

NPV en het verkopen van fruit van haar leden

De NPV kent zo'n 600 leden met ieder zo'n 50 bomen, elk met een gemiddelde productie van 325 kg per boom (zowel appel als peer). Al met al betreft dit ca. 10 miljoen kg aan historisch fruit, waarvan slechts een klein gedeelte (ca. 7 %) wordt gebruikt. Het gaat de NPV om het fruit zonder bestemming, naar schatting betreft het ca 93%, wat neerkomt op ruwweg 9 miljoen kg. Bij een gemiddelde opbrengst van slechts € 0,20 p.kg. wordt dit al een omzetwaarde waarvoor de gemiddelde middenstander z'n pet afneemt. De snelle rekenaars onder u zullen concluderen, dat een omzet van ca 1,8 miljoen Euro verdeeld over 600 leden geen lucratieve zaak te noemen is.

De opbrengst is wel leuk meegenomen, maar primair gaat het de NPV erom, dat we in kaart brengen wie wat teelt en welke hoeveelheden per ras beschikbaar zijn en dat het fruit niet langer verloren gaat.

Ten behoeve van de instandhouding van boomgaarden en het grote aantal appel- en perenrassen zijn financiële middelen nodig en die zouden kunnen worden gegenereerd door actief aan de slag te gaan met de commercialisering van het grote percentage fruit dat nu nog als ongebruikt beschouwd wordt.

Voordat het zover is, stroomt er nog wel wat water door de zee, want eerst willen we de voordelen voor de leden, de vereniging en het oude fruit aan u kenbaar maken, zodat u graag hieraan mee wilt doen en het plan verder kunnen uitwerken.

De eerste stap is het invullen van het opgaveformulier.

Vervolgens zullen wij gaan inventariseren over welk aanbod we beschikken en zullen we u benaderen over "hoe verder" als het fruit rijp is.

De vervolgstappen

We zullen de wijze van aanleveren in overleg bepalen, zoals:

- centraal aanleverpunt
- type fust (kratje)
- gewicht per fust

Een ander aspect is, dat we graag zoveel mogelijk willen weten over de beschikbare rassen.

Inmiddels heeft al een oriënterend gesprek plaatsgevonden op de HAS in Dronten en daar willen we beschikbare rassen laten determineren op:

- stugheid van de schil
- kleur
- smaak
- sappigheid
- bewaarbaarheid
- ziekteresistentie
- etc.



Helaas zal niet al het fruit geschikt zijn als handfruit, maar zullen de betreffende rassen wel verwerkt

kunnen worden tot compote, taartvulling of andere toepassingen. Een deel van de oogst zal verwerkt kunnen worden ten behoeve van destillatie.

Waar gaat het dan wel om, wat beweegt ons?

Door het “vergeten fruit” te gaan verhandelen vergroten we tevens de naamsbekendheid van de NPV en

- laten we zien dat de NPV niet zomaar een Vereniging is, maar actief is op het gebied van de instandhouding van oude appel- en perenrassen
- laten we zien dat het geen “museumfruit” betreft, maar dat het wel degelijk een consumptie- dan wel gebruikswaarde heeft, ondanks dat onze rassen soms wat minder perfect gevormd of glanzend zijn dan de verwanten die in het schap van de supermarkt te vinden zijn
- genereren we hierdoor binnen de NPV een cashflow ten gunste van onze leden
- deze cashflow is primair niet noodzakelijk
- maar de secundaire bijkomstigheden betekenen juist veel meer

Deze cashflow helpt onze leden hun kosten te dekken, denkt u bijvoorbeeld aan:

- onderhoud van de bomen
- onderhoud van de boomgaard
- arbeidskosten van plukken
- aanslag WOZ

Hier komen in de toekomst de kosten nog bij van:

- verplichte registratie bij NAKTuinbouw (vanaf 2020)
- bijbehorende naamborden

Een belangrijk detail is, dat wanneer bomen en planten niet worden geregistreerd door NAKTuinbouw, deze bomen en vruchten voor de wet niet meer bestaan en daarom niet meer verhandeld mogen worden als gevolg van Europese regelgeving. Over de verplichte rassenregistratie zullen we u op een ander tijdstip uitgebreid informeren.

Opstartkosten

Afhankelijk van de belangstelling en deelname moeten we een inschatting gaan maken van de opstartkosten.

Onder de opstartkosten vallen onder andere:

- administratieve verwerking van deze inventarisatie
- marktonderzoek doen en de doelgroepen bepalen
- marketingkosten / reclame
- aanpassen van de NPV- website door implementatie van een webshop waar alle actuele oogst wordt aangeboden
- bezoeken van afnemers en afsluiten van verkoopovereenkomsten
- maken van eigen NPV fust (kratjes met NPV-naam erop)

De NPV kan als kleine vereniging de aanloopkosten niet alleen dragen en wil daarom een beroep doen op de deelnemende leden in de vorm van een nog nader te bepalen bedrag aan inleg. Te denken valt aan een bedrag per ton fruit. Maar het zou ook anders kunnen, afhankelijk van de inbreng aan ideeën van de kant van de leden.

Vervolgens moeten we gaan denken aan een standaardisatie van de fruitoogst:

- alles verpakken in standaard kisten met een gelijk gewicht, bijvoorbeeld 15kg
- alles voorzien van uniforme labels met scanbaar barcode etiket + QR code
- de QR- code moet dan verwijzen naar de website van de NPV waarop alle relevante gegevens van het betreffende ras kunnen worden teruggevonden.

Denk bij QR- code aan gebruikstoepassingen, smaak etc.

Als de fruitoogst 2017 goed wordt en het gros van de leden wil meedoen, dragen we als Vereniging bij aan de diversiteit van het biologisch fruitaanbod en gaat er minder nostalgisch fruit verloren, kortom een win/win situatie.



Het idee staat, de uitvoering vraagt om nadere uitwerking. Daarbij kunnen we uw inbreng goed gebruiken en nodig ik u, namens het bestuur, uit om hierover te brainstormen en te reageren per e-mail naar: marketing@npv-pomospot.nl.

Graag tot ziens.

Robert van der Tang