



Vruchtbare samenwerking

Presentaties tijdens het symposium Hoogstamboomgaarden IJsselstreek.
Gehouden op 26 oktober 2005 Overkempe te Boskamp (Olst)

Project Hoogstamfruit in de IJsselstreek

Inhoud

- 1 Introductie
- 3 Opening
- 5 Doel van het symposium
- 6 Inventarisatie van boomgaarden en wensen van eigenaren
- 8 Hoogstamfruit in de IJsselvallei (terugblik)
- 12 Duitse ervaringen met afzet van Streuobst
- 14 Fruit uit eigen streek: productassortiment en streekafzetmogelijkheden
- 19 Gezamenlijke aanpak voor behoud en uitbreiding van de boomgaarden
- 20 De sapmobiel, een nieuw concept bij fruitverwerking
- 23 Recreatieve mogelijkheden rond boomgaarden en hoogstamfruit
- 26 Hoe gaan we verder
- 28 Afsluiting
- 30 Bijlage 1 – Overzicht deelnemers informatiemarkt bij symposium
- 31 Bijlage 2 – Ideeën voor vervolgprojecten



Introductie

Het project Hoogstamfruit in de IJsselstreek is de start van een reeks activiteiten om de hoogstamboomgaarden in de IJsselstreek duurzaam te behouden. Met financiële steun van de provincie Overijssel, Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij (KNHM) en de stichting IJsselhoeven zijn de boomgaarden en wensen van eigenaren in beeld gebracht en is de fruitteeltgeschiedenis van de streek verkend. Er is nagedacht over de mogelijkheden om tot streekproductie te komen in de vorm van 'voor de streek, door de streek' en de toeristisch, recreatieve kansen zijn in beeld gebracht.

De resultaten van deze projectonderdelen zijn gepresenteerd op het symposium en de informatiemarkt Hoogstamboomgaarden IJsselstreek, gehouden op woensdag 26 oktober 2005 in Boskamp.

Het symposium had een bijzondere opzet. Geen lange inleidingen, maar Gerard Hendrix, die als dagvoorzitter met deskundigen korte interviews houdt, ondersteund door beeldpresentaties. De interviews zijn verspreid over de middag.

Het geheel gebeurt in één zaal, waarin de deelnemers naast de interviews ook de informatiemarkt kunnen bezoeken. Tijdens het symposium hebben ruim 150 boomgaardeigenaren, belangstellenden en overige betrokkenen elkaar ontmoet, ideeën opgedaan, contacten gelegd en informatie en ervaringen uitgewisseld.

Een belangrijke rol is gespeeld door de enthousiaste vertegenwoordigers van de organisaties, aanwezig op de informatiemarkt, die ieder voor zich bezig zijn of een relatie hebben met fruit en hoogstamboomgaarden. Zie bijlage 1 voor een overzicht.



Een belangrijke publiekstrekker is de mobiele sapinstallatie uit Duitsland die fruit uit de streek verwerkt tot gepasteuriseerd en verpakt sap. Smaakvol sap dat gretig aftrek vindt bij de bezoekers. Vele bezoekers gaan na afloop met een doos met 5 liter sap naar huis. Dit concept van mobiel fruitpersen op locatie is in Nederland onbekend. Het enthousiasme hiervoor is groot, ook bij commerciële fruittelers in het gebied. De installatie heeft inmiddels al weer een dag gewerkt in Olst op een fruitbedrijf. Het bekend maken van de mogelijkheden van deze installatie voor particuliere boomgaardeigenaren en commerciële fruittelers is een belangrijk resultaat van het project. Tegelijk is daarmee een samenwerking gestart tussen Duitsland en de IJsselstreek op dit gebied met een mogelijke doorwerking naar andere gebieden in Nederland.

Het enthousiasme van alle aanwezigen en hun suggesties voor vervolgactiviteiten tonen precies datgene wat de initiatiefnemers van het project zich als doel hadden gesteld met het symposium. Namelijk het samen brengen van boomgaardeigenaren en andere betrokkenen om elkaar te informeren en te enthousiasmeren over mogelijkheden om hoogstamboomgaarden in de streek te behouden. De gedachte-uitwisseling in de discussies heeft de ideeën over vervolgactiviteiten gevoed. Een verdere ondersteuning van de boomgaardeigenaren staat daarbij centraal. Een belangrijke uitkomst van het symposium is dat hoogstamfruit bijzonder fruit is, maar om er een 'streekproduct' van te maken, moet de meerwaarde komen via de achtergrond van de fruitproductie. Die achtergrond wordt geleverd door de rassenvariatie bij de fruitbomen, de landschappelijke waarde van de boomgaard als streekeigen element in de karakteristieke IJsselstreek en de fruitteelthistorie. Kortom, het verhaal en de beleving vormen een belangrijk onderdeel van het product hoogstamfruit.

Een bijzondere opbrengst van het project is de toekenning van de derde prijs bij de SBNL Natuurprijs 2005.

Tekst Juryrapport:

Het project is een leuk idee, het is vernieuwend, er is een relatie tussen financiële haalbaarheid en duurzaamheid en er is een directe link tussen idee en natuur en landschap. Sterk aan het project is de directe betrokkenheid van de bewoners (waaronder de eigenaren van de boomgaarden) en de cultuurhistorische karakteristiek.



Opening

Piet Jansen, gedeputeerde Landelijk gebied en Water van de provincie Overijssel, verricht de opening van het symposium. Dit gebeurt door het toosten met een glas warm net geperst appelsap.

In zijn toespraak wijst hij op het vroegere belang van de fruitteelt voor deze streek en hij is verheugd over de groeiende belangstelling voor hoogstamboomgaarden. De grote opkomst van de deelnemers aan het symposium bevestigt dit. De financiële bijdrage van de provincie Overijssel aan dit project toont aan dat ook de provincie het belang van het behoud van de boomgaarden ondersteunt. De bijdrage voor dit provinciegrensoverschrijdende project komt uit het reconstructiebudget. Reconstructie is kort gezegd een opknapbeurt van het platteland van Salland en Twente (en een aantal gebieden in Gelderland). De landbouw is belangrijk in de reconstructie, maar het gaat om meer. Het gaat naast de landbouw ook om de leefbaarheid van het platteland, de economische vitaliteit, recreatie en toerisme en landschap en cultuurhistorie. Dit project raakt op meerdere punten de reconstructie en toont daarmee ook de reikwijdte van de reconstructie aan. Behoud van hoogstamboomgaarden is voor zowel landschap als cultuurhistorie van belang: hoogstamboomgaarden zijn belangrijke en herkenbare landschapselementen en verwijzen naar de cultuurhistorie van de IJsselstreek. Hiermee draagt het project bij aan het versterken van de streekidentiteit. Maar het project reikt meer aan. Het bekijkt of de mogelijkheid bestaat voor een streekproduct: appels en peren uit de IJsselstreek verwerkt tot sap, cider of andere producten. De aanwezige, uit Duitsland overgekomen 'Saftmobil', biedt de mogelijkheid om dit direct op kleine schaal te testen. Het is een van de vervolgprojecten die kan worden opgezet. Maar de eerste inzet blijft: behoud van de hoogstamboomgaarden die we nog hebben. Die moeten worden gekoesterd.



Heel positief is ook, vindt de heer Jansen, dat het gebied zelf dit initiatief heeft genomen. Met Rob le Rutte als initiatiefnemer, hebben verschillende organisaties de schouders eronder gezet. Dit is precies wat in de reconstructie ook wordt nagestreefd; partners in het veld die de handen ineen slaan om hun gebied een nieuwe impuls te geven. De hoop is dat dit project verschillende uitvoerbare ideeën oplevert die leiden tot 'echte schop in de grond projecten'. Als de vervolgactiviteiten een duurzaam perspectief bieden en bijdragen aan de provinciale doelstellingen ten aanzien van

landschap, cultuurhistorie en streekidentiteit, dan is de provincie bereid om mee te denken bij de uitvoering daarvan.

De provincie Overijssel is druk bezig om nieuw instrumentarium voor groenblauwe diensten te ontwikkelen. Zoals wellicht bekend, trekt het rijk zich wat betreft natuur en landschap terug tot de EHS en de Nationale Landschappen. Dit betekent dat ook de gebieden voor rijkssubsidie via het zogenoemde SAN-pakket voor Hoogstamfruit kleiner worden. Dit geldt ook voor de IJsselstreek. De provincie zoekt naar mogelijkheden om samen met gemeenten en andere partijen een eigen instrumentarium te ontwikkelen voor de gebieden buiten de EHS en de Nationale Landschappen.

De gedeputeerde verheugt zich op een uitnodiging om op een mooie zomeravond in een lommerrijke hoogstamboomgaard de eerste fles IJsselcider te ontkurken!

De heer Jansen ontvangt vervolgens een pak met 5 liter vers (ter plekke door de Saftmobil) geperst appelsap en een fruitrassenkalender voor 2006. Deze kalender is een heruitgave door de NPV van een kalender die in 1936 is uitgegeven door de Nederlandse Heide Maatschappij (KNHM), één van de partners in het project Hoogstamfruit IJsselstreek. KNHM is van mening dat hoogstambomen waardevolle karakteristieke landschapselementen zijn die identiteit aan een gebied geven en behouden en versterkt moeten worden. Daarom ondersteunt zij dit project zowel financieel als inhoudelijk.



Doel van het symposium

Rob le Rutte, projectleider van het project Hoogstamfruit IJsselstreek, licht de doelstellingen van het symposium toe. De projectgroep wil met het symposium en de informatiemarkt boomgaardeigenaren en andere betrokkenen rond boomgaarden in de IJsselstreek bijeenbrengen om:

- onderling kennis te maken en ervaringen uit te wisselen;
- kennis te nemen van de initiatieven waar anderen mee bezig zijn rond boomgaarden en fruit in de IJsselstreek;
- gezamenlijk te verkennen welke vervolgactiviteiten er mogelijk zijn voor het duurzaam behouden en uitbreiden van de boomgaarden in de IJsselstreek.

Als opbrengst van het symposium wil de projectgroep graag het volgende bereiken:

- een flink aantal concrete ideeën die we samen (eigenaren en betrokkenen) na de bijeenkomst kunnen oppakken;
- een overzicht van mensen die dit samen met de projectgroep willen gaan doen;
- dat het sap, geperst met de sapmobiel, zo goed smaakt dat het inspireert tot het kopen van 5 liter vers geperst sap als men na afloop naar huis gaat.





Inventarisatie van boomgaarden en wensen van eigenaren

De resultaten van de inventarisatie worden toegelicht door Joost Oonk. Hij heeft in het kader van zijn studie aan Saxion Hogescholen in Deventer deze inventarisatie uitgevoerd. Er zijn via verschillende informatiebronnen ongeveer 150 adressen verzameld van eigenaren van hoogstamboomgaarden in het gebied tussen Deventer en Zwolle in een brede strook aan beide zijden van de IJssel. Naar inschatting dekt dit het overgrote deel van de boomgaarden in het gebied.

De eigenaren zijn benaderd met een vragenlijst. In de lijst wordt gevraagd naar diverse aspecten van de boomgaard en naar de behoefte van de eigenaar aan verschillende vormen van ondersteuning. De antwoorden van de respons (67 eigenaren) zijn verwerkt.

De fruitsoorten die geteeld worden als hoogstam (91%) en halfstam (9%) zijn in volgorde: appel (43%), peer (24%), pruim (15%), kers (4%) en walnoot (13%). De meest voorkomende belangrijke appelrassen zijn: Goudrenet/ Schone van Boskoop, Notaris, Groninger kroon, Sterappel en Jonathan. Voor de peer zijn dat de rassen: Gieser wildeman, Conference en Zwijndrechtse wijnpeer. Belangrijke pruimrassen zijn: Opal, Reine Victoria, Reine Claude Verte en Eldense Blauwe. Van een groot deel van de bomen is echter het ras niet aangegeven. Ongetwijfeld is van veel bomen het ras ook niet bekend. De genoemde rassen vormen een afspiegeling van de belangrijkste rassen die ook vroeger werden geteeld in dit gebied.



Gemiddeld hebben de eigenaren 25 bomen. De meeste bomen zijn jonger dan 20 jaar (59 %). Maar 3% is ouder dan 60 jaar. Het is overigens niet makkelijk de leeftijd van fruitbomen te schatten als de geschiedenis van de boomgaard niet bekend is. De meeste (59%) fruitbomen staan in een boomgaard. Deze bestrijken met elkaar ruim 24 hectares. Daarnaast komen fruitbomen voor als bermbeplanting, perceelafscheiding en staan de bomen verspreid of als groepje op een erf. De boomgaard heeft een belangrijke tweede functie als (permanente) weide of als natuurlijk grasland. Maaien gebeurt laat of in stroken en soms wordt het als hooi of maaisel afgevoerd. Naar schatting is nu minder dan 5 % van het oorspronkelijke hoogstamareaal (2500 tot 3000 hectares) als boomgaard aanwezig.

De helft van de boomgaarden wordt niet bemest. Bij de overige boomgaarden gebeurt de bemesting via beweiding, met ruige mest, kalk en soms met kunstmest. Ziekten en plagen in hoogstambomen worden niet bestreden met gewasbeschermingsmiddelen of vormen van biologische bestrijding.

De meeste boomgaarden wordt regelmatig gesnoeid. Bij 18 % is er sprake van een slecht onderhoud.

Het snoeien gebeurt met name door de eigenaren zelf, soms met behulp van anderen. De hoogstambrigade is een helpende hand bij een derde van de respondenten. Hulp van hoveniers wordt weinig ingeroepen.

De meeste boomgaardeigenaren ontvangen geen beheerssubsidie in het kader van Programma Beheer.

Eigenaren zijn enthousiast over hun boomgaard en bijna de helft overweegt om in de toekomst nieuwe bomen aan te planten. De boomgaard is bijna altijd voor de hobby en voor eigen gebruik; commerciële exploitatie vindt nauwelijks plaats. Bij driekwart van de boomgaarden is een haag, heg of singel aanwezig. De helft van de eigenaren met oudere bomen kent de geschiedenis van de boomgaard, van belang voor de leeftijdsbepaling van de bomen en mogelijk de rassen van de aanwezige fruitsoorten. Het fruit wordt veel zelf geplukt, maar ook wel geraapt na het vallen. Het wordt afgezet binnen de familie en vriendenkring en maar zelden verkocht. Het komt regelmatig voor dat het gevallen fruit niet wordt geraapt. Zeker bij een grote oogst zijn de afzetmogelijkheden in eigen kring beperkt.

Op zich is valfruit nuttig voor verschillende diersoorten (o.a. vogels) maar ook valfruit heeft een zekere consumptiewaarde die kan worden benut via sabbereiding.

Eigenaren hebben vooral behoefte aan hulp en ondersteuning bij de snoei (achterstallig, vormsnoei jonge bomen en onderhoudssnoei), advisering over bemesting en ziekten en plagen en aanvragen van mogelijke beheerssubsidie. Er is duidelijk belangstelling voor het zelf (beter) leren snoeien.

De boomgaardeigenaren hebben behoefte aan hulp bij het verwerken van fruit tot sap en andere producten en de afzet van fruit. Het merendeel van hen staat open voor samenwerking met andere eigenaren in het gebied op het terrein van afzet, verwerking en boomgaardbeheer.





Hoogstamfruit in de IJsselvallei (terugblik)



Na de introductie van het thema door Jetse Hartmans, projectgroeplid en bestuurslid van de stichting IJsselhoeven, vertelt Teun van Delden zijn persoonlijke ervaringen als boerenzoon op een bedrijf met een fruitteeltak. De strekking van het geheel is onderstaand terug te vinden. Het interview gaat vergezeld met het tonen van een aantal foto's die de werkzaamheden in de boomgaard vroeger mooi illustreren.

De fruitteelt in de IJsselvallei heeft zich vooral vanaf 1900 ontwikkeld. Op kaarten van rond 1850 zien we wel verspreid over het gebied kleine boomgaarden, maar nog niet zo algemeen. Vanaf begin 1900 komt de grote uitbreiding als gevolg van de ruimere binnenlandse consumptie en de toegenomen export met diens gevolg goede prijzen voor het fruit. Bij vele boerderijen werden fruitboomgaarden aangeplant, variërend van 0,5 ha tot 7-8 ha. De meeste boomgaarden ontstonden op de vruchtbare stroomruggen dicht langs de rivier, zowel binnen- als buitendijks, soms ook op de lagere komklei, maar dan werden de bomen op ruggen geplaat. De belangrijkste tak van de bedrijven was in die tijd de akkerbouw, de fruitteelt werd daarnaast in die periode een belangrijke tweede activiteit, waarbij de veehouderij het bedrijf completeerde.

De verschillende activiteiten vulden elkaar overigens heel goed aan. In de boomgaard liepen vaak de koeien of ander kleinvee. Overigens was niet iedere boer daar altijd even enthousiast over in verband met beschadiging van de bomen (als ze nog jong waren). En als de appels begonnen te vallen, konden de koeien, als ze er te veel van vraten, dronken worden, waarna ze van de melk afraakten. Om schade te voorkomen, werd ook wel een touw aan een poot en de kop gebonden, zodat ze wel konden grazen maar niet bij de takken konden. Een ander voorbeeld van dubbel gebruik was het snoeihout dat voor het stoken van de fornuizen (riezebos) werd gebruikt en als vloer voor de hooi- en zaadbergen.

De opkomst van de fruitteelt had dus een economisch motief, was goed voor de werkgelegenheid en paste goed in de arbeidsspreiding. In die periode ontstonden daardoor in het gebied de coöperatieve fruitveilingen in respectievelijk Wijhe, Olst (1921-1967) en Deventer (1906-1986 later Twello). Het fruit werd ook vaak via zogenaamde boomgaardveilingen of boomgaardverpachting bij inschrijving verkocht, waarbij meestal voor eigen gebruik bomen gemerkt werden, die buiten de inschrijving werden gehouden. Verder werden bij die inschrijvingen andere zaken geregeld, bijvoorbeeld of de boomgaard beweid werd en tot welke datum het vee kon blijven lopen, wanneer het fruit uiterlijk verwijderd moest zijn, wie bijvoorbeeld de kosten van het vervoer moest betalen etc. De koper was altijd zelf verantwoordelijk voor het plukken van het fruit. Waren het kopers uit de streek, dan kwamen de plukkers ook uit de streek. Maar veel kopers kwamen uit de Betuwe en die namen hun eigen plukkers mee, vaak hele gezinnen die dan in het gebied tijdelijk overbleven. Vóór het ontstaan van de veilingen, werd het fruit



Om een indruk te geven van de omvang van de fruitteelt in de IJsselstreek hier wat cijfers:

in 1948 was de geteelde oppervlakte fruit totaal 2.442 ha (ter vergelijking: Over- en Nederbetuwe samen 12.200 ha, Zuid-Limburg 12.200 ha, Utrecht 6.479 ha). De verdeling naar soort was: 1.981 ha appels, 282 ha peren, 127 ha pruimen, 41 ha kersen, overig 1 ha en kleinfruit 10 ha.

De totale veilingomzetten in Nederland bedroegen in 1948 fl. 145 miljoen. De veiling Deventer en Omstreken realiseerde daarvan fl. 1.315.000, de coöperatieve fruitveiling IJsselstreek te Olst fl. 281.000 en de coöperatieve fruitveiling Rechter IJsseloever te Wijhe fl. 259.000.

De gemiddelde fruitopbrengst per bedrijf in Nederland bedroeg in de periode 1933-1948 voor appels 3.400 kg, peren 5.200 kg en kersen 2.100 kg., terwijl op een goed geleid bedrijf in 1948 de opbrengst respectievelijk 14.000, 14.000 en 6.000 kg bedroeg, bij ± 100 hoogstambomen per hectare. Dit geeft globaal een beeld van de vooruitgang die er door scholing, onderzoek en voorlichting bereikt werd.

overal op de markten te koop aangeboden, waarbij het in grote fruitmanden werd vervoerd en aangeboden.

Het fruit wat op de boerderijen zelf verwerkt werd, kon tot de winter in de schuur opgeslagen worden om vervolgens gesorteerd te worden. Dat ging dan op de ladder zoals men dat noemde. Een ladder werd op 2 opgestapelde kisten gelegd en vervolgens werd het fruit stuk voor stuk uitgesorteerd in diverse maten (de goede grotere in huishoud 1 en huishoud 2), de kleintjes apart voor de verkoop en het afval of te wel kroet genaamd ging weg voor industriële verwerking (jeneverstokerijen in Duitsland of Frankrijk) of werd aan de koeien gevoerd. De goede maten gingen naar de veilingen die de kwaliteit controleerde en de afzet verzorgde. Voor export moest er speciaal ingepakt worden in papier of karton. Voor de kerstdagen was er de kerstveiling waarbij de appels per stuk ingepakt werden voor een mooie presentatie. Eerst werden daar de Sterappel en later de mooie rode Jonathan voor gebruikt.

Grootschalige industriële verwerking heeft er in de IJsselstreek niet echt plaatsgevonden, in Veessen heeft een appelstroopfabriekje gestaan aan de dijk. De bekende vleesconservenbedrijven Meester in Wijhe en Olba in Olst hebben een periode ook appelmoes en kersen op sap geproduceerd maar niet op een grote schaal en alleen als het fruit laag geprijsd was. Een andere toepassing was het gedroogde product waar in de tweede wereldoorlog een bedrijf uit Dokkum de appels voor opkocht. Drogen werd thuis ook vaak gedaan. Zelf schillen en in partjes snijden en vervolgens laten drogen, waar iedereen zijn eigen oplossing voor had bijvoorbeeld bij de drogerij Krucodo in Elburg of op de plaatselijke steenfabrieken, waarbij het product in een kussensloop 1-2 weken op de warme ovens werd gelegd en bij bakkers in de nawarmte van de bakovens.

Het assortiment was tamelijk uitgebreid. De belangrijkste soorten appels waren de Sterappel, de Schone van Boskoop, Lemoen, Notaris, Yellow Transparant, Jonathan, Groninger Kroon, Present van Engeland, Bramley's Seedling en de zoete variëteiten als de Zoete Kroon, Zoete Pippeling, Dijkmanszoet, Zoete Bloemee. Bij de peren zijn de Juttepeer, Legipont, Winterjan, Zoete Brederode, Gieser Wildeman, Clapp's Favourite, Conference en Zwijndrechtse wijnpeer de belangrijkste rassen.

Verder kwamen in elke boomgaard wel pruimenbomen voor, zoals de Dubbele Boerenwitte, Reine Claude, Eldense Blauwe en de Czaar de Bellevin. Daarnaast kwamen in mindere mate ook kwetsen voor, vooral geteeld om in te maken.

Tenslotte waren er in het gebied enkele kersenboomgaarden, waarvan de laatste tot 1970 bij de Scherpenhof bij Terwolde heeft gestaan.

Het snoeien en de plagenbestrijding werd in de beginjaren vrij veel gedaan door loonwerkers. Later werden de werkzaamheden vaker in eigen beheer uitgevoerd, onder invloed van de fruitteeltvakschool in Terwolde. Die was van 1937-1985 aan de Molenweg gevestigd. Eerst bestond deze tuin uit 1 ha appels en 1 ha peren, in 1940 uitgebreid met 1,5 ha kersen, morellen, pruimen en bessen. In 1964 werd er 5 ha bijgekocht waaronder de 3,5 ha hoogstamboomgaard van de familie



Rakhorst. De eerste ha appels was geplant in 1914 en bestond uit Lemoen, Notaris, Sterappel, Jacob Dirk, Zoete Campagne, Groninger Kroon en Brabantse Bellefleur waarbij als windscherm de Winterjan peer omheen geplant was. Overigens is de proeftuin Terwolde in 1971 opgegaan in de Stichting Fruit- en Boomteeltproeftuin Midden-Nederland, samen met de tuinen in Geldermalsen, Kesteren en Lienden (laanbomen). De proeftuin Terwolde is in 1985 verplaatst naar Zeewolde. De eerste proeftuin in Nederland is opgestart in 1902 in de provincie Zeeland. De activiteiten van de proeftuinen bestonden uit rassen – en bewaarproeven (gebruikswaarde onderzoek) en vanaf 1941 andere beplantingsystemen bijvoorbeeld het zogenoemde systeem van wijkers en blijvers. Daarbij werden tussen de bomen die uiteindelijk moesten blijven staan, maar pas na 5-10 jaar goed in productie kwamen, sneller producerende rassen aangeplant om eerder fruit te hebben. Deze snelgroeïende bomen werden er later tussenuit gekapt. Verder het beproeven van diverse bestrijdingsmiddelen en bestuivingonderzoek (er was een eigen bijenstal, waarbij het uitgangspunt 5 bijenvolken per ha was). Deze relatief gunstige situatie voor de fruitteelt (uiteraard met ups en downs), heeft voortgeduurd tot in de vroege 60-er jaren. In die periode kwamen de laagstambomen in opmars. Onder invloed van stijgende lonen, de algemene opvatting in de landbouw van stijgende productie, meer kunstmest en de toename van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, het onderzoek en de voorlichting, maar ook de forse aanplanten in Zeeland en de Noordoost-Polder, werden de kosten in de hoogstambomen te hoog. De tijd van de rooipremies was aangebroken en de meeste boomgaarden werden gerooid. Bovendien was het de tijd van de specialisatie en ontmenging waardoor op veel bedrijven niet meer werd herplant. Overigens werd er in de provincie Limburg alleen rooipremie verstrekt onder de voorwaarde dat in het gezichtsveld, bijvoorbeeld langs de weg, er enkele rijen hoogstambomen moesten blijven staan. Dit was iets dat in de IJsselstreek niet hoefde, maar voorzover bekend ook in andere streken geen voorwaarde was. Of dat ook als resultaat heeft gehad dat er daarom meer restanten van hoogstambomgaarden in Limburg bewaard zijn gebleven, is niet bekend.

Het verhaal van een fruitteler: van hoogstam naar struik

Linus Brascamp is na een algemene agrarische studie aan de Hogere Landbouwschool (HLS) in Groningen, min of meer toevallig fruitteler geworden. Aan de rand van het dorp Olst hadden zijn ouders een fruitbedrijf dat, onder andere door uitbreiding van het dorp, qua grondverdeling erg versnipperd raakte. De oude Brascamp ging zich bovendien, mogelijk ter verbetering van inkomen, steeds meer op verzekeringen toeleggen.

Na het beëindigen van het boerenbedrijf werd 2,5 ha grond gekocht. Deze grond werd gebruikt voor fruitteelt. Toen Linus in 1950 met de studie in Groningen klaar was, kreeg hij via een oom en tante uit Terwolde de mogelijkheid om een hoogstambomgaard van 2,5 ha aan de Ossenkolweg over te nemen. Met de andere 2,5 ha in Olst, was dat de basis om te kunnen starten.

Op de HLS in Groningen werd het vak fruitteelt 'eigentijds' gegeven: de hoogstammen werden door Brascamp dan ook in het eerste jaar al gerooid, om plaats te maken voor de struikvorm, die in die tijd - we spreken over het begin van de jaren 50 - geadviseerd werd. De oude hoogstammen gingen naar de firma Nagelhout uit Hattem, die er, heel toepasselijk, doodskisten van maakte.

De voorlichting adviseerde toen om vooral appelbomen aan te planten, maar omdat Brascamp, naar eigen zeggen, meer een 'perenman' is, wordt het een mix van appels en vooral peren.

Aangeplant worden dan Golden Delicious, Cox d'Orange, Stark Earliest, Conference, Bonne Louise, Gieser Wildeman en Doyenne de Comice.

Het fruitbedrijf is later nog uitgebreid met het voormalige volkstuincomplex, een perceel van 1,3 ha ten noorden van het dorp Olst. Daar werden aanvankelijk rode bessen geteeld, maar na vijf jaar bleek dat het steeds moeilijker werd om in de oogstperiode voldoende plukkers te vinden. Toen werden ook daar voornamelijk peren aangeplant.

Het fruit is meestal door de familie zelf gesorteerd en bewaard in een eigen koelhuis. Omdat het bedrijf aan de rand van het dorp lag, is er ook altijd een goede huisverkoop geweest. Volgens Brascamp had dat contact met de consument ook wel wat: advies aan de mensen die kwamen kopen was belangrijk, zodat "ze nog wel eens naar huis gingen met wat anders dan ze in gedachten hadden".

De rest van het fruit werd altijd via veiling in Olst afgezet. Dat leverde nog wel eens een spanning op vanwege de veilplicht die er bestond. Soms kon je een hogere prijs krijgen dan via de veiling bereikt zou worden. Deze spanning werd nog versterkt doordat Linus Brascamp tot aan de liquidatie van de veiling in 1967 bestuurslid is geweest. Het bedienen van twee belangen viel niet altijd samen. Het fruitbedrijf is in 1992 beëindigd, bij gebrek aan opvolging. Er staat nu nog een bongerd met peren, Doyenne de Comice.

Waar kijkt Brascamp nu nog met plezier op terug? Vooral het brede assortiment dat hij teelde en het contact met de klanten, maakten de fruitteelt voor hem aantrekkelijk. Als dan rond de kerstdagen het fruit op zijn mooist gepresenteerd kon worden, gaf dat veel voldoening. Maar of hij nog eens een bedrijf dat aan weerskanten van de IJssel ligt, zou beginnen? Dat zou vandaag de dag bedrijfseconomisch niet aantrekkelijk zijn.



Duitse ervaringen met afzet van Streuobst

De NABU (Naturschutz Bund) in Duitsland heeft al 15 jaar ervaring met het economisch waarden van het hoogstamfruit via sapverwerking en streekverkoop van handfruit. Mevrouw Karin Rietman van de NABU in Münster deelt deze ervaringen met ons.

De gedachte achter hun activiteiten is dat hoogstamboomgaarden (Streuobstwiesen) een hoge landschappelijke- en natuurwaarde hebben en behouden dienen te blijven als erfgoed. Als het fruit een economische waarde heeft, zijn boomgaardeigenaren sneller bereid om het beheer van hun boomgaard goed uit te blijven voeren. De NABU heeft daarom een opkoopsysteem ontwikkeld gebaseerd op een meerprijs boven de marktprijs. Het fruit wordt verkocht in de streek via markten (12 ton per jaar) en verwerkt tot sap en andere fruitproducten (70 ton). De NABU in de regio koopt het hoogstamfruit op van eigenaren. Zij hanteert voor tafelfruit de volgende criteria:

- het fruit komt alleen van hoogstambomen (boomgaard of bomenrij);
- de fruitbomen hebben een stamhoogte van minstens 1,80 m;
- geen gebruik van bestrijdingsmiddelen in de boomgaard;
- geen bemesting met kuillevocht, afvalwater of zuiveringsslip;
- leveren van geplukt, rijp en gezond fruit zonder beschadigingen;
- betaling van een meerprijs die afhangt van de marktsituatie;
- afkomstig uit de streek (Münsterland).

Voor sapproductie wordt ook valfruit geaccepteerd.

In de loop van de jaren is een heel productassortiment ontstaan bij de NABU in Münster.

Als vers fruit worden verkocht: kersen, mirabellen (kers), reine clauden (pruim), pruimen, appels, peren, kweeperen, walnoten en mispels.

Van appels en pruimen wordt sap gemaakt, evenals een gemengd sap van appel en vlierbes. Er wordt likeur gemaakt van appels, kweeperen, walnoten en kwetsen (soort pruim). Van appel, peer, mirabel en kwets wordt een brandewijn gestookt. Van diverse fruitsoorten wordt jam en gelei gemaakt. Ook wordt er fruit ingemaakt (gewekt). Dit gebeurt met appel, kersen, mirabel, pruim, kwets en kweeper. Twee andere producten zijn gearomatiseerde fruitazijn en gedroogd fruit van appel, peer en pruim.



Het meerprijsmodel van NABU Münster werkt op de volgende wijze. Voor het aankopen van appels en pruimen voor sap worden in de zomer de hoogstameigenaren aangeschreven en de aanleverdata bekend gemaakt. De eigenaren leveren op deze data het valfruit aan bij medewerkers van de NABU op vestigingsplaatsen van de landbouwcoöperatie. De NABU betaalt een constante prijs in goede en slechte oogstjaren. Deze prijs is € 15 voor 100 kg appels en € 35 voor 100 kg pruimen. De sapperserij haalt het fruit vervolgens op en verwerkt het. Het jam maken en het inmaken gebeurt voor een belangrijk in huishoudens als handarbeid.

De vermarkting van de producten gaat via de NABU in Münster. Het sap wordt verkocht in natuurvoedingswinkels, boerderijwinkels, cafés en aan particulieren. De grote klanten worden beleverd vanuit de sapperserij, de kleinere klanten bedient de NABU zelf. Alle producten, inclusief vers fruit, worden ook verkocht op de weekmarkt in Münster.

De producten worden in een 'niche markt' verkocht, een gerichte groep klanten, consumenten. Dit komt door het natuur- en milieuvriendelijke imago en door de hogere prijs. Een groot deel van het publiek blijkt nog steeds bij hun aankopen een lage prijs meer te waarderen dan smaak en productiewijze.

Mevrouw Rietman geeft aan dat het succes van dit meerprijsstelsel voor de NABU een zware (financiële) belasting is. Het is bijna niet meer op te brengen, maar men is bevreesd dat als de meerprijs lager wordt, het onderhoud van de boomgaarden weer af zal nemen. Over dit systeem is in Duitsland heel veel uitgezocht en beschreven. Het kan een goede inspiratiebron zijn om in Nederland ook uit te proberen. Maar een vergelijkbare organisatie als de NABU die een dergelijk initiatief op zou kunnen pakken is in Nederland niet aanwezig. Zij wil graag met ons haar ervaringen verder delen en bekijken of samenwerking zinvol kan zijn.

Ter illustratie volgt een kostprijs berekening voor een fles appelsap van 0,7 liter (=1 kg fruit), uitgaande van de volumes die de NABU in Münster jaarlijks omzet.

Kostenpost	Bedrag (€)
Aankoop appels	0,20
Loonperserij (persen, transport, opslag, etiketten, uitleveren)	0,38
Wegen	0,01
Opslag	0,02
Administratie	0,02
Transportkosten	0,02
Reclame	0,01
Arbeid	0,04
Totaal netto	0,70



Fruit uit eigen streek: productassortiment en streekafzetmogelijkheden

Gert Jan Jansen, een vernieuwend ondernemer op het gebied van streekproducten in de IJsselstreek met onder andere de streekwinkel Hof van Twello, geeft zijn ideeën en zijn mening over de mogelijkheid om met hoogstamfruit tot een streekproduct te komen.

Draagvlak

Hij begint met de stelling dat als je iets duurzaam wilt behouden (de hoogstamboomgaarden), je het moet commercialiseren. Hypes gaan over en de romantiek verbleekt. Duurzaam betekent immers naast de ecologische en de maatschappelijke aspecten ook aandacht voor economische aspecten. Hij haalt het engelse voorbeeld van Kew Gardens aan, waar een grote internationale plantenverzameling in stand wordt gehouden. Daar wilde men allerlei bedreigde plantensoorten voor uitsterven behouden. En men koos voor een formule waarbij men naast conservering in de Gardens ook de bezichtiging ging exploiteren en men werk maakte van verspreiding van de planten via verkoop van planten en zaden. Zijn eerste advies is dan ook: om bedreigde hoogstamfruitrassen te bewaren, dienen ze zoveel mogelijk te worden aangeplant. Dat kan door particulieren, niet alleen in het buitengebied maar ook in een siertuin. Maar ook de overheid kan dit bevorderen door fruitbomen aan te planten als laanbeplanting langs bijvoorbeeld nieuwe fiets- en wandelpaden, op landgoederen en parken binnen de bebouwde kom. Binnen de gemeente Voorst zijn daar voorbeelden van te vinden. Zijn tweede advies is de lokale bevolking actief te betrekken bij dit stimuleren van nieuwe aanplant van hoogstambomen via het adopteren van hoogstambomen, het tegen betaling laten benutten van de boomgaard als ruimte voor picknicks, cursussen en dergelijke. Je kunt ook denken aan de japanse vorm van exploitatie, betalen voor het zien van levende landschappelijke 'plaatjes'.



Typen producten en aandachtspunten

Hoogstamfruitteelt, met fruit als enige opbrengst, is commercieel niet interessant. Waarschijnlijk is de walnoot de enige hoogstamfruitboom die in Nederland nog commercieel in boomgaarden is te telen. Geen intensieve plukarbeid voor de oogst, het rapen van de noten is te mechaniseren en de bomen vragen weinig snoeiwerk. Kijken we naar het product fruit, dan heeft op hoogstam geteeld fruit op zichzelf geen meerwaarde ten opzichte van laagstamfruit: het zelfde ras smaakt als hoogstam of laagstam

hetzelfde. De meerwaarde zit echter in het grotere assortiment en daarmee in de variatie aan smaken van de verschillende rassen fruit die soms nog alleen, en wéér, op hoogstam geteeld worden.

Bij het verwerken voor derden en vermarkten van het fruit moet een onderscheid worden gemaakt tussen twee soorten van producten. Bulkproducten zijn producten waarin op grote schaal grote hoeveelheden fruit kunnen worden verwerkt. Bulkproducten zijn onder andere sappen (inclusief dixap), wijnen, stropen, jams en chips. Door de geringe teeltoppervlakte in de IJsselstreek zal het hoogstamfruit niet voldoende productie kunnen leveren voor een grootschalige verwerking en afzet. De basis voor deze bulkproducten moet dus gezocht worden in het laagstamfruit.

Nicheproducten daarentegen zijn bestemd voor een kleine markt. Door het specifieke van hoogstamfruit te benadrukken (het verhaal achter hoogstamfruit) kan in de marketing een 'meerwaarde' worden gegeven aan producten als sap, wijn en stroop op basis van hoogstamfruit. Soms komt die meerwaarde, door het verschil in gebruikte hoogstamrassen, ook daadwerkelijk in de smaak tot uiting.

Hoogstamfruit is dus vooral grondstof voor nicheproducten. Dit soort producten kent echter een veel langere ontwikkelingsweg en is bovendien maar interessant voor een kleine markt. Desalniettemin is het interessant om nieuwe hoogstamfruitproducten te ontwikkelen; juist als onderscheidend kenmerk voor de streek. Nicheproducten met fruit als basis, waar qua ontwikkeling aan gewerkt kan worden, zijn gedroogde en gekonfijte vruchten, tutti frutti, hoogwaardige azijnen (type Balsamico), likeuren, gedistilleerd, crèmes, gels en dergelijke.

Je maakt het met name voor de afzetmarkt interessant als meerdere producten uit de streek in deze nieuwe fruitproducten samenkomen, bijvoorbeeld als een combinatie met granen in gevulde repen, koeken, glutenvrije producten, met lokaal geproduceerde oliën, kruiden, zoetstoffen, en dergelijke. Zet daarbij kwaliteits

bovenaan. Fruitwijn, die is geproduceerd op basis van 300 gram fruit per liter (op basis van water) kent minder herhalingsaankopen dan wijn op basis van 1 tot 1,5 kg fruit per liter (geheel op basis van vruchtensap). De laatst genoemde producten zijn gebaseerd op 'horizontale' samenwerking tussen diverse regionale producenten. In alle voorgaande vormen van productontwikkeling en afzet zal er in meer of mindere mate sprake zijn van 'verticale' samenwerking tussen producenten en andere partijen in de keten, van onderzoek en veredeling tot en met verwerker, groothandelaar en retailer.





De afzet van vers fruit kan via zelfpluk, particuliere verkoop aan huis, maar ook via het groeiende netwerk van boerderij- of landwinkels: winkels waar producten uit de streek, óók van particulieren, aan de streekbewoners worden verkocht (Hof van Twello is daar een voorbeeld van).

Daar zijn twee opmerkingen bij te maken. De eerste uitdaging is om bij de verkoop de koppeling te leggen met de andere waarden van het hoogstamfruit zoals ook met de afzet van het Streuobst in Duitsland gebeurt. Een tweede uitdaging is om vooral het jongere deel van de kopers kennis te laten maken met de andere smaken en de niet bekende namen van de aangeboden hoogstamfruitrassen.

Daar moeten gerichte kennismakingsacties voor worden opgezet.

Het verwerkte product kan uiteraard ook via de landwinkels worden afgezet.

Bij grotere volumes kan dit ook via het landelijk netwerk van landwinkels.

Het aantal daarvan loopt snel op, nu al meer dan 40.

Elk type product vraagt zijn eigen ontwikkelings- en marketingstrategie. De bulkproducten kennen een relatief kort ontwikkelingspad maar moeten op de markt (ook) de prijsconcurrentie aan met gelijksoortige producten van andere herkomst. Deze situatie vraagt het uiterste van de deelnemende partijen op het gebied van kostprijsbeheersing. Schaalvergroting ligt direct op de loer. Juist voor deze soort van producten is de horizontale samenwerking tussen fruitproducenten onderling van levensbelang. Gezamenlijk kunnen zij de verwerkingskosten laag houden. Gezamenlijke vermarkting, onder één keurmerk en logo, kan de kostprijs nóg verder drukken.

Wat betreft de nicheproducten is prijsconcurrentie minder leidend, maar komt meer de kwaliteit en de uitstraling van het ontwikkelde product om de hoek kijken. Dat geldt zowel voor de nicheproducten op basis van regionale samenwerking tussen fruitproducenten als die met een samenwerking de hele keten door. De ontwikkeling en vermarkting van deze vaak voor Nederland nieuwe producten kennen een zeer hoge moeilijkheidsgraad en vereisen degelijke, zeer brede en langdurige samenwerkingsvormen.

Een belangrijk en ook goed communiceerbaar aspect van het streekproduct, dus ook voor het hoogstamfruit, is de lagere 'ecological footprint'. Dat wil zeggen dat lokale productie en lokale verkoop minder transport vraagt en ook lagere eisen stelt aan het sorteren en de verpakking. Ook de opslagkosten zijn lager waardoor het geheel ecologisch gunstiger uitkomt dan bulkproducten die van ver of niet uit de streek komen. Het is zéér aan te bevelen om bij de afzet te werken onder gemeenschappelijk label van 'onze'/eigen streekproducten.

Mogelijkheden voor IJsselstreek producten

Wat vraagt het om tot een streekproduct en streekafzet te komen? In de eerste plaats de creativiteit en het initiatief om voor de ontwikkeling van nieuwe producten en afzetmogelijkheden vooral het eerst in de eigen streek te zoeken.



Dat vereist bekendheid met andere belangstellenden op dit terrein en het verkennen van mogelijkheden tot samenwerking op streekniveau.

Die samenwerking moet je ook gericht zoeken, horizontaal binnen de sector (zoals de fruittelers en boomgaardeigenaren) en tussen de verwerkers en de retail. Maar ook verticaal tussen producenten en verwerkers, marketingmensen, onderzoekers en retail. Dus tussen productie, verwerking, logistiek en dienstensector. Je moet echt op zoek naar de synergie. Kijken we naar deze mogelijkheden in onze IJsselstreek dan is er duidelijk een gemis aan levensmiddelentechnologen. Mensen die mee willen denken in productontwikkeling en het opzetten van de verwerkingscapaciteit als zodanig.

Het project Kwaliteit in Boerenlijn en haar verkooporganisatie in oprichting (werktitel: Lekker Lokaal!) kan een basis vormen voor de vereiste samenwerking. In deze samenwerking zal tevens gezocht moeten worden naar technici, levensmiddelentechnologen, ontwikkelaars van aangepaste machines en marketingdeskundigen. Niet alles hoeft hier uitgevonden te worden. Aan het gemeenschappelijke keurmerk voor de IJsselstreek wordt bijvoorbeeld al gewerkt, evenals aan het bij elkaar brengen van verwerkende producenten en het verder uitbouwen van een samenwerkingsorganisatie tussen deze producenten en lokale verwerkers. Ook aan de gezamenlijke afzet wordt gewerkt terwijl voor meerdere producten marktonderzoeken zijn gestart.

Elk mogelijk vervolgproject op het gebied van fruitverwerking en afzet, zal deze aandachtspunten als uitgangspunt moeten nemen. Kenmerkend voor mogelijke vervolgprojecten is de samenhang tussen de productie van fruit, de ontwikkeling van producten en de verkoop c.q. marketing aan de consument. In alle gevallen kunnen commerciële telers en kleinschalige hoogstamtelers samenwerken.

Het eerste project, de ontwikkeling en verkoop van bulkproducten (met name fruitsappen, stroop en jams), is op korte termijn het meest effect sortierend en betekent voor een deel zelfs niet meer dan het op elkaar afstemmen van bestaande initiatieven bij individuele commerciële telers. Daarnaast moet onderzoek gedaan worden in hoeverre van bestaande productiecapaciteit gebruik gemaakt kan worden dan wel dat er apart verwerkingscapaciteit moet worden ontwikkeld.

In het tweede project, de ontwikkeling van nicheproducten op basis van hoogstamfruit, zit een grotere ontwikkelingscomponent. In de eerste plaats door ondernemers uit het gebied te koppelen en in de tweede plaats door het ontwikkelen van de verwerkingstechnieken. Dezelfde koppeling zit ook in project nummer drie, de samengestelde producten op basis van grondstoffen uit de streek, waarbij aangetekend moet worden dat in dit geval ook de graancomponent in de fruitbars ontwikkeling vergt. Alleen amarant, als mogelijk graan, wordt in de streek al voor menselijke consumptie geteeld.

Ook het vierde project, de ontwikkeling van hoogwaardige ciders kent een grote onderzoek- en ontwikkelcomponent. Nederland heeft geen traditie op dit gebied. Daarentegen lijkt er een willige markt voor het product te bestaan. Cider is een verzamelnaam voor alcoholhoudende drank op basis van appelsap (soms aangelengd met andere vruchtensappen). In Frankrijk, Duitsland, Engeland, Spanje en de VS kent elke streek zijn eigen type cider. Ook de basis voor cider kan erg verschillen. Soms wordt volstaan met het verwerken van onrijp fruit, in andere streken zijn aparte rassen ontwikkeld. Hoogkwalitatieve cider is gebaseerd op een mengsel van aparte rassen zure, zoete en bittere appels. Voor de ontwikkeling van hoogkwalitatieve cider, zal dus een nieuwe boomgaard met ciderrassen aangeplant en ontwikkeld moeten worden.

Lijst van streekproducten op basis van fruit (uitgesteld in de informatiekraam van Hof van Twello)

Bulk

- Sap van Appel, Peer en Kers en mengsels ervan
- Sap van appel gemengd hoogstam en laagstam
- Wijn van appel, peer en ander fruit
- Azijn van appel
- Moes van appel en peer
- Compotes van appel en peer
- Jams met pruim, appel
- Strophen van appel, peer en combinaties ervan
- Gedroogde appel, pruim, walnoot
- Chips van appel
- Fruitvulling voor taart (kers)

Producten op basis van lokale samenwerking

(bulk en niche):

- Muesli met appel
- Bars, repen en diverse koekjes met vruchtenvulling
- Gemengde gekonfijte vruchten
- Tutti frutti
- Yoghurt met fruit
- Azijn met kruiden
- Kruidenthee met gedroogd fruit

Niche producten (en veelal nog te onderzoeken):

- Crèmes met kweepeer en ander fruit
- Zepen (shampoo met appel)
- Calvados, Eau de Vie (appel, peer, pruim), Pruimenlikeuren
- Hoogwaardige azijn als balsamico (gerijpt op eikenhout)
- Snoep met fruitvulling

Het vijfde project behelst de opzet van een pomologische tuin met voor cider geschikte appel- en perenrassen. Aan deze tuin, die overigens veel ruimer is opgezet met ook gewone oude fruitrassen, wordt al gewerkt. De tuin kan de basis gaan vormen voor zelf vermeerderd (stekken) plantmateriaal voor de verkoop als handelsboom (project zeven) en voor experimentele aanplanten (project zes). Centraal in het laatste project staat het ontwikkelen van protocollen voor gebruik van deze planten in publieke parken en tuinen. Op Hof van Twello wordt een dergelijk project momenteel voorbereid. Dit kan gezamenlijk worden gemaakt.

Ter illustratie van de mogelijkheden op het gebied van fruitverwerking en het aanbod in streekwinkels is een groot assortiment aan producten samengebracht en dit wordt getoond in de stand van de Hof van Twello op de informatiemarkt.



Gezamenlijke aanpak voor behoud en uitbreiding van de boomgaarden

Jan van Muyden trekt de lijn door die Karin Rietman en Gert Jan Jansen al hebben aangebracht. Ook hij stelt dat nostalgie niet de basis kan zijn voor het behoud van de hoogstamboomgaarden. Economie zal ook een rol moeten spelen in de mix. Het resultaat van de gezamenlijke inspanningen moet meer zijn dan één keer een verhaal in 'Landleven'. Er is bijvoorbeeld grote behoefte aan een duurzame impuls onder de nog bestaande fruitteelt in deze regio. De fruitteelt in deze regio staat onder druk en als ook de bedrijfsmatige fruitteelt (meest laagstam) verdwijnt, dan mist de IJsselstreek daarmee een belangrijke peiler.

De bedrijfsmatige fruitteelt kan gezien worden als een belangrijke partner voor het behoud van de boomgaard. Alle gespecialiseerde bedrijven komen voort uit de gemengde bedrijven van vroeger. Ze bezitten veel kennis op het gebied van de fruitteelt en gezien hun productievolume kunnen ze een goede basis vormen voor een streeksgewijze afzet en verwerking van fruit. Daarom is een belangrijk doel het behouden van de fruitteelt in deze regio. Op dit moment wordt gewerkt aan een onderzoek of het haalbaar is om een regionale organisatie, bijvoorbeeld een coöperatieve vereniging van fruitteelers, op te zetten die verwerking en verkoop in eigen hand houdt. Onderdeel daarvan vormt een bedrijfsplan. In het project werken fruitteelers en LTO Noord samen. De idee is dat regionale verwerking van regionaal geproduceerd fruit en afzet van de producten rendabel is en dat dit extra inkomen voor de fruitteelers kan opleveren. De beschikbare verwerkingscapaciteit in de streek zou ook benut kunnen worden voor het fruit van de particuliere hoogstameigenaren. Zij zouden in een aangepaste vorm lid kunnen worden van zo'n organisatie.

De inleiding van Karin Rietman (NABU, Münster) was zeer illustratief voor een meer samenwerkende aanpak die in de regio nog ontbreekt. Met name op de gebieden van snoeien en wellicht ook plukken zou het een goede zaak zijn als we in deze regio meerdere 'hoogstambrigades' zouden hebben die voor particulieren het werk kunnen doen (snoeien, plukken) en bovendien de daarvoor beschikbare subsidies kunnen regelen. Op dit moment is het voor een particulier een hele rompslomp om via het Groenloket een dergelijke subsidie aan te vragen. In de praktijk leidt dit tot onbenut laten van bestaande mogelijkheden.

Dit geldt ook voor uitwisseling van ervaring en benutten van elkaars mogelijkheden. Veel particulieren kennen het probleem dat er in een korte periode veel fruit beschikbaar is en dat dit niet goed lang bewaard kan worden. Sommigen zijn bekend met be- en verwerkingsmethoden en hebben mogelijk apparatuur om dat uit te voeren. Eén van de doelen van dit symposium is om vraag en aanbod op allerlei fruitrelevante thema's bij elkaar te brengen. Een goede mogelijkheid is om een gegevensbestand aan te leggen waarvan iedereen gebruik kan maken. Belangrijk is om te weten wie welke kennis heeft en dat wil delen, wie ervaringen en mogelijkheden heeft om dingen te doen. Kortom, wie kan wat betekenen voor het behoud van de boomgaarden en de fruitteelt in het gebied. Dit kan een goede basis zijn om de samenwerking verder vorm te geven.



De sapmobiel, een nieuw concept bij fruitverwerking

Voor de ingang van het gebouw waar het symposium plaats vindt, staat de sapmobiel. De mobiele fruitverwerkingsinstallatie is in vol bedrijf en verwerkt fruit uit de IJsselstreek. De Duitse eigenaar wil graag op deze wijze meewerken aan het bekend maken van de mogelijkheid om kleinere hoeveelheden fruit via verzamelplaatsen toch te verwerken. Het idee voor een mobiele installatie komt voort uit het feit dat in Duitsland er nog veel kleine agrarische (deeltijd) bedrijven zijn met hoogstamfruitboomgaarden (Streuobstwiesen) en het aantal mogelijkheden om fruit te laten verwerken in de streek sterk afneemt.

De weideboomgaard is in Midden-Europa een veel voorkomend productiesysteem. In de meeste landen is op de boerderijen door de grote oogsten met een korte bewaartijd als versfruit, een traditie op het gebied van fruitverwerking ontstaan. Van het fruit wordt in eerste instantie sap gewonnen. Dit sap vormt de basis voor de productie van cider, vruchtenwijn, likeur en gedestilleerde dranken. Bekende ciderproducerende gebieden zijn Engeland, Frankrijk en noord west Spanje. Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk kennen vergelijkbare producten van vergist vruchtensap met zowel hogere als lagere percentages alcohol. In al deze landen werden vroeger grote hoeveelheden van deze sapproducten gedronken. Naast het persen van fruit op grotere boerderijen met eigen apparatuur, is er ook een ontwikkeling geweest naar het laten persen van het fruit via loonperserijen, werkend voor boeren met kleine boomgaarden. Daaruit zijn een aantal sapfabrieken en ciderproducerende bedrijven ontstaan. Een groot deel van het fruit kwam uit de streek zelf. Maar tegenwoordig wordt door de sapfabrieken steeds meer goedkoper, geïmporteerd, fruitconcentraat gebruikt. Dit is voor de in aantal dalende groep van kleinschalige fruittelers nadelig. Ook de kleinere loonperserijen verdwijnen snel. Een alternatief voor het over steeds grotere afstand moeten vervoeren van fruit naar een nog werkende perserij is dat de perserij naar de fruittelers toe komt. Zo is de mobiele verwerkingsinstallatie, de sapmobiel, er gekomen. In Duitsland zijn nu zeven sapsmobielen werkzaam, verspreid over het hele land. Deze installaties worden gebruikt voor de verwerking van hoogstamfruit, afkomstig van vele kleinschalige telers. Maar ze worden ook ingehuurd door commerciële fruittelers die sap willen produceren van een deel van hun fruit.

Nederland kent geen traditie van sapwinning en productie van alcoholische fruitdranken. Wel is er in gebieden met een omvangrijke fruitteelt een fruitverwerkende industrie voor jams, moes en stroop ontstaan. Sinds enige jaren zijn er in Nederland enkele commerciële fruittelers die een verwerkingsinstallatie hebben aangeschaft. Via deze installaties kunnen ook andere fruittelers sap laten persen van hun fruit. Voor afzonderlijke kleinschalige fruitproducenten (zoals hoogstamboomgaardeigenaren) is dit niet mogelijk gezien de kleine en gevarieerde te verwerken partijen en de grote reisafstanden.



Daarmee wordt de sapmobiel voor de hoogstamfruitteler interessant als er door samenwerking met andere hoogstameigenaren ongeveer 3 tot 4 ton fruit bijeen kan worden gebracht. Dat is de voorwaarde voor het maken van een afspraak voor het verwerken van het fruit. Dit is erg aantrekkelijk voor particuliere boomgaardeigenaren. Zij kunnen zo het (val)fruit tegen lage kosten tot eigen vruchtensap produceren voor eigen verbruik of verkoop aan derden. Een dergelijke ontwikkeling kan eigenaren stimuleren in het onderhouden van hun boomgaarden.

De rijdende sapinstallatie is opgebouwd als een verwerkingslijn op een grote overkapte aanhanger. De lijn bestaat uit een stortbak, een opvoerband met drukreiniging (warm water), een pulpmolen, pulpvoorraadbak, pulppomp, een hydraulische stapelpers, een sapopvangtank, een warmtewisselaar (pasteurisator), opvangtank, afvulinstallatie en een warmwatervoorziening. Het gepasteuriseerde sap kan worden verpakt in flessen of 'bag in box' verpakking (5 of 10 liter).

Afhankelijk van de reisafstand is de sapmobiel vanaf 3 tot 4 ton fruit bereid uit Duitsland (omgeving Paderborn) te komen. Goede afspraken met zoveel mogelijk eigenaren zijn aantrekkelijk voor een zo groot mogelijke aanvoer van fruit. Dit is belangrijk voor een zo efficiënt mogelijke inzet van de mobiel. De bemanning bestaat uit twee personen. Een derde persoon komt van de opdrachtgevers en is belast met de aanvoer van het fruit en de afvoer van het verpakte sap.

De pers verwerkt in één keer 80 kg fruit. Het sap wordt gepasteuriseerd bij 80 graden gedurende enkele seconden. De warmtewisselaar voor de pasteurisatie wordt gevoed via heet water vanuit een stookoliebrander. Het afvulventiel is temperatuurgestuurd. Het opent zich alleen bij een saptemperatuur van 80 graden.

De aanschafprijs van een sapmobiel is 40.000 tot 50.000 euro, afhankelijk van de uitrusting. De sapmobiel van BKS is aangeschaft met 35% investeringssubsidie van de staat Nordrhein Westfalen. Er zijn drie leveranciers van dergelijke machines: Voran, Rink en Gebhardt. Iedere fabrikant maakt ze naar eigen inzichten en klantspecificaties.

De verwerkingsprijs (2005) is gemiddeld voor 1 liter sap 0,46 euro. Dit kan variëren afhankelijk van de grootte van de aanvoerhoeveelheid per eigenaar. Daar komen de kosten voor het verpakken nog bij. Bij de start een aantal jaren geleden was het uitgangspunt een jaarproductie van 45.000 liter. 1 kg fruit levert 0,65 liter

sap. Voor een productie van 45.000 liter is dus 65 ton fruit nodig. De machine is nu vijf jaar in gebruik. In 2004 werd 170.000 l gedraaid (= 255 ton fruit). In 2002 was er een opbrengst van rond 18.900 euro. Het succes van de sapmobiel heeft geleid tot de aanschaf van een tweede installatie door dezelfde eigenaar.

De kostenkant betreft vaste kosten als afschrijving, onderhoud en WA-verzekering inclusief productaansprakelijkheid. Daarnaast zijn er variabele kosten zoals de reiskosten per km en stookolie voor de warmwatervoorziening. Ook zijn er kosten voor arbeidsloon, administratie en een ondernemingsvergoeding.

Een hoogstamfruitboom levert 20 (jong) tot 40 (oud) kg fruit. Dus een dag draaien (4000 kg) is fruit van 200 goed dragende bomen. In de IJsselstreek zijn 150 hoogstamboomgaarden met gemiddeld 20 appel- en perenbomen. De productie hiervan zou ongeveer 60 ton zijn. Stel dat 30 ton verwerkt kan worden tot sap, dan levert dat $30.000 \times 0,65 =$ rond 20.000 liter sap op. Dit zou een inzet vragen van de sapmobiel van ongeveer zes á zeven dagen.





Recreatieve mogelijkheden rond boomgaarden en hoogstamfruit

Recreatie en toerisme is een nieuwe economische drager voor het platteland die naast de landbouw kan zorgen voor meer economische besteding in de regio. Groei in een recreatief aanbod kan zorgen voor inkomen en meer werkgelegenheid in de streek. De landelijke, provinciale en regionale overheid willen dit graag stimuleren.

De grote opkomst bij het symposium hoogstamfruit geeft aan dat de betrokkenheid bij het onderwerp in de streek erg groot is. Juist deze betrokkenheid van de inwoners maakt ook dat verdere uitbouw van recreatie en toeristische activiteiten rondom het thema hoogstamfruit uit eigen streek van onderaf opgepakt kan worden. Fruitteelt is niet streekvreemd maar streekeigen en behoort tot één van de cultuurhistorische elementen van de IJsselstreek.

Vanuit recreatief en toeristisch oogpunt biedt een verdere uitwerking van activiteiten rondom het thema hoogstamfruit een toegevoegde meerwaarde aan het groeiende aanbod van recreatie en toeristische mogelijkheden in en rondom het gebied van de IJsselstreek in het bijzonder en Salland in het algemeen.

Uitbreiding van mogelijkheden ligt op meerdere terreinen. Hierna worden enkele mogelijkheden nader toegelicht door Thea Huisman van het Sallands Bureau voor Toerisme.

Van Appelloop tot Appeldag

In de gemeente Olst-Wijhe vindt jaarlijks een hardloophwedstrijd plaats: de Appelloop. De Appelloop vindt plaats in het najaar, gekoppeld aan de jaarlijkse kermis. De loop wordt dus gehouden in de oogstperiode. De Appelloop is een lokale publiekstrekker, waarbij er voor diverse categorieën: jeugd, aspirant lopers en gevorderde marathonlopers een parcours is uitgezet. De prijzenpot bestaat uit fruit. De winnaar van elke categorie ontvangt zijn / haar gewicht in appels en voor elke deelnemer is er na afloop een zak appels, beschikbaar gesteld door de plaatselijke fruitteelaars.

Dit evenement, dat een duidelijke koppeling heeft met fruit en de historie als fruitteeltgebied, kan in samenwerking met de huidige organisatoren verder uitgebouwd worden met activiteiten rondom fruitteelt, een breder deelnemersveld en meer promotie voor het behoud van hoogstamfruit en boomgaarden.

Het koppelen met andere activiteiten zoals de beste jammaker van het seizoen of het lekkerste of origineelste fruitrecept van het jaar gekoppeld aan een markt voor verkoop van eigen gemaakte fruitproducten, kan een dagvullend programma opleveren. Programma's van de nationale appeldag in Engeland (21 oktober) bieden daarvoor volop inspiratie.

Dit evenement heeft een regionaal karakter en de doelgroep zijn sportliefhebbers, jong en oud, die getraind zijn een (halve) marathon te lopen. Door het koppelen van sport met fruit en boomgaarden worden gezondheid en het landschap op een ludieke wijze in beeld gebracht en gecombineerd.



Het wedstrijdelement van het maken van streekeigen producten door lokale bewoners, geeft een extra dimensie aan het geheel. Bewoners worden zich bewust van de fruitteelt in de eigen streek en de mogelijkheden van verwerking van het eigen fruit: van gedroogde appeltjes tot jams en van appeltaart tot hete bliksem. In samenwerking met plaatselijke horeca wordt het winnende recept voor een jaar op de menukaart gezet.

De huidige organisatie van de Olster Appelloop zal een belangrijke taak hebben bij de uitbouw van het evenement. Ondersteuning van de gemeente Olst-Wijhe en het Sallands Bureau voor Toerisme is daarbij gewenst.

Nieuw Informatiecentrum Staatsbosbeheer

Staatsbosbeheer onderzoekt momenteel de haalbaarheid om bij de recreatieplas De Lange Kolk in Den Nul, een nieuw informatiecentrum te bouwen. Het huidige informatiecentrum De Zoogenbrink in Olst is aan vervanging toe. Doel van dit nieuwe informatiecentrum is het geven van informatie en educatie op het gebied van de riviernatuur en rivierspecifieke cultuur. Daarbij is ook aandacht voor cultuurhistorische ontwikkeling van de regio langs de IJssel en het vergroten van recreatie mogelijkheden. Vanuit de geledingen natuur en landschap, cultuur, toerisme en economie zijn diverse organisaties betrokken bij de planvorming. In het projectplan wordt ernaar gestreefd in het voorjaar 2008 het nieuwe informatiecentrum te openen.

In het plan is ook ruimte om rondom het thema hoogstamfruit activiteiten te ontwikkelen. Op het bijbehorende terrein is ruimte voor het aanleggen van een hoogstamfruitboomgaard.

Exposities, demonstratiedagen, educatie en verkoop van streekeigen producten zijn activiteiten die in het kader van het thema hoogstamfruit langs de IJssel uitgevoerd kunnen worden in het nieuwe informatiecentrum van Staatsbosbeheer.



Ontwikkeling recreatieve mogelijkheden

Het thema hoogstamfruit biedt tal van mogelijkheden om de recreatie in de IJsselstreek verder te ontwikkelen.

Voorbeelden zijn :

- Ontwikkeling van korte en langere bloesem/fruit wandel- en fietsroutes waarin het thema hoogstamfruit als rode draad verweven zit. De bruggen in Deventer en Zwolle en de ponten bieden goede mogelijkheden om rondgaande routes te ontwerpen.

- Bezoeken aan boomgaarden, voorlichting over de fruitteelt vroeger en nu, een lunch in een boomgaard, fruit en streekproducten proeven. Ondernemende boomgaardeigenaren kunnen een mooi arrangement daarvoor ontwikkelen.
- Ontwikkeling van plattelandstoerisme door bijvoorbeeld overnachtingen in een boomgaard of activiteiten bij een fruitteler zoals bedrijfstrainingen, excursies, groepsarrangementen door het aanbieden van activiteiten zoals fruitspelen en/of het zelf laten maken van fruitproducten zoals jams, sappen of gerechten.
- Natuureducatie dagen waarbij in de boomgaarden voorlichting gegeven wordt over de samenhang van de natuur in een boomgaard met daarbij bijenteelt, flora en fauna in en rondom een boomgaard en het beheer van de boomgaard. Een prima mogelijkheid voor educatielessen voor basisscholen in de regio. Maar denk ook aan kennisuitwisseling over fruitrassen en snoei-instructie, prima geschikt voor groepen.

Belangrijk is een goede samenwerking tussen de ondernemers te weten de fruittelers en boomgaardeigenaren, eventuele verwerkende bedrijven en de horeca en het toeristisch bedrijfsleven.

De doorontwikkeling van recreatieve mogelijkheden rondom het thema hoogstamfruit kan gestimuleerd worden vanuit het Sallands Bureau voor Toerisme, Bureau Hanzesteden en het Veluws Bureau voor Toerisme. Onderlinge afstemming van activiteiten is daarbij wel gewenst.

Promotie Hoogstamfruit

Om de kennis van het hoogstamfruit (smaken en namen van oude rassen) en de cultuurhistorische waarden hiervan onder een breed publiek, en met name ook jongeren, te verspreiden is het belangrijk om het thema hoogstamfruit meer te promoten. Op activiteiten zoals de Sallandse Natuurfair in Heeten, Proef het Platteland en het Oogstfeest op het milieucentrum in Deventer, wordt het hoogstamfruit als onderdeel meegenomen. Ook bij gezamenlijke promotie en vermarkten van streekproducten is hoogstamfruit een belangrijk thema. De regionale horeca kan via een Fruitmenu ook haar enthousiasme voor streekfruit tonen. Er zijn genoeg fruitrecepten beschikbaar voor smaakvolle gerechten. Door middel van lezingen, excursies, proeverijen, determinatiedagen, acties als adopteer een hoogstamfruitboom en aandacht in de regionale pers zal de interesse voor het streekeigen product steeds gewekt worden.

Ook op toeristisch en recreatief terrein zijn er dus volop kansen die via slimme combinaties tot bloei kunnen komen en tot vruchtbare economische activiteiten kunnen leiden.



Hoe gaan we verder

Onder leiding van Gerard Hendrix ontstaat een levendig gesprek waarbij meningen en ideeën worden ingebracht hoe we de boomgaarden kunnen behouden en de eigenaren kunnen helpen.

- De inbreng van Karin Rietman uit Duitsland en de wetenschap dat er in het Rivierenland, Zuid Holland, Utrecht en in Limburg ook initiatieven zijn rond hoogstamboomgaarden biedt goede mogelijkheden om kennis uit te wisselen met anderen in binnen- en buitenland.
- De inspiratie die de Saftmobil geeft om op locatie fruit te komen persen, biedt een goede kans om dit in 2006 te gaan organiseren. Met elkaar afspreken hoeveel fruit er beschikbaar komt om te persen en vervolgens de Saftmobil 'bestellen' op een bepaalde datum.
- De streekeigen fruitsoorten kunnen via de NPV in een assortimentboomgaard worden samengebracht. Het zou mooi zijn als dit een toevoeging wordt aan de toeristische mogelijkheden in het gebied.
- Promoot vooral de natuurwaarden, de landschappelijke beleving en de cultuurhistorie van het hoogstamfruit. Dit kan de beperkte economische waarde ervan versterken.
- Kan er geen boomgaard komen, die kan dienen als leerplek (fruitteeltvakschool?)? Niet alleen om het beheer te leren, maar ook om de natuur in de boomgaard te ontdekken met bijvoorbeeld kinderen.
- Landschap Overijssel en Landschapsbeheer Gelderland doen goed werk aan beide zijden van de IJssel. Toch zijn ze bij de inwoners in het gebied nog te weinig zichtbaar en benaderbaar. Goede initiatieven zijn de websites www.landschapoverijssel.nl/hoogstamfruit en www.steunpunthoogstamfruit.nl. Beide websites moeten drempelverlagend werken. Belangrijk is dat er in het gebied zelf ook mensen zijn die actief op vragen kunnen inspelen. Het Steunpunt Hoogstamfruit wordt mede betaald door gemeenten in het Rivierenland. Als de gemeenten in de IJsselstreek ook een financiële bijdrage leveren, dan kan de dienstverlening snel worden uitgebreid naar de IJsselstreek. Dit vraagt wel goede samenwerking tussen beide landschapsorganisaties. Het steunpunt organiseert ook hoogstam plantacties in samenwerking met gemeenten en KNHM. Je zou dit soort acties ook in de IJsselstreek kunnen organiseren met veel promotie daar omheen.
- Bijen en hommels zijn belangrijk voor bestuiving. Voor bestuiving zijn 4 bijenvolken per hectare fruit nodig. Hoogstambomen worden niet bespoten. Dat is gunstig voor de bijenvolken. Er kan een 30% hogere fruitopbrengst zijn als er goede bestuiving plaatsvindt. Bij bijenteeltverenigingen worden beginnerscursussen aangeboden. De imkerverenigingen in het gebied (Deventer-Diepenveen, maar ook Heerde en Zwolle) willen graag nieuwe leden.
- Zowel de professionele fruittelers als de particuliere hoogstamtelers hebben belang bij een goede begeleiding en promotie van de afzet van het streekeigen fruit.

- In Duitsland financiert de gemeente Münster mede het werk van de NABU rond Streuobst . Willen en kunnen de gemeenten langs de IJssel, namelijk Voorst, Heerde, Epe, Hattem, Zwolle, Olst – Wijhe en Deventer, dit mooie voorbeeld volgen?
- Waar kunnen consumenten te weten komen bij wie en waar er hoogstamfruit te verkrijgen is. Wie pakt dit samenbrengen van productie en afzet op? Bij een landwinkel kan ook een particulier zijn hoogstamfruit te koop aanbieden. Toch zal de realiteit zijn dat hoogstamfruit een bijkoop zal zijn naast de commercieel geteelde rassen. Dit heeft ook te maken met het feit dat jongere mensen de smaak en naam van deze rassen niet meer kennen. Dit vraagt veel promotie.



Afsluiting

Na afsluiting van het symposium kopen vele mensen een pak met 5 liter appelsap. Ze krijgen ook de mooie fruitkalender mee naar huis en een aantal vult een formulier in met een idee voor een vervolgactiviteit. In bijlage 2 wordt een totaal overzicht gegeven van mogelijke vervolgactiviteiten. De projectgroep zal de ideeën beoordelen op haalbaarheid en prioriteiten aangeven.

De deelnemers en de overige belangstellenden zullen via de streekmedia op de hoogte worden gebracht van nieuwe boomgaardprojecten.



Bijlagen





BIJLAGE 1

Overzicht deelnemers informatiemarkt bij symposium

1. Noordelijke Pomologische Vereniging NPV regio Oost
2. Landschapbeheer Gelderland, Steunpunt Hoogstamfruit
3. Landschap Overijssel
4. Hoogstambrigade Deventer/Salland
5. Das Saftmobil, firma BKS, Bad Wünnenberg Duitsland
6. Bijenvereniging Deventer-Diepenveen
7. Alterra - WUR
8. Regionale Innovatie Groen Onderwijs (RIGO) Project Groen Salland
9. Wijnmakersgilde Raalte
10. Stichting IJsselhoeven
11. Toer de Boer op, vereniging van plattelandsondernemers
12. NABU, Münster Duitsland
13. Alternatieve boomkwekerij Hendrik ten Elsen
14. Vereniging Veluwe IJsselzoom, vereniging voor plattlandsbeheer
15. Provincie Overijssel
16. Heg & Landschap
17. Sallands bureau voor Toerisme + Bureau Hanzesteden
18. Hof van Twello, streekproducten
19. NFO, afdeling IJsselstreek
20. Stichting Natuur Anders
21. Korvenvlechter Steging
22. Boomgaardinventarisatie en ondersteuning van eigenaren (Projectgroep)
23. Fruitteelt geschiedenis IJsselstreek (Projectgroep)
24. Educatie en natuur in en rond de boomgaard (Projectgroep)



BIJLAGE 2

Ideeën voor vervolgp projecten

Fase 1 van het project is afgesloten met het benoemen van vervolgp projecten die bijdragen aan het duurzaam behoud en bevordering van hoogstamboomgaarden in de IJsselstreek. De aanwezigheid van meer dan 150 deelnemers en informanten op het symposium en hun enthousiaste reacties tonen de belangstelling voor het onderwerp. Deze mensen vormen tegelijk het potentieel waarmee de vervolp activiteiten kunnen worden opgepakt.

Hieronder worden de ideeën beschreven die door de deelnemers op 26 oktober zijn ingebracht én die tijdens de looptijd van het project zijn verzameld. De ideeën zijn samengebracht onder vier projectlijnen en beoordeeld op wenselijkheid en mogelijkheid tot succesvolle realisatie (haalbaarheid). Het gaat om boomgaardbeheer, streekproducten en verwerking, recreatie en toerisme en uitwisseling met buitenland. Daarnaast is het belangrijk om te zoeken naar een structuur bijvoorbeeld een stichting, die verbinding kan geven aan dat wat in de vier projectlijnen gaat worden opgepakt. Een zesde traject is het ambtelijke traject om tot samenwerking te komen met de zeven gemeenten en de provincie Gelderland. De relatie met de provincie Overijssel via het aanjaagteam Salland kan daarbij een goede ingang vormen.

Voor elke projectlijn worden voorstellen uitgewerkt. Vervolgens wordt gezocht naar partners en financiering om ze als project uit te voeren. Aandachtspunten bij de projectvoorstellen zijn: wat doen en hebben anderen al gedaan en wat kan worden benut? Ga samenwerken met andere partijen op het terrein van de projectlijn, wat willen zij en kan dat samen gaan met onze wensen en ideeën? Probeer met concrete dingen te starten. Denk na over financiering via bijvoorbeeld subsidies.



1 Recreatie en Toerisme

- 1 Idee** Van appelloop tot appeldag (Olst)
Omschrijving Uitgroei tot evenement (zie jammarkt Neede)
Partners gemeente Olst-Wijhe
Opmerking Samenwerken met organisatoren appelloop
- 2 Idee** Bijdrage over hoogstamfruit aan streek infocentrum (SBB)
Partners SBB, historische vereniging/Olster Erfgoed
- Idee** Bij elkaar brengen van oogst en consument
- 3 Omschrijving** Via folder of website vermelden van mogelijkheden tot zelfpluk, huisverkoop, afhalen
Partners Boomgaardeigenaren en fruittelers
Opmerking Afstemmen met projectlijn verwerking en afzet

- 4 Idee** Opzetten Recreatiemogelijkheden
Omschrijving Boomgaardenroute, natuureducatie in de boomgaard, fruitspelen, kamperen onder de bomen
Partners Gelders Bureau voor Toerisme, boomgaardeigenaren en fruittelers
Opmerking Kennis uitwisselen om tot een recreatief aanbod rond fruit en boomgaarden te komen
- 5 Idee** Promotie van hoogstamfruit als streekproduct op plaatsen/ evenementen in de streek
Omschrijving Dit is essentieel om vooral jongeren bekend te maken met de smaak van oude fruitrassen
Opmerking Afstemmen met projectlijn verwerking en afzet



2 Streekproductie, verwerking en afzet

- 1 Idee** Aanbieden cursus fruitverwerking (grootfruit en kleinfruit)
Omschrijving Cursussen op gebied van fruitverwerking
Adreslijst voor hulpmiddelen en contactpersonen
Partners Wijnmakersgilde Raalte
- 2 Idee** Opzetten streekproducten en streekafzet van fruit en fruitverwerkingscapaciteit in streek
Omschrijving Wijn & cider & stroop maken, koken met fruit, lokale stokers
Partners (LTO-noord project), Hof van Twello, Fruittuin Verbeek
- 3 Idee** Jaarlijks inhuren sapmobiel
Omschrijving Organiseren van aanvoer en maken afspraak voor komst sapmobiel
- 4 Idee** Opzetten van een specifieke boomgaard voor ciderproductie
Omschrijving Planten van specifieke Nederlandse rassen, geschikt voor de ciderproductie
Partners Climaxplant, Stichting Natuur Anders, AOC Oost, NPV
- 5 Idee** Fruitproductontwikkeling (o.a. gedroogde fruitchips)
Partners AOC oost Almelo
Opmerking Eerste experimenten lopen
- 6 Idee** Gezamenlijk koelruimte huren zodat hoogstamfruit langer aangeboden kan worden op afzetplaatsen
- 7 Idee** Aanschaffen van een mobiele drooginstallatie



3 Kennisuitwisseling en samenwerking met buitenland

- 1 Idee** Samenwerking met NABU Münsterland
Omschrijving Bekijken mogelijkheid tot samenwerking (o.a. exploitatie droogoven)
Partners NABU, provincie Overijssel
- 2 Idee** Samenwerking met Regionaal Landschap Hespengouw en Voeren (België)
Partners RLHV



4 Boomgaardbeheer

- 1 Idee** Info via hulplijn
Omschrijving Informatie via telefonische hulplijn
Partners Steunpunt Hoogstamfruit (LB Gelderland)
Opmerking Financiële bijdrage vanuit gemeenten in de streek (Deventer, Olst-Wijhe, Zwolle, Hattem, Heerde, Epe, Voorst)
- 2 Idee** Aanpassing ‘SAN subsidiegebied’
Omschrijving De begrenzing van de SAN pakketten 60 en 56 aan laten sluiten bij het in beeld gebrachte verspreidingspatroon van (waardevolle) boomgaarden
Partners Provincies Overijssel (Annet Oling) en Gelderland (Joost van Kuijk)
Opmerking Argumentatie (typering boomgaarden) en intekenen in topografische kaart. Inschatten hoeveel boomgaarden in aanmerking komen gezien criteria
- 3 Idee** Aanbieden van cursus boomgaard beheer
Omschrijving Cursussen op gebied van boomgaardbeheer (aanplant, snoei, plagen). Adressenlijst voor hulpmiddelen en contactpersonen
Partners Landschap Overijssel, Landschapsbeheer Gelderland (welke rol willen zij in het vervolg)
Opmerking Benutten website steunpunt hoogstamfruit en nieuwe website hoogstamfruit van Landschap Overijssel
- 4 Idee** Info over mogelijkheden verwijdering snoeihout
Partners Landschap Overijssel, Landschapsbeheer Gelderland
Opmerking via de website van LO en als onderdeel van snoeicursus
- 5 Idee** Fruit uit eigen tuin
Omschrijving Ieder gezin 1 fruitboom in de tuin.
Meer haalbaar als gemeenschapsboomgaard
Partners KNHM, gemeenten (in kader van openbaar groen)
Via milieucentrum in Deventer en Zwolle?
Opmerking Aandacht voor fruitbomen binnen de bebouwde kom (stadsparken, volkstuinten, particuliere tuinen) Olst Wijhe is groenste dorp en Zwolle de groenste stad

- 6 Idee** Adopteren van het onderhoud van een boomgaard door vrijwilligers
Omschrijving Boomgaarden waarvan de eigenaar niet in staat is om het onderhoud uit te voeren
Partners Landschap Overijssel, Landschapsbeheer Gelderland
Opmerking Eigenlijk gaat het om het uitbreiden van hoogstambrigadecapaciteit in Olst-Wijhe en Voorst, Heerde, Epe, Hattem
- 7 Idee** Determineerbijeenkomsten, lijst met aanbevolen streekcrassen
Partners NPV
Opmerking Pas in september 2006
- 8 Idee** Onderzoek natuurwaarden boomgaard
Omschrijving Onderzoek gevolgd door boekje over inrichting, cursus natuur waarnemen
Partners WUR wetenschapswinkel, afdelingen IVN, KNNV
- 9 Idee** Aanplantactie (bomen en heggen)
Partners KNHM, Landschap Overijssel, Landschapsbeheer Gelderland, Stichting Heggen
- 10 Idee** Opzetten assortimentboomgaard voor IJsselstreek
Partners NPV, SBB, particulier of gemeente
- 11 Idee** Volledig maken en vervolgbeheer van de boomgaardeninventarisatie
Partners Landschap Overijssel, Landschapsbeheer Gelderland
- 12 Idee** Samenwerken met lokale bijenvereniging
Omschrijving Plaatsen van volken in boomgaarden. Cursus bijen houden
Partners Verenigingen in Zwolle, Heerde, Deventer, particuliere bijenhouders in de streek, imkerijen
- 13 Idee** Opzetten kennis uitwisseling met andere boomgaardgebieden in Nederland
Partners Landschap Overijssel, Landschapsbeheer Gelderland, provincies Overijssel en Gelderland, NPV
Opmerking Behoefte peilen bij landschapsbeheer, nadenken over opbrengst
- 14 Idee** Opzetten van een boomgaardenwacht
Partners Landschap Overijssel, Landschapsbeheer Gelderland, Hoogstambrigade, ANV, ondernemer
Opmerking n.a.v. hulpvragen om advies/ bomen te komen snoeien (Wapenveld) en advies over behandeling oude bomen
- 15 Idee** Enten van te bewaren rassen
Omschrijving Behoud van rassen / bomen
Partners NPV
Opmerking Koppelen aan bomenactie



5 Het structuurtraject

Het structuurtraject is afhankelijk van hoe de vervolprojecten worden ingericht en in samenhang worden uitgevoerd.

- Idee** Oprichten hoogstamvereniging IJsselstreek
Omschrijving Vereniging die ondersteuning organiseert voor boomgaardeigenaren en sympathisanten
Partners Stichting IJsselhoeven?/ Vereniging Veluwe IJsselzoom?/ ANV Salland i.o.?
Opmerking Voldoende belangstellenden en heldere doelen



6 Aanpak tot overheidsinspanningen

Het is de bedoeling om alle gemeenten in het gebied en de beide provincies achter deze vervolprojecten te krijgen en vooral om hun eigen inspanningen voor dit onderwerp scherp te krijgen.



7 Boekje fruitteelt cultureel erfgoed

Over dit idee (boekje fruitteelt cultureel erfgoed) is geen concrete afspraak gemaakt, maar dit kan via nader overleg (Mens en Landschap en stichting IJsselhoeven).

- Idee** Boekje fruitteelt erfgoed IJsselstreek
Omschrijving Publicatie van de sociaal economische en landschappelijke aspecten
Partners Stichting IJsselhoeven, lokale archieven, Oversticht, IJsselacademie
Opmerking Zie voorbeelden kersenteelt en zuid Tirol

Idee_
Omschrijving_
Partners_
Opmerking_

Colofon

Uitgave Project Hoogstamfruit in de IJsselstreek, 2006

Teksten en foto's Gerard Hendrix, Marian Volkers, Jetse Hartmans, Karin Rietman, Gert Jan Jansen, Jan van Muyden, Rob le Rutte, Thea Huisman, Oudheidkundige Kring Voorst, Ad van Halem

Eindredactie Rob le Rutte

Coördinatie KNHM, Monique Melchers

Ontwerp en druk Océ Business Services Vormgeving en drukwerk, Arnhem

Het project Hoogstamfruit in de IJsselstreek is mogelijk gemaakt met financiële steun van de provincie Overijssel, de Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij (KNHM), de Stichting IJselhoeven en Sallands Bureau voor Toerisme.

Project Hoogstamfruit in de IJsselstreek
Rob le Rutte
Telefoon: 0570 652171
E-mail: lerutte@home.nl



Stichting IJselhoeven



