Opleiding Steenfruit

Verantwoordelijke Fruit & Groenten

- Wat weet ik best om veel steenfruit te kunnen verkopen?
- Waar moet ik op letten?
- Wat is nuttig om weten?
- Hoe komt kwaliteit tot stand?

Auteur: Jan Prinsen

Belgian Fresh Food Institute

De komende 3 maanden verkopen we veel perziken, nectarines en abrikozen.

Als klanten regelmatig (wekelijks) steenfruit kopen, is dit geen toeval. Regelmatige aankopen van seizoensfruit zijn een gevolg van kwaliteit. Het is een gevolg van de opbouw van je kwaliteitsimago in dit fruit.

Wat is het bezitten van een kwaliteits-imago?

Dat is een naam verwerven bij je klant voor lekker fruit dat jullie verkopen. Het is een binding realiseren met de klant, zijn vertrouwen winnen zodat hij zijn positieve ervaringen verder vertelt.

In deze speciale opleiding geven we meer informatie over wat we juist met kwaliteit in steenfruit bedoelen en hoe deze tot stand komt.

Goed uitgedund fruit met voldoende ruimte op de tak

Hoe komt kwaliteit tot stand?

1. De keuze van de variëteiten die de producent heeft geplant.
2. De streek of regio waar de bomen groeien.
3. De verzorging van de bomen zoals snoeien, bemesten, beschermen tegen nachtvorst tijdens de bloeiperiode?
4. Het uitdunnen van de vruchten na de bloei want deze hangen meestal te dicht bij elkaar op de takken.
5. Het plukken na voldoende rijpheid van de vruchten op de boom.
6. Plukken in meerdere beurten. Dus niet alle vruchten in 1 keer maar in 3 à 4 keer.
7. De vruchten in kleine kisten leggen en geen grote bakken zodat ze niet beschadigen.
8. Zo snel mogelijk afkoelen in een frigo zodat de vruchten hard worden.
9. Manueel verpakken van de vruchten volgens formaat, kwaliteit en rijpingsgraad.
10. Verkoop per niveau van kwaliteit en kaliber.

Wat kunnen wij als verantwoordelijke fruit en groenten zelf doen?

1. Zelf beslissen wanneer je de verkoop start. Niet te vroeg starten want het eerste fruit is meestal onvoldoende rijp en niet lekker. Zelf de keuze maken welke kwaliteit we willen verkopen.
2. Zoveel mogelijk hetzelfde merk en aansluitende kalibers verkopen.
   Niet de ene dag dikke en de andere dag kleine.
3. In de zomer voldoende ruimte geven aan deze groep en de kisten in de breedte zetten en niet in de lengte.
4. Zorgen dat meerdere klanten tegelijkertijd zich kunnen bedienen. De norm is 3 klanten.
5. Zorgen dat de gele soorten breder staan dan de witte. Normaal verkopen we 3 tot 4 maal meer gele dan witte.
6. Meer ruimte geven aan de nectarines dan aan perziken.
   We verkopen normaal 3 tot 4 maal meer nectarines dan perziken.
7. Dagelijks FIFO toepassen.
8. De stock in een koude frigo bewaren. Op koude temperatuur rijpen de vruchten heel traag door. De hardheid daalt met 10 à 15 % per dag in de frigo. In omgevingstemperatuur daalt de hardheid met 40 tot 50 % per dag.
9. Dagelijks remmers verwijderen. Dit zijn vruchten die je voor jezelf niet zou kopen. Neem ze dus snel weg want ze remmen uw verkoop.
10. Dagelijks bestellen en kwaliteits-controle doen bij levering.

Waar komt lekker steenfruit vandaan?

In de maanden mei en juni komt dit fruit vooral uit Spanje. Het seizoen begint in het zuiden van Spanje en klimt dan langzaam naar omhoog langs Murcia om zo in het zuiden van Frankrijk terecht te komen eind juni, begin juli en om te eindigen eind september in de Rhône- vallei onder Valence.

In Frankrijk is vooral de Provence, de streek rond Nîmes en de Rhônevallei gekend voor de sappige perziken, nectarines en abrikozen.

Het Franse fruit wordt rijper geplukt dan het Spaanse en daardoor is het meestal ook sappiger. Ook in Spanje zijn er nu producenten die late variëteiten hebben en dus ook beter zijn.

Het is wel zo dat het Franse steenfruit iets duurder verkocht wordt dan het Spaanse.

Hoeveel soorten, variëteiten zijn er per seizoen?

Op een gans seizoen komen er zeker een 40-tal soorten voorbij. Iedere variëteit blijft gemiddeld een 2-tal weken.

Iedere producent heeft dus verschillende soorten staan in zijn boomgaard.

Er zijn vroege, midden en late soorten. Ze bloeien ook niet allemaal samen en zijn dus ook niet allemaal samen rijp.

Hoe worden de kalibers, formaten aangeduid?

Het formaat of kaliber staat duidelijk op het etiket van de kist.

- *C* : zeer kleine vruchten en dus verkocht in plastiek bakjes als prijs-artikel.
- *B* : ook klein fruit dat in volle seizoen gebruikt wordt om te verpakken in bakjes.
- *A* : normaal formaat om in het begin van het seizoen los te verkopen.
- *AA* : mooi formaat om los te verkopen en om de beste resultaten mee te behalen.
- *AAA* : zeer dikke vruchten en hiemee moeten we opletten want ze worden sneller melig, droog.

Ook staat het aantal stuks steeds op het inlegblad in de kist.

Hoe komt het dat het ene merk duurder is dan het andere?

- Omdat de kwaliteit beter is, en er minder remmers in de kist zitten.
- Het manueel verpakken gebeurt in meerdere kwaliteitsniveau's.
- Omdat de vruchten gelijkmatig gekleurd zijn.
- Omdat de vruchten een gelijke rijpingsgraad hebben.
- Omdat de vruchten voldoende hebben kunnen rijpen op de boom.
- Omdat de producent in functie van kwaliteit en niet op prijs werkt.
- Omdat het kaliber AA duurder is dan een A of B.
- Omdat ze minder of geen vruchten verpakken met een holle steen want dit is minderwaardig fruit (industriefruit) en oorzaak van de daling van het verbruik.
- Omdat ze geen vruchten met schilschade verpakken in hun eerste merk. Daarom hebben de goede producenten 2 tot 3 merken.

Hoe komt het dat het ene merk mooiere en dikkere perziken en nectarines heeft dan het andere?

- Dit heeft al te maken met de snoei-wijze van de bomen, manueel of met de machine.
- Dit heeft te maken met het goed manueel uitdunnen van de kleine vruchten na de bloeiperiode. Iedere vrucht moet voldoende ruimte hebben op de tak. Tussen de vruchten is er best 10cm ruimte om mooie dikke vruchten te verkrijgen.
- De vruchten mogen niet gespannen zitten op de takken want anders krijgen we beschadiging rond de steel.
- De structuur van de bomen regelen zodat er ook zon kan komen in het midden van de boom en op de vruchten.
- Zorgen voor voldoende water voor de bomen.

Waar moet de producent vooral op letten?

- Aleen voldoende gerijpte vruchten plukken en in meerdere keren plukken.
- De geplukte vruchten snel afkoelen.
- Het manueel verpakken zorgvuldig doen zodat de vruchten niet beschadigd worden.
- Per kist ook het nummer van de verpakster toevoegen zodat we bij klachten de juiste persoon kunnen bereiken, bijsturen (zie foto).

Hoe komt het dat het makkelijker is om de ene nectarine op te eten dan de andere?

Dit komt omdat er 2 families zijn, de familie met een vrije steen (free stone) en de familie met een vaste steen (cling stone).

Bij de eerst soort komt het vruchtvlees los wanneer je erin bijt of in partjes snijdt voor in een fruitsalade.

Bij de andere familie blijft het vruchtvlees vastzitten aan de steen en deze soorten zijn moeilijker om op te eten.

Dit zijn kleine details maar ze bepalen wel het verbruik mee.

Zo is het nuttig om de kalender van de soorten te kennen en promoties te plannen op het juiste moment.

Waarom zoveel mogelijk hetzelfde merk verkopen?

Dit geeft vertouwen bij de klant en de klant zal de kistjes minder verzetten wanneer het dezelfde zijn. Als er verschillende merken staan, zal hij zoeken naar de volgens hem verste.

De lege dozen kunnen goed gebruikt worden om een sterke presentatie te maken (zie foto).

Door zoveel mogelijk hetzelfde merk te verkopen, ben je ook zeker dat de variëteiten elkaar juist opvolgen en je dus verse vruchten ontvangt van je leverancier.

Mag ik perziken en nectarines op mekaar leggen?

Zeker en vast. Het presentatieprincipe 2 plus 1 is hier zeker geldig.

Leg de vruchten echter mooi op mekaar met de gekeurde kant naar boven.

Dit is geen tijdverspilling en zal de verkoop verhogen.

Wanneer je het niet doet, komen er toch halve kisten te liggen en moet je ze toch verleggen.

Wat kan ik doen als verantwoordelijke fruit en groenten om veel te verkopen?

De FIFO toepassen zonder uitzondering zodat de variëteiten zichzelf opvolgen.

Dagelijks zelf proeven zodat je weet wat je verkoopt. Er zal zeker per dag wel 1 remmer opduiken. Gebruik deze dan om er eens in te bijten om te proeven.

Met collega's afspreken hoe jullie FIFO toepassen in de winkel (roteren bij het aanvullen).

De abrikozen tussen de perzik en de nectarines presenteren. Dit geeft een mooi kleurencontrast.

Naast het kwaliteitsproduct, ook een prijsproduct (verpakt in balkjes) verkopen.

Bij promotie zeker niet zakken in kwaliteit.

Regelmatig in de loop van de dag presentatie op hoog niveau houden.

Bij nieuwe levering kwaliteitscontrole doen op remmers en hardheid.

De stock op koele plaats in frigo bewaren.

Zorgen dat er steeds voldoende stock is.

remmer
holle steen

remmer
schilschade

Nog een goede verkoop en alle vragen blijven welkom.

SERRE
FRUITS

1Kg
Prix
Sublime
GOLD

Le Canard des Clairettes

Niets uit dit document mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden en/of commercieel geëxploïteerd worden en/of aan derden doorgegeven worden op welke wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het Belgian Fresh Food Institute.

© 2024. Alle rechten voorbehouden.