

Wim Rodenburg en Marc Evrard spreken op perenpanel Futurpera

Hoe komt Italiaanse perensector uit crisis?

Op de tweede dag van FuturPera vond de conferentie 'Commerciële vooruitzichten en nieuwe marktkansen' plaats. Veel Internationale gasten namen hieraan deel. Het is een historisch jaar wat betreft de Italiaanse perensector, die te kampen heeft met een negatieve trend. Naast de eenvoudige gegevens over de reële economische vooruitzichten van de sector, werd ook benadrukt hoe de kritieke punten op nationaal niveau min of meer gedeeld werden, ook door de onze belangrijkste concurrenten van Italië, zoals België en Nederland.



Boven: de eerste 'tafel' met sprekers. V.l.n.r.: Serentill Rubio, Guerin, Rodenburg, Evrard, Granata, Gigli. Foto beneden: het publiek.



De gastvrouw van de conferentie was FreshPlaza-directeur Rossella Gigli. Vicevoorzitter van telersorganisatie OI Pera Albano Bergami, illustreerde wat de segmentprioriteiten op internationaal niveau zouden moeten zijn.

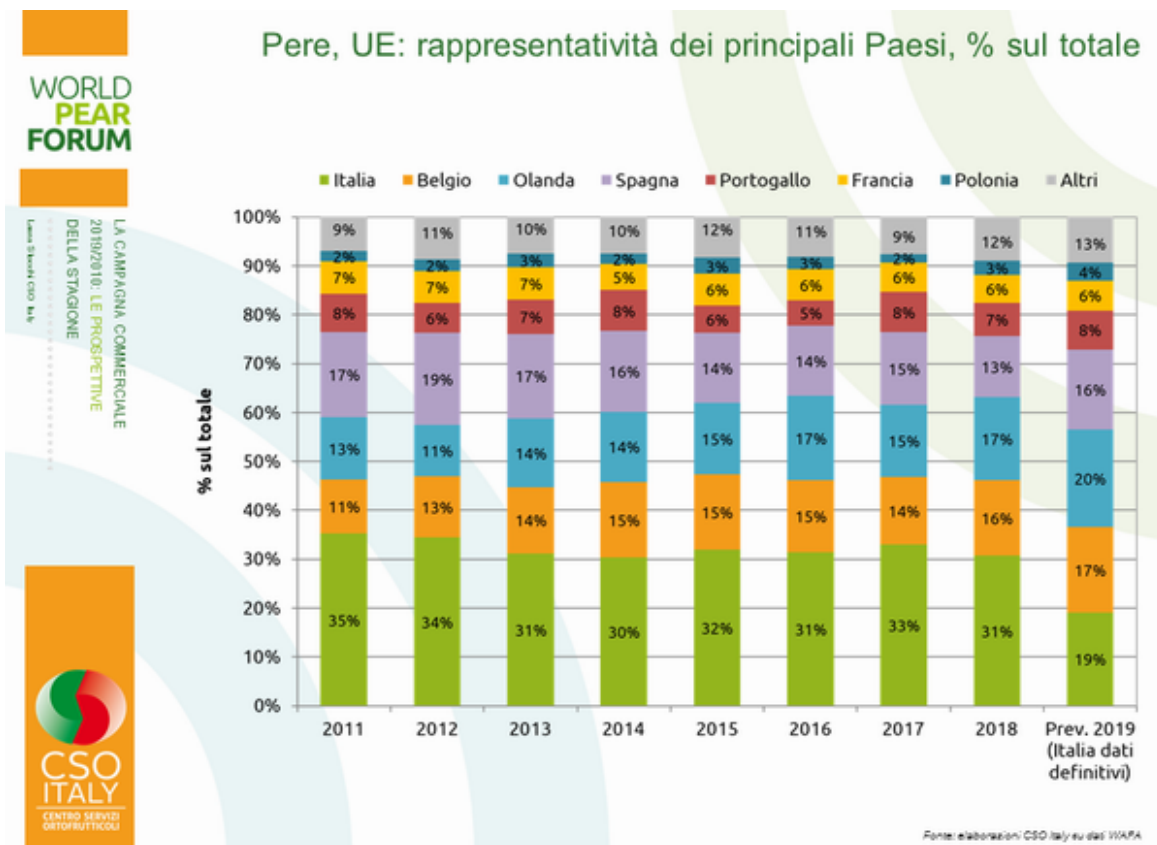


Albano Bergami: "We zijn er zeker van dat de oplossing berust op een uitbreiding van de buitenlandse markt, gezien hoeveel onuitgesproken potentieel er is op de binnenlandse markt of in aggregatie. Waarom werken we niet meer als een team?"

Na een videoboodschap van Europarlementariër Paolo De Castro verschoof de focus naar de teelt en voorraden binnen de EU. De gegevens, gepresenteerd door Laura Stocchi, weerspiegelden de situatie die naar voren is gekomen door de voorlopige schattingen van Prognosfruit 2019. Dit werd geïntegreerd met een update over de Italiaanse situatie. Een eerste schatting had het over een daling van 30%, maar in de loop van de maanden werd dit al snel -50%.



Dit heeft een groot effect gehad op de Europese perenteelt, zoals duidelijk te zien is in de onderstaande grafiek: het Italiaanse aandeel in de EU daalde tot 19%, terwijl dit in het verleden altijd meer dan 30% was.



Het grootste probleem wordt nu gevormd door de lage hoeveelheden die begin november 2019 dezelfde zijn als wat normaal gesproken pas in februari aan de orde is. Tijdens de eerste ronde met sprekers benadrukte algemeen directeur van Opera, Luca Granata, hoe de echte uitdaging is om een continue bevoorrading zo lang mogelijk te garanderen. Hij benadrukte ook dat zelfs de hoogste afzetprijs een dergelijk productief verlies niet kan compenseren.



Luca Granata

Momenteel zijn de prijzen van peren niet bijzonder hoog. Vertegenwoordigers uit België (BFV-organisator Marc Evrard) en Nederland (Wim Rodenburg van GroentenFruit Huis) vertelden over hoe de vraag naar peren behoorlijk achterblijft vanwege de aanwezigheid van concurrerend seizoensfruit en de zware promotiedruk door enkele Duitse ketens.



Wim Rodenburg

Wat België betreft, is de perenoogst voor het huidige seizoen de meest overvloedige vijfde ooit geworden. Zoals Evrard aan het einde van het gesprek al antwoordde op een vraag van een Italiaanse teler over het werkelijke resultaat van aggregatie in een groter rendement voor het agrarische deel, bleek inderdaad dat het aanbod dat momenteel op de markt beschikbaar is de vraag al overtreft.



Marc Evrard

Dit betekent op zijn beurt dat het verminderen van de teelt met een forse 30% en het uitsluitend richten op het segment van hoge kwaliteit de enige manier zou zijn om een prijs hoger dan €0,25 per kg te bereiken. Alleen op deze manier kan er aan de telers winst worden gegarandeerd. Toch lijken de gewassen en de opbrengsten per hectare alleen maar toe te nemen in een context waarin zelfs nieuwe markten zoals China nog steeds niet in staat zijn voldoende volumes te absorberen om het verlies van de Russische markt te compenseren.



Consultant Anna Wiernicka (op de foto) legde uit dat Europese perentelers Polen niet moeten onderschatten. Dit jaar zijn er aldaar goede hoeveelheden van goede kwaliteit gehandhaafd, wat betekent dat het gebrek aan Italiaanse Conference-peren ruimschoots is gecompenseerd (de Italiaanse teelt bedroeg 24.500 ton, dat is 58% minder dan 2018. Polen teelde 42.000 ton). Conference-peren zijn het toonaangevende ras in Polen. De

hoge kwaliteit wordt verkregen dankzij de geografische positie van het land en wordt begunstigd door het klimaat, de afwezigheid van de wants en door de manier van telen.

Anna Wiernicka merkte op dat er tijdens de conferentie werd gesproken over een aantal Europese perenprijzen, en zegt er meteen bij dat de Poolse prijzen veel competitiever zijn, zelfs inclusief transportkosten.

De oplossing is daarom niet om de volumes te verhogen. Vincent Guerin, manager van economische zaken voor ANPP (nationale Franse vereniging voor appels en peren), vertelde over de situatie in Frankrijk. Binnenlandse consumenten geven steeds meer de voorkeur aan lokale gewassen en hoewel Frankrijk qua teelt niet zelfvoorzienend is, hebben supermarktketens de voorkeur voor binnenlands fruit. Dit is de reden waarom er op de binnenlandse markt winstgevende prijzen zijn. Hoewel Franse volumes van de clubrassen (d.w.z. gepatenteerde peren met verschillende kenmerken die dus winst kunnen maken voor de hele keten) ongeveer 10% van het totaal zijn, zijn nieuwe boomgaarden in 2019 vooral (60%) bestemd voor de teelt van deze rassen.



Vincent Guerin

De toonaangevende regio in Frankrijk is de Provence, waar Guyut en William de belangrijkste rassen zijn. Aanzienlijke hoeveelheden komen ook uit het Rhône-dal, Savoye, Loire en Noord-Frankrijk. William en Guyot vertegenwoordigen 45% van het totaal, terwijl Conference en Decana goed zijn voor 30%.

Joan Serentill Rubio (voorzitter van Fepex en Afrucat) presenteerde de situatie in Spanje. De typische nationale peer Blanquilla verkeert in een crisis met een drastische vermindering (-28%), Bovendien betekende het succes van andere gewassen, zoals zomerfruit, dat er nu niet genoeg ruimte is voor de peren in de bewaarcellen. In Spanje bevindt 80% van de perenboomgaarden zich in het noorden en de Conference peer is goed voor de helft van de hoeveelheden.



Serentill Rubio

Consumenten begrijpen

Wat zijn de factoren waarmee rekening moet worden gehouden om de perensector in de toekomst economisch rendabel te maken?

Als het gaat om de Italiaanse markt, is een van de cruciale elementen om te analyseren hoe peren door consumenten worden waargenomen. Na een korte introductie door CSO Italië directeur Elisa Macchi, probeerde prof. Stefano Massaglia van de Universiteit van Turijn deze vraag te beantwoorden door de resultaten van een onderzoek in samenwerking met CSO te illustreren.



Elisa Macchi: "We weten nu wie peren kopen in Italië, evenals waar en hoeveel er wordt gekocht. Wat we moeten begrijpen, is hoe we de consumptie kunnen stimuleren. Het onderzoek is slechts op kleine schaal uitgevoerd en wordt nog steeds ontwikkeld, maar we denken we al een paar prominente elementen hebben geïdentificeerd."

"Slechts 8% van de geïnterviewden eet nooit peren en 30% eet ze zelden, een bewijs dat dit fruit nog relatief onbekend is. 7% eet ze vaak en 16% regelmatig. Er is dus ruimte voor verbetering, ook omdat consumenten meestal ouder zijn dan 45."



Prof, Massaglia

Bij een aankoop identificeert slechts 27% van de geïnterviewden een merk, terwijl veel van hen merken en afzonderlijke rassen verwarren. Onder degenen die ze wel eten, worden peren gezien als smakelijke, seizoensgebonden en Italiaans fruit. 30% negeert echter het feit dat Italië de grootste Europese perenteler is.

De prijzen lijken geen groot obstakel te zijn. Slechts 4% van de occasionele kopers meldt bijvoorbeeld dat ze weinig peren kochten vanwege de prijs. De redenen waarom peren niet worden gekocht is de voorkeur voor ander fruit, het feit dat de consument het fruit niet rijp genoeg vindt (20%) en het feit dat ze niet praktisch zijn om te eten (10%).



"Peren met een gemiddelde maat zijn favoriet en 40% van de consumenten eet ze alleen maar geschild. Bovendien eet slechts 25% van hen een peer buitenshuis. Dit betekent dat de Horeca meer moet doen om de afzet te verhogen. Consumenten beschouwen peren niet als snacks, maar als er een handige en snelle manier zou zijn om ze eten, zouden consumenten ze sneller eten."

Inzicht in het gewas

Wat als er andere dingen zijn die we nog steeds niet weten over de voedingswaarde van peren? Een ander onderzoek uitgevoerd door prof. Maria

Gabriella Marchetti van de Universiteit van Ferrara, ondersteund door telersorganisatie OI Pera, analyseerde de gezondheidsaspecten van de peer, en het kan worden gecategoriseerd als functionele voeding.



Prof. Marchetti

Het onderzoek naar de interactie tussen voedsel en menselijk DNA opent nieuwe theorieën over de rol die voedsel speelt in het mogelijk maken van onze genetische code om enkele van zijn functies uit te drukken. Anti-oxidanten zoals polyfenolen spelen bijvoorbeeld een essentiële rol bij het tegengaan van de effecten van vrije radicalen. Uit het onderzoek is echter gebleken dat de biologische toegankelijkheid van een antioxidant belangrijker is dan het werkelijke percentage dat in een specifiek voedingsmiddel wordt aangetroffen. Dit betekent op zijn beurt dat genoemde stof alleen een gunstig effect kan hebben als het kan worden gemetaboliseerd.

Bij het analyseren van de polyfenolen in een Abate-peer, hebben onderzoekers bekeken hoe ze werden geabsorbeerd door het darmepitheel. Het bleek dat de mate van absorptie varieert afhankelijk van het tijdstip van de dag (circadiaans ritme van cortisol). 'S Ochtends absorbeert het darmepitheel sommige polyfenolen meer dan andere (dus het eten van een peer voor het ontbijt heeft een neuroprotectief effect), terwijl het 's avonds een ander soort polyfenolen absorbeert ('s avonds een peer eten verbetert het metabolisme van vetten) .

Op de dag dat genoemd onderzoek zover is dat de resultaten ervan te vinden zijn op labels die de gunstige aspecten van een fruit illustreren, zou de hele sector ervan profiteren.



Rossella Gigli was gastvrouw van de conferentie

Nieuwe markten

Een groot deel van de conventie was gewijd aan de aanwezigheid van Italiaanse peren op markten buiten de EU en aan het dossier betreffende de binnenkomst van Italiaanse peren in China.

De laatste gegevens uit Italië

In een tweede gesprek werden enkele onderwerpen geanalyseerd die nog niet aan bod waren gekomen.



De tweede ronde met sprekers. V.l.n.r.: Mazzoni, Bastoni, Lenzarini, Salvi, Marchetti, Massaglia, Gigli.

Ilenio Bastoni, directeur van Apofruit, benadrukte hoe het biologische perensegment winstgevend is als het gaat om zowel de sectoren vers als de verwerkende industrie.



Bastoni en Lenzarini

De directeur van Fruitimprese, Marco Salvi, sprak over de zwakte van het Italiaanse systeem omdat het exportaandelen blijft verliezen, zelfs zo zeer dat 2019 het jaar zal zijn waarin de import gelijk zal zijn aan of de export zal overtreffen. Telers en andere spelers spelen een essentiële rol bij het suggereren en ondersteunen van politieke keuzes, bijvoorbeeld het openen van dossiers voor nieuwe markten.



Piergiorgio Lenzerini, voorzitter van het Pera Consortium van Emilia Romagna, benadrukte de fundamentele rol van merken en het onderscheidend vermogen van de teelt. De distributie is hierin zeer gediversifieerd in de zin dat sommige ketens gevoelig zijn en de BGA verbeteren en anderen negeren het liever en promoten hun eigen merken.



Luigi Mazzoni, CEO van de gelijknamige groep uit Ferrara (foto hieronder) onderstreept de kwetsbaarheid van sector, die in 2019 te maken had met calamiteiten.



Volgens Mazzoni is het uitbreiden van het aantal landen waarnaar Italië exporteert belangrijk, maar helaas niet voldoende. Tegelijkertijd was hij positief over de toekomst dankzij de kwaliteiten van de Italiaanse peren die eindelijk door de markt worden herkend.

Publicatiedatum: wo 4 dec 2019
