



Ketenpartners bespreken samenwerking:

"Belido biedt voordeel voor elke schakel"

De nieuwe mini troscherrytomaat Belido van Syngenta wordt stapsgewijs geïntroduceerd. Bij de marktontwikkeling streeft Syngenta naar samenwerking met alle schakels. "Er moet meerwaarde zijn voor alle betrokken partijen."

De markt voor troscherrytomaten groeit nog steeds. Maar dat betekent niet dat elke nieuwe speler op dat terrein ook gegarandeerd succes boekt. Bij de introductie van de nieuwe mini troscherrytomaat Belido gaat veredelaar Syngenta dan ook niet over één nacht ijs. "Wij hebben nadrukkelijk de samenwerking gezocht met alle betrokken partijen", vertelt Frank van Antwerpen, vertegenwoordiger bij Syngenta. "In zo'n traject moet voor iedereen meerwaarde zitten." Onlangs haalde Van Antwerpen de ketenpartners voor de Belido-introductie bij elkaar om ervaringen te delen. Ze ontmoetten elkaar in de kas van tomatenteler Jeroen Keijzer in Vierpolders.

Marktvraag onderzoeken

Bij de introductie van Belido speelt telersvereniging Van Nature een sleutelrol. "Wij zijn samen met onze handelspartners continu op zoek naar nieuwe rassen en nieuwe ideeën", vertelt Mark Versluis. Hij is bij Van Nature verantwoordelijk voor productontwikkeling, marketing en promotie. "Syngenta had samen met Van Nature een consumentenonderzoek gedaan in de Markthal. Daar kwam uit dat Belido sterk scoort op smaak. Men ervaart deze mini troscherrytomaat als sappiger en iets zoeter dan de referentie. Zelf hebben we een uitgebreide analyse van de afzetmarkten gemaakt. Daaruit bleek dat er voor mini troscherrytomaten groeimogelijkheden zijn." Gewapend met deze kennis werd vervolgens met onder

andere handelspartner Scherpenhuizen de marktbenadering besproken. "Wij spreken onze klanten dagelijks over hun wensen en konden dus gericht aan de slag", vertelt inkoop leider Sjaak Verploegen van Scherpenhuizen. "Er waren meerdere geïnteresseerden. We zijn onder andere in zee gegaan met een grote Europese retailer."

Kritisch publiek

De introductie van Belido richting consument vindt plaats in grote delen van Duitsland. De tomaatjes liggen in een 300 grams verpakking met rasnaamvermelding. "We zijn bewust in Duitsland begonnen met de introductie omdat de Duitse consument bekend staat als kritisch", vertelt Sjaak. "We zitten nu nog in de opstartfase maar ik zie dat het product een steeds betere plek krijgt."

Naast het retailkanaal wordt de Belido ook afgezet via een paar groothandelsmarkten. Horeca en speciaalzaken in o.a. Duitsland, Engeland en Scandinavië maken zo kennis met deze nieuwe mini troscherrytomaat. Daar wordt het tomaatje verkocht onder de naam Arezzo. "Dat is een mooie, oude stad in Toscane", vertelt Mark Versluis



< Op de foto ovvlr:

Sjaak Verploegen, Mark Versluis, Jeroen Keijzer, Frank van Antwerpen

van Van Nature. "We hadden in het groothandelskanaal al een tomaat met de naam Firenze. Daar sluit deze naam qua beleving mooi op aan." De groothandel krijgt de Arezzo in luxe houten kistjes met sjerp of in een kartonnen doos. Voor de uitstraling is gekozen voor een afbeelding van de facetslijping van edelstenen omdat de mini troscherrytomaten eigenlijk sieraadjes van Moeder Natuur zijn.

Uithoudingsvermogen

De marktverkenning door Van Nature bracht aan het licht dat er bij aanvang ruimte is voor 4,5 hectare Belido. Dat areaal is ondergebracht bij 3 Nederlandse telers. Een van hen is Jeroen Keijzer uit Vierpolders. Naast 4,5 hectare troscherrytomaten teelt hij sinds januari een kleine ha Belido. Half maart kwam de productie op gang. Ook voor Keijzer heeft Belido aantrekkelijke kanten. "De markt vraagt steeds meer om dit type tomaat, dus ik ben blij dat ik er nu ervaring mee kan opdoen." Bij dat leerproces staat Keijzer trouwens niet alleen. Frank van Antwerpen van Syngenta organiseert elke 5 weken een rondgang met alle telers. "Dat bevalt goed", vertelt Jeroen. "Je leert veel van elkaar en dat is belangrijk bij een nieuwe teelt." Ook verzamelt Van Antwerpen wekelijks de teeltgegevens van alle kwekers, analyseert ze en verspreidt ze weer. In combinatie met de teelthandleiding biedt dit de kwekers een prima houvast. Belido heeft ook een paar rasspecifieke voordelen, weet Jeroen. "Belido lijdt minder onder hete zomers, het ras heeft een goed uithoudingsvermogen." Ook bij de resistenties tegen schimmelziekten scoort Belido goede cijfers. "Het zou best eens kunnen dat ik de teelt kan doorlopen met alleen biologische gewasbescherming. Het is dan ook bijna een biologische teelt."

Jaarrond komt later

Bij de introductie van Belido is bewust gekozen voor een normaal productieseizoen van maart tot november. "Het past bij onze stapsgewijze aanpak. Dit segment is nog volop in ontwikkeling en we willen alles graag onder controle houden", vertellen Versluis en Van Antwerpen. "We kijken eerst hoe de markt reageert. Vroeger ging men telen en daarna zag men wel of er afzet was. Tegenwoordig gaan we uit van klant- en vraag gestuurd telen."