

In vijf jaar tijd zwaartepunt naar Azië

Westlander Con van der Voort (86) mega-fruitteler

Nieuw-Zeelandse fruittelers zijn voor 90 procent van hun productie afhankelijk van export. Vooral Azië is een steeds groter wordende afnemer, zo ook voor Con van der Voort. De Westlander emigreerde in de jaren 50, begon met niks en bouwde het grootste familiebedrijf in de Nieuw-Zeelandse fruitteelt op.



Bedrijfsgegevens

Het bedrijf C.A.J. van der Voort is in 1960 opgericht door Cornelius Adrianus Jozefus van der Voort. Het fruitteeltbedrijf is gelegen in Centraal Otago, een gebied midden op het Zuidereiland van Nieuw-Zeeland. Het bedrijf is zo'n 300 hectare groot, telt 25 vaste arbeidskrachten. In het plukseizoen komen daar 250 seizoensarbeiders bij. Van der Voort teelt vooral appels, van Jazz tot Royal Gala. Zachtfruit bestaat vooral uit abrikozen en nectarines. Hij heeft een eigen pakhuis en zet zijn productie af aan Turners & Growers dat nu is overgenomen door het Duitse BayWa.

tekst Marjolein van Woerkom

Vanaf Roseburn, één van zijn hoger gelegen boomgaarden, kijkt Con van der Voort uit over het dal dat gevuld is met honderden fruitbomen. Een groene zee strekt zich voor ons uit. Wegen zijn nauwelijks te onderscheiden. Rijen esdoorns bakenen de verschillende blokken af. "Hier heb je een goed zicht op wat ik doe", zegt de 86-jarige Nederlandse fruitteler, die na de Tweede Wereldoorlog zijn toevlucht zocht in Nieuw-Zeeland. "Het zijn bijna allemaal appels. De perenbomen die in mijn eerste boomgaard stonden, heb ik er meteen uitgedaan. Het waren verouderde rassen en zaten vol met schurft. Aan zacht fruit heb ik voornamelijk nog abrikozen en nectarines. Met kersen ben ik gestopt. Die teelt is zo gevoelig voor schade en regen. Daarbij zijn de investeringskosten hoog, want hier moet alles onder net, anders eten de vogels al je productie op." Zelf is hij de tel inmiddels kwijtgeraakt. Met vier verschillende boomgaarden en hier en daar nog wat stukken land, gokt Van der Voort dat hij zo'n 300 hectare aan fruitbomen heeft rondom Ettrick, gelegen in Central Otago op het Zuidereiland. Hiermee is hij de grootste private fruitteler van Nieuw-Zeeland. Als emigrant zonder geld en zonder de Engelse taal machtig te zijn, arriveerde hij begin jaren vijftig vanuit het Westland in Nieuw-Zeeland. De eerste jaren werkte hij voor anderen, maar al gauw besloot hij een eigen bedrijf te beginnen. In 1960 kocht hij zijn eerste



boomgaard, die bestond uit 24 hectare appel- en perenbomen. Zoals gezegd, de perenbomen gingen eruit. "De eerste vraag die je je moet stellen is: kan ik dit ras hier telen? Peren deden het niet goed. Appels wel, vandaar dat ik me daarop ben gaan toeleggen." Nu teelt hij onder andere verschillende variëteiten en verbeterde rassen zoals Kanzi, Fuji, Royal Gala, Granny Smith, Red Delicious en Jazz. Eén rij perenbomen heeft hij laten staan. Historisch erfgoed noemt hij het. De bomen zijn 100 jaar oud.

Zuid versus noord

Het klimaat op het Zuidereiland van Nieuw-Zeeland zorgt ervoor dat zijn opbrengsten hoog zijn. Zijn Jazzbomen hebben gemiddeld een opbrengst van 60 ton per hectare, Fuji zo'n 70 ton en Red Delicious spant de kroon met 95 ton per hectare. "De klimaatverschillen tussen het Noorder- en Zuidereiland zijn groot. Het noorden is klimatologisch beter, omdat het warmer is, maar de koude nachten in het zuiden zorgen ervoor dat



FOTO'S: MARJOLEIN VAN WOERKOM



Van in Nederland geteelde rassen zoals Elstar, wil Con van der Voort niets weten. "Die appels zijn zo zacht. Hier telen we tenminste appels voor mensen met tanden."

de appels goed blijven", zegt Van der Voort. Nachtvorst is echter wel een probleem. "Net geplante bomen zetten we continu 'onder water' met sprinklers. Ook proberen we de schade te beperken door de inzet van windmolens en dieselblazers."

Dubbel enten

De manier van telen is in de loop der jaren flink veranderd. Vooral om de kostprijs te drukken. Standaard

disatie van de bomen, noemt teeltmanager Chris Hull het. "We proberen alle bomen even hoog, even breed en naar beneden te laten groeien. Dat maakt het plukwerk een stuk efficiënter. Ook willen we de bomen niet te hoog, want dat kost te veel pluktijd."

Nieuwe aanplant kenmerkt zich vooral door draad en houten palen. Sinds dit jaar experimenteert Hull ook met dubbel enten, op een onderstam en een tussenstam. "Op die manier proberen we meer kilo's van een boom te halen. Het is nog de vraag of het werkt. Ik twijfel of de bomen genoeg ruimte hebben om te groeien en of de maat van de appels voldoende zal zijn. Met dubbel enten hopen we zo'n 20 tot 30 ton extra te kunnen telen en uit te komen op de 80 tot 100 ton per hectare." Zijn afzetorganisatie – Turners & Growers (Enzafruit), onlangs overgenomen door het Duitse BayWa – moedigt teeltinnovatie aan. "We houden van elke boomgaard, elk blok, elke hectare cijfers bij", zegt teeltadviseur Jeffery McDonald. "Van opbrengstaantallen tot kwaliteit en maat. We evalueren dat elk jaar en verge-

Lente in Nieuw-Zeeland. Het klimaat op het Zuidereiland van Nieuw-Zeeland zorgt ervoor dat zijn opbrengsten hoog zijn.



Vanaf Roseburn, één van zijn hoger gelegen boomgaarden, kan Con van der Voort uitkijken over het dal dat gevuld is met honderden fruitbomen.

lijken de ene teler met de andere om te zien of ze wat van elkaar kunnen leren. Op die manier houden we de telers scherp.”

Van der Voort heeft vorig jaar nog een award gewonnen met zijn Jazz-appels. Op een schaal van 100, waarin verschillende eisen via een rekenmethode zijn verwerkt, haalden zijn Jazz-appels 96 punten.

60 procent naar Azië

In samenspraak met zijn teeltmanager en teeltadviseur blijft Van der Voort zijn boomgaard jaarlijks vernieuwen om in te spelen op de marktvraag. Elk jaar worden

er zo'n 17 duizend bomen overgeënt, waarmee zo'n 20 procent van de bomen wordt vernieuwd. Daarnaast heeft Van der Voort een eigen pakhuis. Via nu BayWa verkoopt hij zijn fruit aan markten overzee.

“Elke markt heeft zijn eigen eisen”, zegt McDonald. “De laatste jaren is de Aziatische markt erg in opkomst. Onze traditionele afzetmarkten liggen in Engeland, Europa, de Verenigde Staten en het Midden-Oosten. In korte tijd is het zwaartepunt naar Azië verschoven. Vijf jaar geleden leverden we nog maar 10 procent van onze afzet aan landen zoals Vietnam, China, Thailand en Indonesië, nu is dat 60 procent. Mensen daar gaan meer verdienen, hebben meer geld te besteden en willen ook vers fruit.” De afzetorganisatie heeft afgelopen jaar een kantoor in Sjanghai geopend.

“Fruit uit Nieuw-Zeeland is erg gewild”, gaat McDonald verder. “We staan bekend om onze goede kwaliteit, goede rassen en we hebben een goede reputatie als het gaat om voedselveiligheid en traceerbaarheid. Nieuw-Zeeland is één van de landen met de laagste niveaus van chemisch residu op appels.”

De Aziatische markt heeft andere eisen dan de traditionele markt, weet Van der Voort. “Zij willen zoet en hooggekleurd fruit. Dat betekent voor ons dat we moeten overschakelen op andere variëteiten of rassen moeten loslaten.” Zo is het Braeburn-areaal flink geslonken de laatste jaren en heeft de Cox Orange Pippin plaats moeten maken voor meer Royal Gala. “Cox is een oud ras en wordt alleen nog maar gegeten door de oudere generatie. Dat vindt geen afzet meer onder jonge, Aziatische mensen.” Van in Nederland geteelde rassen zoals Elstar, wil de fruitteler niets weten. “Die appels zijn zo zacht. Hier telen we tenminste appels voor mensen met tanden.” ●

Seizoenskrachten uit de Pacific

Het plukseizoen loopt van eind februari tot en met mei. Personeel voor in het plukseizoen is, net zoals in Nederland, moeilijk te vinden. Zoals de Nederlander geen zin heeft om zijn zomer in een tomatenkas door te brengen, zo heeft de lokale Nieuw-Zeelandse ook geen zin om maandenlang fruit te plukken. Van der Voort werkt daarom met seizoensarbeiders van de Pacific Eilanden. Van 250 krachten die hij in het seizoen nodig heeft, komen er 150 van de eilanden. “Backpackers en studenten zijn onbetrouwbaar. Als ze genoeg geld hebben verdiend vertrekken ze weer, terwijl ik dan nog zes weken pluk voor de boeg heb.” Naast elke boomgaard heeft hij een huis laten bouwen voor zijn seizoenskrachten (‘sommigen wonen nog mooier dan ik’). Ze blijven zo'n zes maanden op het bedrijf om mee te helpen met het snoeien, dunnen en plukken. Sommigen werken al tien jaar voor hem.

De fruitteler sluit daarmee aan op het zogeheten RSE (Recognised Seasonal Employer) programma van tuinbouworganisatie Horticulture New Zealand. In dit programma worden seizoenskrachten vanuit de Pacific eilanden op Nieuw-Zeelandse fruitteltbedrijven aan het werk gezet. Sinds het begin in 2007 is dit programma gegroeid naar negenduizend arbeidskrachten uit acht landen, die op 250 Nieuw-Zeelandse fruitteltbedrijven worden ingezet.