batches of Elstar from the second and third harvests which did not meet the minimum requirements for firmness. Not all chains were suitably equipped to cope with this rather weak product.

The **subprojects** started in 2004 **on the new scab-resistant variety Topaz** have produced the following interim results:

- An inventory of experience with picking times and storage elsewhere in Europe showed that the variety has potential as a storage apple but that it requires considerable attention to the timing of picking.
- The initial results in December of the Dutch storage trial at four farms showed apples which were ready to eat, but were far from being of consistently high quality. The first retail monitoring round gave the same impression. The variety scored well in terms of firmness.
- We worked with the growers association which is going to market a red mutant of Topaz on an analysis of the organisation and marketing plans. Here we found a small group of growers with potential, but who still have a long way to go to ensure the success of the introduction of their new product from 2007.
- A pilot chain of three growers, one wholesaler and six retailers, who are to conduct further research into the management of Topaz in the chain, will not be fully operational until January 2005.

1. Doelstelling en opzet

1.1. Uitgangspunten en werkvragen

De biologische fruitteelt sector is relatief klein. De meerjarige teelt met z'n vele ziekten en plagen is technisch lastig. Het eindproduct is visueel vaak van wat mindere kwaliteit dan het gangbare product. De productie wordt voor een groot deel afgezet in het natuurvoedingskanaal. Wil er een behoorlijke groei van de afzet komen dan zal in de toekomst meer fruit moeten worden verkocht in deze natuurvoedingswinkels en zal ook steeds meer product zijn weg naar de consument moeten vinden via de supermarkt. De gewenste marktontwikkeling leek eind jaren '90 te stagneren. In gesprekken over de oorzaken van deze stagnatie kwam vaak naar voren dat potentiële afnemers niet tevreden waren over de kwaliteit van het biologische product. Van telers zijde daarentegen werd vaak beweerd dat dit nu eenmaal de haalbare kwaliteit was en dat de handel beter zijn best moest doen om dit fruit te verkopen.

Appels van Stand

Het project Appels van Stand heeft zich ten doel gesteld te helpen de kloof tussen de gevraagde kwaliteit en de aangeboden kwaliteit van de biologisch geteelde appels in Nederland in de verschillende marktsegmenten te verkleinen.

Hierbij gingen we ervan uit dat:

1. Er verschillende marktsegmenten zijn met elke hun eigen telers, klanten en eigen kwaliteitswensen. Bijvoorbeeld natuurvoedingswinkel, supermarkt, boerenmarkt, fruitabonnement en huisverkoop. Het is zinvol om deze segmenten te blijven onderscheiden;
2. De markt moet groeien om het fruit van alle omschakelende fruittelers kwijt te kunnen en de vragende consumenten te bedienen. Van de supermarkten wordt de grootste opschaling verwacht en juist hier is kwaliteit een belangrijk knelpunt;
3. Er fruittelers en handelaren zijn die zo gemotiveerd zijn om de kloof tussen aangeboden en gevraagde kwaliteit te dichten dat ze willen participeren in dit project;
4. Er nog een ongebruikte potentie ligt bij voorlichting en onderzoek om kwaliteit van de biologische appel te verbeteren. We verwachtten een bijdrage van optimaliseren van gewasbescherming, groei- en drachtregulatie, bodemverzorging, water geven, pluktijdstip, sorteren, bewaren, etc.;
5. De markt voor biologische appels vervolgens op eigen kracht kan groeien indien de kwaliteit voor elk betrokken marktsegment goed is en als de prijs een duurzame productie en handel mogelijk maakt.

Bij aanvang van het project formuleerden we een aantal werkvragen:

1. Welke kwaliteit wordt gewenst door de verschillende segmenten in de handel?
2. Welke kwaliteit is haalbaar voor de verschillende fruittelers die werken volgens de EU-verordening voor biologische productiewijze?
3. Zijn deze kwaliteiten bij elkaar te brengen door voorlichting en onderzoek over teelt en bewaring en door communicatie over kwaliteit tussen producent, handel en consument?
4. Welke aspecten van kwaliteit zijn hierbij vooral van belang?
5. Komt het beeld dat de fruittelers van de kwaliteit van hun eigen appels hebben overeen met wat wij vaststellen?
6. Wat moet een biologische appel van de gewenste kwaliteit kosten om een duurzame productie en handel mogelijk te maken?

Appels van Stand in de Keten

In het derde jaar als "Appels van Stand in de Keten" is de aandacht verlegd naar het laatste deel van de keten. Hierbij kwamen vragen aan de orde als:

7. Hoe is de uiteindelijke kwaliteit van de Nederlandse biologische appel in het winkelschap, in vergelijking met import product en gangbare appels?
8. Hoe staat het met de traceerbaarheid?

9. In hoeverre ontstaan gebreken door de behandeling na het verlaten van het fruitbedrijf en welke oplossingen zijn hier mogelijk?

Appels van Stand 2004+

Op de valreep is het project nog met een half jaar verlengd. In deze verlenging zijn vijf deelprojecten uitgevoerd rond de introductie van nieuwe schurftresistente rassen en met name het ras Topaz.

Tijdens de looptijd van het project is bij telers het besef gegroeid dat er nieuwe, minder ziekte gevoelige rassen nodig zijn om de biologische fruitteelt een duurzaam perspectief te geven. Veel van de nieuwe aanplanten van de laatste jaren bestaan uit de nieuwe rassen Topaz, Santana en Collina.

Daarnaast is er een beweging gaande naar intensievere samenwerking van telers in de afzet van hun product. Dit is een zeer moeizaam proces waarbij individueel verworven posities op de markt moeten worden opgegeven ten gunste van het collectief. De ketenmanager biologische fruitteelt heeft hieraan veel bijgedragen. Het jongste initiatief in deze sfeer is de oprichting in 2004 van de telersvereniging "Rode Topaz Club Nederland" die zich gaat bezighouden met de gezamenlijke teelt en vermarkting van de rode kleurmutant van Topaz.

In de discussie rond verder gaande samenwerking in de afzet speelt kwaliteit van het product en de borging van deze kwaliteit een heel belangrijke rol. In die zin sluit het project Appels van Stand nog steeds naadloos aan bij de ontwikkelingen in de sector.

In de verlenging van het project zijn de volgende vragen opgepakt (corresponderend met de deelprojecten van ACB-04.042):

10. Op welke tijdstip moet Topaz geplukt worden om bij verschillende bewaartijden een optimaal eindproduct te bereiken?
11. Hoe is de kwaliteit van Topaz in het winkelschap in verhouding tot andere rassen?
12. Welke organisatiestructuur en marketingactiviteiten zijn nodig om de rode Topaz in de komende jaren goed in de markt te kunnen zetten?
13. Welke ervaringen zijn elders in Europa al opgedaan met pluktijdstip en bewaring van Topaz?
14. Wat moeten ketenpartners doen om een optimale Topaz kwaliteit te kunnen garanderen aan de consument?

Dit ketenproject heeft zich doelbewust beperkt tot de fase van teelt tot het winkelschap. Het traject tussen detailhandel en consument is niet meegenomen. Onderwerpen als de perceptie van de kwaliteit van de biologische appel en de communicatie tussen detailhandel en consument over kwaliteit zijn echter wel degelijk relevant voor de verdere ontwikkeling van de diverse ketens en verdienen nadere aandacht.

1.2. Werkwijze

De omstandigheden waaronder biologische appels worden geteeld en verhandeld in Nederland zijn heel divers. Er zijn verschillende typen bedrijven en handelaren die samen de diverse deelmarkten voorzien van verschillende kwaliteiten fruit. Om in deze situatie een bijdrage te kunnen leveren aan het verkleinen van de genoemde kwaliteitskloof is ook een gedifferentieerde benadering nodig. Onder de vlag van het project Appels van Stand zijn door ons een hele reeks deelprojecten gestart die allemaal een bijdrage konden leveren aan de centrale doelstelling.

Het project heeft een aantal peilers gehad te weten:

- Ketengesprekken met daadwerkelijke handelspartners in de verschillende segmenten.
- Monitoring van teeltresultaten van Elstar en Santana, beide over twee jaren.
- Monitoring van kwaliteit van diverse biologische appelrassen in het winkelschap (afzetseizoen 2003-2004 en 2004-2005).
- Proeven en demonstraties op teeltbedrijven ter ondersteuning van de teelt.

Als vertrekpunt is steeds de daadwerkelijke situatie in een bepaalde keten genomen. Gesprekken over kwaliteit gingen steeds over concrete partijen en situaties; dit lijkt een vanzelfsprekendheid, echter veel ketenprojecten gaan over hypothetische zaken met weinig praktijkrelevantie. Ook zaken als prijsvorming en logistiek kwamen in de gesprekken regelmatig aan de orde. Gedurende het project is de keuze voor

gemakkelijker te telen schurftresistente rassen steeds vaker onderwerp van gesprek geworden. In deze gesprekken is er steeds naar gestreefd om zo open mogelijk met elkaar te praten. De verslagen van deze gesprekken zijn vertrouwelijk en zullen niet worden gepubliceerd. We hebben gedurende de projectperiode een aantal malen per jaar gesproken met drie clusters van telers – groothandel – eindafnemers. Daarnaast zijn door ons gesprekken gevoerd met een aantal andere, meestal kleinere handelscombinaties. Een structureel “ketengesprek” over kwaliteit en kwaliteitsverbetering werd hier niet gewenst. Sommige partijen waren tevreden met het (vaak één op één gesprek) dat ze zelf al hadden over deze onderwerpen.

Naast deze hoofdactiviteiten zijn binnen het project nog vele kleinere deelprojecten ontwikkeld (zie ook het overzicht van publicaties en presentaties). Twee van deze deelprojecten verdienen aparte aandacht.

In samenwerking met Universiteit Nyenrode (Hielke van der Meulen) zijn de verschillende ketenstijlen in de biologische appelsector beschreven. (Rapport nr. 5) In deze publicatie wordt aan de hand van concrete voorbeelden uit de praktijk geschetst hoe productiewijze, afzet en communicatie een samenhangend geheel kunnen vormen: een ketenstijl. Deze publicatie is bedoeld als spiegel voor ondernemers die op zoek zijn naar een eigen stijl of deze verder willen vervolmaken. Doel hierbij is het verder verbreden van de afzetmarkten voor biologische appels door het gericht ontwikkelen van sluimerende niche markten.

In het laatste half jaar van 2004 is door het LEI (Sigrid Wertheim-Heck) samengewerkt met de net opgerichte telersvereniging “Rode Topaz Club Nederland”. Met deze telersvereniging is gewerkt aan analyse van de organisatie en de marktplannen. In een workshop van een dag is vervolgens met de telers besproken welke acties de vereniging in de komende tijd moet gaan ondernemen om de organisatie verder op te bouwen en de marktintroductie van hun product (vanaf 2007) voor te bereiden.

Door het hele project heen heeft PPO Fruit appels uit onderzoek en monitoring geanalyseerd. Onderzoeker kwaliteit Anton de Jager heeft op aanvraag een aantal malen zijn expertise ingebracht.

In het project is steeds intensief samengewerkt met de adviseurs Gerjan Brouwer (DLV) en Marc Trapman (BioFruitAdvies). Zij voerden activiteiten uit in de sfeer van voorlichting en ondersteuning bij proeven op de bedrijven. Marc Trapman voerde in 2004 de inventarisatie van Europese ervaringen met pluktijdstip en bewaring van Topaz uit en leverde vanuit zijn bedrijf een belangrijke bijdrage in het onderzoek naar pluktijdstippen en bewaring onder Nederlandse omstandigheden dat buiten dit project nog zal worden afgerond in 2005.

Met name waar het de resistente rassen betrof is er regelmatig samengewerkt tussen het project “Appels van Stand” en de Werkgroep Resistente rassen binnen het project Biofruitteelt. Behalve Trapman en Brouwer waren daarbij ook Rien van der Maas (PPO Fruit) en Wouter van Teeffelen betrokken.

2. Resultaten

2.1. Algemeen

Door de omvang en de gelaagdheid van het project zijn er resultaten geboekt op heel verschillende terreinen. Veel van deze resultaten hebben hun neerslag gekregen in publicaties in een of andere vorm. Zie hiervoor het overzicht in hoofdstuk 6.

Het belangrijkste is echter de vraag of het project geslaagd is in de hoofddoelstelling namelijk het helpen dichten van de kloof tussen gevraagde en aangeboden kwaliteit?

Als belangrijkste resultaat staat hier het versterken van het proces van ketensamenwerking met betrekking tot de Nederlandse biologische appels. Met nadruk zij er hier op gewezen dat het hier gaat om een proces dat door de sector goed is opgepakt maar dat nog de nodige tijd en inspanning zal vergen.

Appels van Stand heeft bijgedragen op de volgende punten:

Het gedetailleerd in kaart brengen van de kwaliteit van met name Elstar, Santana en Topaz in de teelt zowel als verder in de keten.

Het faciliteren van ketengesprekken, die vervolgens zijn overgenomen door het bedrijfsleven.

Het verbinden van teelttechnisch onderzoek en voorlichting met ketenvraagstukken.

Ondersteuning van de inmiddels sterk ingezette beweging naar nieuwe schurftresistente rassen.

In algemene zin zijn, mede door de activiteiten vanuit Appels van Stand, het kwaliteitsbewustzijn en de marktgerichtheid van veel telers toegenomen. Daarnaast heeft ook een aantal afnemers beter zicht gekregen op de dagelijkse problemen van de telers. Dit uit zich onder andere in een welwillende houding met betrekking tot het introduceren van nieuwe rassen die in eerste instantie vooral van groot belang zijn voor de teler. Deze verbeterde samenwerkingscultuur kan in de komende jaren nog van grote waarde blijken voor de verdere ontwikkeling van de sector.

Het monitoren van de productkwaliteit aan het begin en aan het einde van de keten heeft veel inzicht gegeven in de verbeterpunten. Daarbij geven de overzichten inzicht in het relatieve belang van de verschillende factoren die de kwaliteit bepalen. Op basis hiervan kan gericht verder gewerkt worden aan verbetering.

Bij de ketengesprekken is gebleken dat samenwerken niet eenvoudig is. In de afgelopen jaren kon een eerste stap gezet worden naar een intensievere samenwerking tussen ketenpartners. Deze samenwerking heeft zich nog niet in alle ketens ontwikkeld. In een aantal ketens wordt nog steeds een soort daghandel bedreven met steeds wisselende partners. In dergelijke ketens treffen we dan ook vaak een sterk wisselende productkwaliteit aan. De ongeorganiseerdheid van de leverende telers maakt het niet gemakkelijk om hier verandering in aan te brengen. Bij het ontbreken van vaste relaties en een onvoldoende bereidheid om vaste afspraken te maken is het niet mogelijk om productie en bewaring goed af te stemmen op de wensen van de rest van de keten. Ook zijn er vaste samenwerkingsverbanden waar het nog aan onderling vertrouwen schort of waar door onvoldoende inzet en professionaliteit de kwaliteit onvoldoende is.

Een goede samenwerking ontstaat zelden vanzelf; daar moet in geïnvesteerd worden! Het project heeft daaraan kunnen bijdragen en we hebben goede voorbeelden gezien van ketenpartners die bij elkaar in de keuken gingen kijken en daarmee meer begrip voor elkaar ontwikkelden. Door een open gesprek over wederzijdse mogelijkheden en wensen kan geleidelijk een echte keteninstelling ontstaan waarbij gezamenlijk gewerkt wordt aan optimale kwaliteit en bijbehorende omzetcijfers. Monitoring van productkwaliteit in de keten is daarbij een essentiële voorwaarde voor onderbouwde en geloofwaardige ketengesprekken en –afstemming.

Een mooi voorbeeld was de keten Biofruit – AH waar scherpe kwaliteitseisen konden worden gecombineerd met de afname van een iets breder maattraject en een goede prijs waardoor telers ondanks een strengere sortering toch een goed rendement konden behouden. Het werken met een breder maattraject werd mogelijk door verschillende distributiecentra met verschillende maten appel te beleveren. Op deze manier werd de keten aangepast om teeltmogelijkheden en logistieke eisen te combineren.

In het kader van dit project zijn ook diverse kleine onderzoeken en voorlichtingsactiviteiten ontplooid. Zo is op de resultaten van de teeltmonitor gereageerd door demoproeven op de bedrijven aan te leggen met betrekking tot de geconstateerde verbeterpunten. De voorlichters hebben in opdracht van Appels van Stand extra aandacht gegeven aan de verbeterpunten. Door de korte looptijd van een project in combinatie met de jaareffecten in de teelt is niet te kwantificeren wat de bijdrage van deze activiteiten is aan de verbetering van de kwaliteit. Uit de reacties van de telers bleek wel steeds dat een dergelijke integrale aanpak van het thema kwaliteit wordt gewaardeerd en bijdraagt aan doorstroming van onderzoeksresultaten naar de praktijk.

De oprichting van een telersvereniging en de daarmee samenhangende aandacht voor marketing vormen een nieuw fenomeen binnen de Nederlandse biologische appelsector. Tot nu toe is een zeer groot deel van het product verkocht binnen heel overzichtelijke kleine ketens waarin marketing en telerorganisatie hoegenaamd geen rol speelden. De nieuwe telersvereniging wil het aanbod van hun exclusieve ras/mutant gaan bundelen om met dit geconcentreerde aanbod nieuwe markten te kunnen bedienen. Daarmee begeven ze zich als kleine telersvereniging met ca.10 leden op een nieuw terrein. Dit vraagt veel inzet van de telers. Middels een inventarisatie van wensen en mogelijkheden binnen de groep en een workshop van een dag hebben medewerkers van het LEI de telers de telersgroep ondersteund in hun ontwikkeling.

In de afgelopen jaren is de sector duidelijk geprofessionaliseerd. Dit proces is gestimuleerd en ondersteund vanuit Appels van Stand en door de Ketenmanager Biologische Fruitteelt. Voor velen buiten de sector verloopt dit proces nog niet snel genoeg. Vanuit onze intensieve samenwerking met de telers schatten wij in dat dit proces eenvoudig niet sneller kan verlopen. Deze groep pioniers heeft te maken met een hele lastige teelt en een sterk versnipperde markt. In de loop der jaren hebben de meeste bedrijven zich in deze setting een plaats verworven. Herstructurering aan de aanbodzijde vereist het opgeven van deze moeizaam verworven posities. Posities waarvan het voortbestaan van de individuele bedrijven afhangt! Deze stap wordt alleen gemaakt wanneer het vooruitzicht gunstig is. Bepalend hierbij is ook de betrouwbaarheid van de vraagzijde. Biologische fruittelers hebben in de afgelopen 15 jaar hele slechte ervaringen opgedaan met grootschalige afzetinitiatieven en zijn daardoor erg voorzichtig. Toch heeft men bepaald niet stil gezeten en zijn er geleidelijk aan steeds hechtere samenwerkingsverbanden ontstaan. Ook tussen deze groepen groeit de onderlinge afstemming. Het initiatief van de Rode Topaz Club - Nederland om gezamenlijk de markt op te gaan met een nieuw ras, is een volgende stap naar een meer geconcentreerd aanbod. Vanuit het ontwikkelingsperspectief van de sector bezien verdient dit initiatief de komende jaren dan ook krachtige ondersteuning.

De mate van professionaliteit wisselt per keten. Vooral in moeilijke ketens is ook professionaliteit van afzetgroepen/ aanbieders gewenst en dat is nog te vaak een verbeterpunt. Door velen wordt verondersteld dat door samenvoegen van afzetgroepen een slagvaardiger organisatie zal ontstaan. Echter, uiteindelijk is de mate van professionaliteit in de handel van doorslaggevend belang en niet de omvang van de organisatie. Het samenvoegen van twee kleine afzetgroepen tot één grotere is niet automatisch een verbetering.

In het afzetseizoen 2003-04 is de aandacht binnen het project doelbewust verschoven naar het einde van de keten. Door het uitvoeren van de monitoring van de kwaliteit in het winkelschap kwamen we voor het eerst intensief in contact met winkeliers. Daarbij bleek dat, uitzonderingen daargelaten, er nog heel weinig contact is tussen producent en detaillist. Tijdens een excursie met telers langs een aantal winkeliers bleek dat hieraan over en weer wel behoefte bestaat. Telers blijken normaal gesproken niet op de hoogte van de prestaties van hun product in het winkelschap, bijvoorbeeld de houdbaarheid aan het einde van het seizoen. Winkeliers vroegen in een aantal gevallen om achtergrondinformatie over de bedrijven en de

productiewijze en wilden verder graag hun mening geven over de diverse rassen. De informatiestroom terug van detaillist naar producent blijkt tot nu toe onvoldoende te lopen. Een aantal telers verzorgt dit zelf door met enige regelmaat winkeliers te bezoeken en de resultaten te bespreken met de tussenhandel. Het blijkt niet altijd eenvoudig te zijn om detaillisten en hun vertegenwoordigers te betrekken bij een ketenproject. Algemeen geldt dat hoe verder je in de keten komt, hoe kleiner het relatieve belang van het product appel wordt. Hoe kleiner het belang, hoe kleiner de bereidheid om tijd en energie in een product te steken. Uit de winkelmonitor blijkt echter dat de detaillist ook een belangrijke rol speelt bij het in stand houden van de productkwaliteit. Bovendien heeft hij het directe contact met de consument. Een intensievere samenwerking door de hele keten lijkt daarom een voorwaarde voor een verdere optimalisatie van de keten.

Eind 2004 zijn nog een aantal onderzoeken gestart die door zullen lopen na het beëindigen van het AKK Co-innovatie programma. Dit betreft:

1. een onderzoek naar pluktijdstip en bewaring van Topaz,
2. winkelmonitoring waarbij de kwaliteit op het einde van de keten in beeld wordt gebracht in verhouding tot de andere rassen en
3. een mini ketenonderzoek naar kwaliteitsborging van Topaz in het natuurvoedingskanaal.

De eerste resultaten van onderzoeken 1 en 2 zijn neergelegd in een tussentijdse rapportage door het Louis Bolk Instituut. Deze voorlopige resultaten zijn ter beschikking gesteld aan de direct betrokken partijen. Het definitiever verslag volgt medio 2005.

Over onderzoek 3 zijn bij afsluiting van het AKK gefinancierde gedeelte van dit project nog geen resultaten weer te geven.

2.2. Werkvragen en resultaten in het kort

Onderstaand nog een keer kort de oorspronkelijke werkvragen en de gevonden antwoorden:

1. Welke kwaliteit wordt gewenst door de verschillende segmenten in de handel?

Uit de ketengesprekken en de winkelmonitoring blijkt dat er geen principieel verschil is tussen de segmenten. Veelal wordt een uiterlijke kwaliteit verlangd die heel dicht tegen de gangbare norm aanligt. De tolerantie voor schilafwijkingen is nog wel iets groter in het natuurvoedingscircuit. Hardheid wordt overal sterk gewaardeerd. De aandacht voor smaak is nog beperkt.

2. Welke kwaliteit is haalbaar voor de verschillende fruittelers die werken volgens de EU-verordening voor biologische productiewijze?

Uit de teeltmonitor blijkt dat biologische producenten behoorlijk veel uit moeten sorteren om een gaaf product te kunnen leveren. Het werken met middelen als zwavel en kalkzwavel heeft een duidelijk negatief effect op de schilkwiteit. Dit is met onze huidige kennis niet te voorkomen. Kwaliteit is altijd te bereiken door een straffe sortering maar het declasseren van soms tientallen procenten van de oogst heeft grote gevolgen voor het rendement. De haalbaarheid van de gestelde eisen is dus vooral een economische vraag.

3. Zijn deze kwaliteiten bij elkaar te brengen door voorlichting en onderzoek over teelt en bewaring en door communicatie over kwaliteit tussen producent, handel en consument?

4. Welke aspecten van kwaliteit zijn hierbij vooral van belang?

Het is over de korte looptijd van een project als dit niet meetbaar in hoeverre voorlichting en onderzoek aan de teeltzijde hebben bijgedragen aan de kwaliteitsverbetering. Wel is duidelijk dat aandacht voor kwaliteitsaspecten in directe relatie tot de eisen van de afnemers invloed heeft op het gedrag van ondernemers. In een intensief contact tussen teler en afnemer zijn kwaliteitseisen, bijv. met betrekking tot maatsortering of verruwing bij te stellen en wordt daarmee de kloof tussen vraag- en aanbodzijde iets

gedicht. Al snel is besloten om binnen het project niet in te gaan op de communicatie naar de consument, dit omdat dit het project te breed zou hebben gemaakt. In hoeverre de consument in bepaalde segmenten bereid is om op basis van goede informatie zijn kwaliteitseisen bij te stellen is dus niet duidelijk geworden.

5. Komt het beeld dat de fruittelers van de kwaliteit van hun eigen appels hebben overeen met wat wij vaststellen?

Met name door de combinatie van winkelmonitor en teeltmonitor werd duidelijk dat telers vaak een positiever beeld hadden van het eigen product dan hetgeen wij vast stelden. Hierbij spelen twee zaken een rol. Ten eerste beoordelen telers hun product vaak tegen de achtergrond van alle moeite die ze hebben gestoken in de productie ervan en niet tegen de achtergrond van de eisen van de afnemers. Ten tweede verliezen veel telers het product uit het oog op het moment dat het het bedrijf verlaat. Zij waren dan soms gechoqueerd hoe het product er uit kan zien wanneer wij het ruim twee weken later uit het winkelschap haalden. Veel telers vonden de onderzoekers erg kritisch.

6. Wat moet een biologische appel van de gewenste kwaliteit kosten om een duurzame productie en handel mogelijk te maken?

Deze vraag hebben we niet kunnen beantwoorden. De verschillen tussen bedrijven en jaren zijn heel groot waardoor algemene uitspraken hierover zinloos zijn.

7. Hoe is de uiteindelijke kwaliteit van de Nederlandse biologische appel in het winkelschap, in vergelijking met import product en gangbare appels?

In het winkelschap troffen we een enkele keer een echt slechte partij maar over het algemeen doet de kwaliteit niet veel onder voor het import product en de gangbare appels. De inwendige kwaliteit is zeker niet minder. De schilkwiteit is gemiddeld net iets minder, bij veelal veroorzaakt door verruwing waardoor het product iets minder oogt. Weinig verruwinggevoelige en weinig bespoten rassen als Santana en Topaz kunnen zich qua uiterlijk meten met de gangbare kwaliteit.

8. Hoe staat het met de traceerbaarheid?

De traceerbaarheid is door ons tijdens één ronde van de winkelmonitor 2003-'04 nagegaan voor een groot aantal bedrijven. In een aantal ketens in het supermarktsegment was alles goed voor elkaar. In veel natuurvoedingsketens is het product vooral goed "informeel" te traceren omdat de ketens heel overzichtelijk zijn. De tracability is daar echter absoluut niet hard te maken.

9. In hoeverre ontstaan gebreken door de behandeling na het verlaten van het fruitbedrijf en welke oplossingen zijn hier mogelijk?

De rol van de partijen na het fruitbedrijf is aanzienlijk. Van groot belang is de doorloopsnelheid in de keten. We troffen met 2003-'04 een seizoen met een hele matige hardheid van Elstar en toen was ook heel duidelijk dat goed georganiseerde ketens met een behoorlijke omzet en dus doorstromingsnelheid een veel beter product in het schap hadden liggen. Vaak ontstaan hier problemen doordat er gehandeld wordt met hele kleine partijtjes (één of enkele pallets per week soms). Hierdoor hebben groothandels soms de neiging om maar voor een paar weken tegelijk te kopen. Dit probleem kan opgelost worden door een veel duidelijker communicatie tussen producent en handelaar zodat duidelijk wordt welke eisen het product op dat moment stelt aan de keten. Bij verpakt product in de supermarkt wordt vaak een verpakkingsdatum gehanteerd op basis waarvan winkelpersoneel kan beslissen hoe lang het product nog goed is. Bij los product is dit veel lastiger. Scholing van personeel is hier van belang. Winkeliers met affiniteit met het product hebben over het algemeen weinig problemen.

10. Op welke tijdstip moet Topaz geplukt worden om bij verschillende bewaartijden een optimaal eindproduct te bereiken?

Onderzoek loopt nog door buiten dit project.

11. Hoe is de kwaliteit van Topaz in het winkelschap in verhouding tot andere rassen?

Onderzoek loopt nog door buiten dit project.

12. Welke organisatiestructuur en marketingactiviteiten zijn nodig om de rode Topaz in de komende jaren goed in de markt te kunnen zetten?

Resultaten zijn vertrouwelijk.

13. Welke ervaringen zijn elders in Europa al opgedaan met pluktijdstip en bewaring van Topaz?

Deze ervaringen zijn weergegeven in de publicatie "Ervaringen met het pluktijdstip en de bewaring van Topaz in West Europa".

14. Wat moeten ketenpartners doen om een optimale Topaz kwaliteit te kunnen garanderen aan de consument?

Onderzoek loopt nog door buiten dit project.

3. Samenwerking tussen de partners binnen het project

Binnen het project is door veel verschillende mensen samengewerkt. Het Louis Bolk Instituut heeft als hoofduitvoerder een belangrijk stempel op het project gedrukt. Onderstaande is een weergave van de samenwerking vanuit het gezichtspunt van het LBI.

Samenwerking met de fruittelers

De reeds bestaande samenwerking met de fruittelers heeft de basis gevormd voor het project Appels van Stand. De vraagstelling kwam ook voort uit het langdurige werken van het LBI met telers aan de technische vraagstukken van de teelt. Uiteindelijk mondde dit werk uit in meer aandacht voor kwaliteit in de hele keten. De samenwerking met de telers en hun vereniging liep over het algemeen goed. Voor sommige telers was de verbrede aandacht voor de hele keten niet altijd even vanzelfsprekend. Zo vroegen sommigen zich af waarom ze zoveel tijd zouden steken in de teeltmonitoring. In de rol van procesbegeleider kwam het LBI soms ook tussen de telers en de handelaren in te staan, waar de onderzoekers voorheen de onvoorwaardelijke bondgenoten in de strijd voor een haalbare teelt waren. Deze positie was voor beide partijen soms moeilijk.

Samenwerking met voorlichters en ketenmanager

Gedurende het hele project is er regelmatig samengewerkt met de voorlichters van Bio Fruit Advies (Marc Trapman) en DLV (Gerjan Brouwer). In het laatste jaar is veel samengewerkt met Wouter van Teeffelen, de Ketenmanager Biologisch Fruit. Alle genoemde partijen hebben zelfstandig delen van het project uitgevoerd. Daarnaast was er een voortdurende uitwisseling van ideeën en informatie. Door deze samenwerking konden uitkomsten vanuit het project voortdurend doorstromen naar de praktijk en werd een extra terugkoppeling vanuit de praktijk naar het project bereikt. De ketenmanager heeft een aantal van de ketengesprekken die gestart waren binnen het project overgenomen en heeft uit eigen beweging ook nieuwe gesprekken gestart. Op deze manier is een verworvenheid van het project een vast onderdeel van de ketencultuur aan het worden.

Samenwerking met groothandelaren en detaillisten

De groothandelaren uit het natuurvoedingscircuit zijn van het begin betrokken geweest bij het project en hebben het initiatief mede mogelijk gemaakt. In hoeverre deze samenwerking succesvol was hing ook af van de totale samenstelling van een keten: welke telers leverden in die keten, hoe was hun onderlinge samenwerking, hoe eenduidig was hun kwaliteitsstreven etc. Het bleek niet mogelijk om met alle potentiële partners tot een effectieve samenwerking te komen. In het supermarktcircuit is heel goed samengewerkt met Vogelaar-Vredehof, het bedrijf dat het biologisch fruit inkoopt voor AH. Hier was sprake van een goede structuur met een vaste telersgroep en een duidelijk beleid van de inkoper. Ook was er daadwerkelijke inzet om te werken aan de geconstateerde verbeterpunten.

Vanaf het derde projectjaar kwamen we in contact met detaillisten. Gedeeltelijk direct door ons benaderd en gedeeltelijk via de groothandelaren. We hanteerden bij de winkelmonitor het onderscheid tussen participanten en referentiebedrijven. De eerste groep was daadwerkelijk geïnteresseerd, stelde appels beschikbaar en stond open voor het uitwisselen van informatie. Bij de tweede groep werden voornamelijk appels gekocht. Opvallend was dat na het eerste bezoek een aantal winkeliers geïnteresseerd raakte en van referentiebedrijf participant werd. De aandacht voor het product appel werd duidelijk gewaardeerd en we constateerden dat er, zeker in het natuurvoedingskanaal behoefte is aan meer contact met de primaire producenten en meer informatie over de kwaliteitsverschillen waarmee zijn soms geconfronteerd worden. Uiteindelijk is het nog onvoldoende gelukt om de communicatie goed te verbreden tot de hele groep detaillisten. Ook met organisaties van detaillisten is geen samenwerking tot stand gekomen. De interesse blijkt er wel te zijn maar het bleek niet haalbaar om deze partijen op het einde van het project nog echt te betrekken.

Samenwerking tussen kennisinstellingen.

Binnen het project participeerden PPO Fruit, het ATO (nu A&F), Universiteit Nyerode en het LEI. De samenwerking met PPO Fruit was gebaseerd op uitwisseling met het parallel verlopende AKK project 'Verbetering kwaliteit en afzet biologisch fruit'(ACB-01-021) en op de inzet van PPO bij het bewaren en analyseren van partijen appels uit de teelt- en winkelmonitoring. Met sommige onderzoekers is er regelmatig contact in het kader van andere samenwerkingsverbanden en dat loopt over het algemeen goed. In de laatste jaren in de concurrentie tussen de instituten wel verhevigd, wat de samenwerking soms niet ten goede komt.

Met Hielke van der Meulen van Universiteit Nyenrode is gewerkt aan een afgerond project waarbij beiden partners hun kennis en ervaring inbrachten. Dit verliep naar tevredenheid.

Het LEI heeft vrij zelfstandig een onderdeel uitgevoerd in de verlenging van het project. Hun expertise vormde hier een goede aanvulling op die van het LBI. LBI en Ketenmanager hebben het LEI voorzien van informatie en contacten binnen de sector.

Conclusie

De algemene conclusie betreffende de samenwerking binnen het project is dat deze goed is verlopen. Aandachtspunten zijn het maken van goede afspraken over verdeling van taken en verantwoordelijkheden en een goede persoonlijke verstandhouding tussen de deelnemers. Lastig is het omgaan met concurrentie tussen kennisinstellingen. Samenwerking verloopt veel gemakkelijker tussen partners die elkaar op heel verschillende terreinen aanvullen dan tussen de "concullega's" in het zelfde werkveld.

Gestreefd zou moeten worden naar compacte samenwerkingsverbanden en niet naar het aanzoeken van zoveel mogelijk partners van naam om het project aanzien te geven. Op deze manier wordt wel veel expertise in huis gehaald maar ontstaat geen effectief en efficiënt team.

4. Conclusie en aanbevelingen

4.1. Conclusie

Door samenwerking van de partners in de keten met kennisinstellingen is het mogelijk gebleken de kloof tussen gevraagde en aangeboden kwaliteit van biologische appels te verkleinen.

Dit lukt in sommige ketens beter dan andere. Om een keten succesvol te kunnen ontwikkelen moet aan een aantal voorwaarden worden voldaan:

Ketenpartners moeten een gezamenlijk belang hebben en de wil om echt werk te maken van de verbeterpunten.

De keten moet kunnen beschikken over betrouwbare informatie over de kwaliteit door de hele keten.

Ketenpartners moeten betrokken zijn bij het onderzoek en bereid tot meedenken en meesturen.

Het proces moet begeleid worden door mensen met kennis van de praktijk. Ketenontwikkeling gaat over concrete zaken van alledag!

4.2. Aanbevelingen

4.2.1. Procesmatig

Op basis van de ervaringen met het project "Appels van Stand" doen wij de volgende aanbevelingen ten aanzien van het proces van ketensamenwerking:

Houd het concreet

Kiezen voor concrete doelstellingen met partners die ook daadwerkelijk in de praktijk met elkaar samenwerken. Hoe verder weg van een direct gedeeld belang, hoe moeilijker het proces. Sectorbrede projecten zijn alleen haalbaar wanneer ze ingevuld kunnen worden met concrete deelprojecten die gedragen worden door het bedrijfsleven. Binnen Appels van Stand was het heel duidelijk dat hoe verder je in de keten kwam, hoe kleiner het directe belang van het product appel en hoe moeilijker het was om samenwerking te creëren.

Het bereiken van hoge doelstellingen begint bij het aanpakken van dagelijkse problemen. Wees niet te bang om tijd te investeren in het aanpakken van deze problemen.

Streef naar partnerschap vanaf de start

Partners moeten het gevoel hebben dat een project van hun allemaal is. Partners die later aansluiten hebben het op dit punt veel moeilijker. Appels van Stand is van het begin af getrokken door de primaire producenten (Prisma), gesteund door de koepel voor verwerkers en handelaren (VBP). Toen later het project zich meer richting de detailhandel ging bewegen kostte het veel moeite om daar organisaties en personen te betrekken bij een project dat niet van hen was. Een ander probleem is dat koepelorganisaties zoals Prisma en VBP geen daadwerkelijk ketenactoren zijn. De actoren zijn hun leden die er soms net wat anders instaan en zelfstandig opereren. In een vroeg stadium echte actoren uit de hele keten erbij betrekken is eigenlijk veel beter.

Wees flexibel

Flexibiliteit is nodig om praktijkgericht te werken. Dit vraagt om een bepaalde instelling van de projectpartners maar ook om een flexibele inrichting van het project. Timmer een project niet bij aanvang helemaal dicht maar houd ruimte om in te spelen op datgene dat zich aandient. De richting moet duidelijk zijn, niet de hele weg en alle vervoermiddelen. Een flexibel ingericht project vraagt om een goed projectmanagement én een gerichte aansturing door de gezamenlijke projectpartners.

Wees flexibel naar drukke ketenpartijen die vaak wel willen maar moeilijk tijd vrij kunnen maken. Ga efficiënt om met tijd.

Verbreed de aanpak naar andere producten.

De aanpak zoals die zich binnen Appels van Stand heeft ontwikkeld leent zich naar onze overtuiging goed voor toepassing op andere producten. De binnen de fruitsector gesignaleerde kwaliteitskloof wordt ook binnen andere sectoren ervaren. Wanneer aan meerdere producten tegelijk zou worden gewerkt biedt dit bovendien betere kansen voor samenwerking met het einde van de keten waar zoals gezegd het relatieve belang van een enkel product vaak heel klein is. Het verbeteren van de kwaliteit van een pakket aan producten maakt het ketenwerk ook voor de detailhandel veel interessanter. Onderlinge afstemming van activiteiten gaat daarbij wel veel aandacht vragen.

4.2.2. Inhoudelijk

Ten aanzien van de inhoud kunnen de volgende aanbevelingen worden gedaan:

Teelt

Het telen van een goed product blijft het uitgangspunt voor een goed functionerende keten. Aandacht voor de verdere ontwikkeling van de teelt blijft nodig, zowel voor het huidige hoofdras Elstar als de nieuwe rassen, die weer hun eigen aandachtspunten hebben. Teeltonderzoek en -voorlichting moeten goed afgestemd worden op ketenwensen. Voorbeelden van aandachtspunten zijn het stabiliseren en verhogen van de productie, voorkomen van vruchtverruwing, vruchttrot en regenvlekken ziekte op schurftresistente rassen. Het ontbreken van toegelaten middelen voor de beheersing van de teeltbedreigende plagen zoals appelbloesemkever en appelzaagwesp vormt een gevaar voor het voortbestaan van de biologische teelt.

Rassen

De omschakeling naar nieuwe rassen is in volle gang. Belangrijkste reden hiervoor is het omzeilen van het schurftprobleem en de daarmee samenhangende ongewenst grote inzet van gewasbeschermingsmiddelen. Uit de teeltmonitor blijkt dat ook veel kwaliteit verloren gaat door andere problemen dan schurft. Het voordeel van schurftresistente rassen kan gemakkelijk worden verspeeld wanneer deze andere problemen onvoldoende worden beheerst. Het vroegtijdig aandacht geven aan deze kinderziektes in de teelt is een belang van de hele keten.

Naast de schurftresistentie is bij de keuze voor toekomstige nieuwe rassen een bredere blik dringend gewenst: welke eisen stelt de keten als geheel aan de toekomstige rassen? Welke vruchteigenschappen en smaak wensen de afnemers c.q. wenst de consument. Het gesprek tussen ketenpartners moet op dit punt worden geïntensiveerd. Keuzes worden op dit moment nog te weinig door de gezamenlijke keten gemaakt met als gevaar dat er gekozen wordt met onvoldoende zicht op de markt.

Ketenkwaliteit

Voor veel van de ketenpartijen valt er direct nog veel geld te verdienen door verhoging van de doorloopsnelheid, vermindering van uitval, verlies van hardheid, voorkomen van vettigheid etc. Dit vraagt om versterking van het vakmanschap door de hele keten en goede onderlinge afstemming. Door betere communicatie en aanpassing van de logistiek kan een snellere doorstroming worden bereikt waardoor kwaliteit behouden blijft tot in het schap en de omzet kan stijgen.

Te vaak nog zijn sorteer/ verpakkingsdatum en uiterste houdbaarheid niet duidelijk waardoor product te lang in het schap blijft liggen. Van doorslaggevend belang is echter de aandacht en het vakmanschap van het personeel op de winkelvloer. Zowel supermarkten als natuurvoedingswinkels hebben vaak een programma van training, winkelbegeleiding etc. In dit traject zou meer aandacht aan de specifieke kwaliteiten van de biologische appel en met name de verschillen tussen seizoenen en rassen kunnen worden besteed.

Verschillen tussen ketens benutten

Hoewel de eisen van het supermarktkanaal en de natuurvoedingshandel steeds dichterbij elkaar zijn komen te liggen zijn er ook duidelijke verschillen tussen de diverse afzetkanalen. Er is nog onvoldoende bewustzijn voor de verschillen in ketenstijlen. Hierdoor missen ketenpartners kansen om zich duidelijk te profileren en nichemarkten uit te bouwen. Een supermarkt vraagt van zijn leveranciers een ander

sortiment en legt de nadruk op andere kwaliteitsaspecten dan bijvoorbeeld een gespecialiseerde natuurvoedingswinkel of een boerderijwinkel. In deze ketens worden ook verschillende kwaliteitsaspecten gecommuniceerd naar de consument, bijvoorbeeld het leggen van de link naar de productiewijze op individuele bedrijven, het zichtbaar maken van de producent. Produceren voor een bepaalde keten vraagt dus ook om aanpassingen op de bedrijven. De uitkomsten van het ketenstijlen onderzoek (Rapport nr. 5) zouden nog verder geconcretiseerd moeten worden in activiteiten gericht op het ondersteunen van ondernemers bij het ontwikkelen van hun eigen ketenstijl. Deze ondersteuning kan door ontwikkeling van nichemarkten bijdragen aan het vergroten van de markt voor biologische appels.

Organisatie van aanbieders

Het blijkt niet eenvoudig te zijn om aanbieders in deze kleine sector met vaak ingewikkelde onderlinge verhoudingen te bewegen tot intensievere samenwerking. Voor verdere ontwikkeling van met name het supermarktkanaal wordt dit door velen als wenselijk gezien. Het opleggen van samenwerking van bovenaf achten wij een heilloze weg. Benut de kansen die een nieuw samenwerkingsverband als de telersvereniging voor rode Topaz biedt om te komen tot nieuwe structuren, in eerste instantie naast de bestaande. Wanneer een telersvereniging als deze succesvol blijkt zal dat doorwerken naar de rest van de sector. Om dit initiatief te laten slagen en daarmee bij te dragen aan professionaliteit en marktgerichtheid van de sector is de komende paar jaar ondersteuning nodig op het vlak van organisatie en vermarkting.

5. Overzicht publicaties en communicatie

5.1. Rapporten

Nr.1

AKK projectnummer en naam: ACB-02.012 Appels van Stand in de Keten
Titel: Jaarverslag biologische fruitteelt 2002
Auteur(s): Joke Bloksma, Pieter Jans Jansonius, Marleen Zanen.
Codes AKK Ketenkennisgebieden: 3.3
ISBN nummer: n.v.t.
Aantal pagina's: 22
Op te vragen bij: Louis Bolk Instituut, publicatie nr. LF72
Datum uitgave: 2003
Status: Openbaar
Samenvatting: Korte samenvattingen van teeltproeven en demonstraties op bedrijven ter verbetering van de productkwaliteit.

Nr. 2

AKK projectnummer en naam: ACB-02.012 Appels van Stand in de Keten
Titel: Verslag Biofach 2003
Subtitel: Ervaringen van telers met de beurs en verslag van gesprek met vertegenwoordigers uit Duitsland, Oostenrijk en Noord-Italië
Auteur(s): Pieter Jans Jansonius, Wouter van Teeffelen
Codes AKK Ketenkennisgebieden: 3.4
ISBN nummer: n.v.t.
Aantal pagina's: 8
Op te vragen bij: Louis Bolk Instituut, publicatie nr. LF74
Datum uitgave: 2003
Status: Openbaar
Samenvatting: Verslag van een excursie die tot doel had telers meer zicht te geven op de internationale handel in biologische appels.

Nr. 3

AKK projectnummer en naam: ACB-02.012 Appels van Stand in de Keten
Titel: Jaarverslag biologische fruitteelt 2003
Auteur(s): Pieter Jans Jansonius, Marleen Zanen, Joke Bloksma
Codes AKK Ketenkennisgebieden: 3.3
ISBN nummer: n.v.t.
Aantal pagina's: 26
Op te vragen bij: Louis Bolk Instituut, publicatie nr. LF76
Datum uitgave: 2004
Status: Openbaar
Samenvatting: Korte samenvattingen van teeltproeven en demonstraties op bedrijven ter verbetering van de productkwaliteit.

Nr. 4

AKK projectnummer en naam: ACB-02.012 Appels van Stand in de Keten
Titel: Biologische appels en peren
Subtitel: Teeltmaatregelen voor kwaliteitsfruit
Auteur(s): Joke Bloksma (redactie)
Codes AKK Ketenkennisgebieden: 3.3
ISBN nummer: 09-74021-32-8
Aantal pagina's: 220
Op te vragen bij: Louis Bolk Instituut, publicatie nr. LF75
Datum uitgave: 2003
Status: Openbaar
Samenvatting: Dit boek geeft een samenhangende visie op een stabiele en milieuvriendelijke productiewijze van appel en peer. Het verbindt theoretische achtergrond informatie met de praktijksituatie op bedrijven en geeft praktische tips voor de telers.

Nr. 5

AKK projectnummer en naam: ACB-02.012 Appels van Stand in de Keten
Titel: Ketenstijlen in de biologische appelsector
Auteur(s): Hielke S. van der Meulen, Pieter Jans Jansonius, Laura Jonker, Wouter van Teeffelen, Marleen Zanen.
Codes AKK Ketenkennisgebieden: 1.3, 3.3
ISBN nummer: n.v.t.
Aantal pagina's: 18
Op te vragen bij: Louis Bolk Instituut, publicatie nr. LF77
Datum uitgave: 2004
Status: Openbaar
Samenvatting: Het rapport beschrijft het begrip "ketenstijl" en laat aan de hand van voorbeelden uit de Nederlandse biologische appelsector zien hoe bedrijven en ketens een geheel eigen stijl kunnen ontwikkelen. De publicatie is gericht op ondernemers in de biologische appelsector die op zoek zijn naar de juiste stijl of die de koppeling productiewijze en afzetkanaal verder willen ontwikkelen.

Nr. 6

AKK projectnummer en naam: ACB-04.042 Appels van Stand 2004+
Titel: Ervaringen met het pluktijdstip en de bewaring van Topaz in West Europa
Subtitel: Interviews met telers, adviseurs en onderzoekers
Auteur(s): Marc Trapman
Codes AKK Ketenkennisgebieden: 3.3
ISBN nummer: n.v.t.
Aantal pagina's: 26
Op te vragen bij: Louis Bolk Instituut
Datum uitgave: 2004
Status: Openbaar
Samenvatting: Het rapport beschrijft de ervaringen met het nieuwe schurftresistente ras Topaz met name elders in Europa. Het

bundelen en aanbieden van deze informatie moet telers ondersteunen bij het zich eigen maken van de teelt en de bewaring van dit nieuwe ras, teneinde een optimaal product op de markt te kunnen brengen.

Nr. 7

AKK projectnummer en naam: ACB-02.012 Appels van Stand in de Keten
Titel: Kwaliteit van Biologisch geteelde Appelen in de keten
Subtitel: Resultaten van monitoring en ketengesprekken binnen project "Appels van Stand"
Auteur(s): Pieter Jans Jansonius, Marleen Zanen
Codes AKK Ketenkennisgebieden: 3.3
ISBN nummer: n.v.t.
Aantal pagina's: 26
Op te vragen bij: Louis Bolk Instituut, publicatie nr. LF80
Datum uitgave: 2004
Status: Openbaar
Samenvatting: Het rapport beschrijft de resultaten van 3 jaren monitoring en ketengesprekken. Het schetst een beeld van de huidige kwaliteit van met name de biologische appelen van de rassen Elstar en Santana. Daarnaast worden ervaringen beschreven met het werken met ketenpartners aan het verbeteren van de kwaliteit van teler tot consument.

5.2. Artikelen

Nr. 1

AKK projectnummer en naam: ACB-02.012 Appels van Stand in de Keten
Titel: Ketenstijlen in de biologische handel
Subtitel: Appelsector als voorbeeld van verschillende afzetstructuren
Auteur(s): Hielke van der Meulen, Pieter Jans Jansonius, Marleen Zanen
Codes AKK Ketenkennisgebieden: 1.3
Waar verschenen: Ekoland
Aantal pagina's: 2
Op te vragen bij: Louis Bolk Instituut
Datum uitgave: september 2004
Samenvatting: Het artikel beschrijft een ketenstijl als een samenhangende manier van produceren en vermarkten, die handeldrijvende ondernemers met elkaar ontwikkelen. Doorgaans bestaan er binnen 'de keten' van een voedselproduct meerdere stijlen naast elkaar. Beschreven worden concrete voorbeelden in de biologische appelsector en de vraag wordt opgeworpen welke stijl bij welke ondernemer past.

Nr. 2

AKK projectnummer en naam: ACB-02.012 Appels van Stand in de Keten
Titel: Fruit quality of Elstar and Santana in the Netherlands
Auteur(s): Pieter Jans Jansonius
Codes AKK Ketenkennisgebieden: 3.3

Waar verschenen:	11th International Conference on Cultivation Technique and Phytopathological Problems in Organic Fruitgrowing, Proceedings Conference 3-5 February, 2004 (243 pgs)
Aantal pagina's:	5
Op te vragen bij:	Fördergemeinschaft Ökologischer Obstbau e.V., Weinsberg, Duitsland
Datum uitgave:	2004
Samenvatting:	Verslag van de activiteiten in het project Appels van Stand en de uitkomsten van de monitoring uitkomsten tot dat moment.

5.3. Communicatie activiteiten

datum	activiteit	Doelgroep
26-jan-01	Voortgangsbericht nummer 1	partners, financiers, pers
9-jul-01	Voortgangsbericht nummer 2	partners, financiers, pers
25-mei-02	Voortgangsbericht nummer 3	partners, financiers, pers
26-jan-03	Voortgangsbericht nummer 4	partners, financiers, pers
9-jul-03	Voortgangsbericht nummer 5	partners, financiers, pers
1-nov-03	Proeverij nieuwe appelrassen, fruittuin Carlos Faes	consumenten
13-dec-03	Voortgangsbericht nummer 6	partners, financiers, pers
20-jan-04	Presentatie resultaten Santana monitor, Bio. Fruitteelt Studiedag	telers, voorlichters
16-mrt-04	Excursie "Kijken in de keten" langs winkels, groothandel en presentaties op het LBI	telers, groothandelaren, winkeliers
8-jun-04	Presentatie Santana monitor aan Werkgroep Resistente rassen	telers
10-jun-04	Presentatie Appels van Stand, Fruitteelt Vakbeurs Geldermalsen	telers, handelaren
1-okt-04	Voortgangsbericht nummer 7	partners, financiers, pers
hele periode	Regelmatige deelname onderzoekers aan bijeenkomsten Studiegroep Resistente Rassen	telers, voorlichters
hele periode	Regelmatige deelname onderzoekers aan vergaderingen Prisma waar kwaliteit aan de orde was	telers, voorlichters

6. Namen en adressen van de participanten

Participanten vanuit het bedrijfsleven:

Naam:	Coöperatieve Vereniging Prisma		
Adres:	Postbus 63	tel.nr.:	0318-420405
Postcode en Plaats	6720 AB Bennekom	fax nr.:	0318-414820
Website:	www.agroeco.nl		
Contactpersoon:	Dhr. W. van Teeffelen	tel.nr.:	0318-420405
e-mail:	w.vanteeffelen@agroeco.nl	fax nr.:	0318-414820
Contactpersoon:	Dhr. H. Peters	tel.nr.:	0316-542042
e-mail:	gelders.eiland@worldonline.nl	fax nr.:	0316-542042

Naam:	Vereniging van Biologische Producenten		
Adres:	Postbus 12048	tel.nr.:	030-2339970
Postcode en Plaats	3501 AA Utrecht	fax nr.:	030-2304423
Website:	www.vbbbiologisch.nl		
Contactpersoon:	Dhr. B. van den Idsert	tel.nr.:	030-2339978
e-mail:	b.idsert@worldonline.nl	fax nr.:	030-2304423

Naam:	DLV Adviesgroep		
Adres:	Postbus 6207	tel.nr.:	077-3984700
Postcode en Plaats	5960 AE Horst	fax nr.:	077-3982140
Website:	www.dlv.nl		
Contactpersoon:	Mevr. G.W. Brouwer	tel.nr.:	033-4624521
e-mail:	g.w.brouwer@dlv.nl	fax nr.:	033-4624524

Naam:	BioFruitAdvies		
Adres:	Dorpsstraat 32	tel.nr.:	0345-502627
Postcode en Plaats	411 KT Zoelmond	fax nr.:	0345-501721
Website:	www.biofruitadvies.nl		
Contactpersoon:	Dhr. M. Trapman	tel.nr.:	0345-502627
e-mail:	m.trapman@wxs.nl	fax nr.:	0345-501721

Participanten vanuit de publiek gefinancierde kennisinstellingen:

Naam: Louis Bolk Instituut
Adres: Hoofdstraat 24 tel.nr.: 0343-523860
Postcode en Plaats: 3972 LA Driebergen fax nr.: 0343-515611
Website: www.louisbolk.nl
Contactpersoon: Dhr. P.J. Jansonius tel.nr.: 0111-650055
e-mail: p.jansonius@louisbolk.nl fax nr.: 0111-650088
Contactpersoon: Mevr. M. Zanen tel.nr.: 0343-523864
e-mail: m.zanen.louisbolk.nl fax nr.: 0343-515611

Naam: LEI
Adres: Postbus 29703 tel.nr.: 070-3358330
Postcode en Plaats: 2502 LS Den Haag fax nr.: 070-3615624
Website: www.lei.wur.nl
Contactpersoon: Mevr. S.C.O. Wertheim-Heck tel.nr.: 070-3358104
e-mail: sigrid.wertheim@wur.nl fax nr.: 070-3615624

Naam: PPO Fruit
Adres: Postbus 16 tel.nr.: 0488-473702
Postcode en Plaats: 6700 AA Wageningen fax nr.: 0488-473717
Website: www.ppo.wur.nl
Contactpersoon: Mevr. Ir. M. J. Groot tel.nr.: 0488-473712
e-mail: marianne.groot@wur.nl fax nr.: 0488-473717
Contactpersoon: Dhr. A. de Jager tel.nr.: 0488-473734
e-mail: anton.dejager@wur.nl fax nr.: 0488-473717

Naam: Universiteit Nyenrode
Adres: Straatweg 25 tel.nr.: 0346-291211
Postcode en Plaats: 3621 BG Breukelen fax nr.: 0346-264204
Website: www.nyenrode.nl
Contactpersoon: Dhr. H.S. van der Meulen tel.nr.: 0346-291567
e-mail: h.s.vdmeulen@nyenrode.nl fax nr.: 0346-265453