



Grote belangstelling voor ‘verloren’ sinaasappelen direct van de Spaanse teler

Stel: je verruult Nederland voor Andalusië om er off-grid te gaan wonen en je ziet dat in de vruchtbare, maar vrij arme Lecrín vallei waar je terecht komt, de met passie en liefde op kleine schaal geteelde sinaasappelen niet worden geoogst omdat er niet voldoende voor betaald wordt. Het overkwam Maarten Erasmus en hij besloot zijn jarenlange ervaring op het vlak van inkoop en zijn contacten in Nederland in te zetten, om iets terug te kunnen doen voor de bewoners die hem een warm welkom in de regio hadden gegeven.

Maarten legt uit dat de kleinschalige sinaasappelteelaars – vaak is de gemiddelde opbrengst per teler maar 1.000 kilo – zijn georganiseerd in coöperaties en dat de teelt door de kleine schaal niet is geprofessionaliseerd. “Ze hebben geen koeling, dus ook de mooie sinaasappelen moeten direct na de oogst weg en kunnen daardoor niet aan de retail of

voor export verkocht worden, maar gaan naar de sapfabrieken. De coöperaties kunnen geen vuist maken en de prijs niet beïnvloeden. Dat betekent dat de sinaasappelen heel weinig opbrengen. Daar wil ik hen mee helpen. Als de telers zorgen voor sinaasappelen, zorg ik ervoor dat ze voor een goede prijs verkocht worden.”

DIRECT VAN DE TELER

Dus vatte Maarten het plan op om de sinaasappelen, die zonder gewasbeschermingsmiddelen op een ecologische manier worden geteeld, direct naar de Nederlandse consument te brengen. Hij plaatste een bericht op LinkedIn om de interesse te peilen en die bleek enorm. “Er is in Nederland veel belangstelling van consumenten die eerlijke producten direct van de teler willen afnemen. Er is een groep consumenten die kennelijk een beetje een hekel krijgt aan hoe producten nu door de grote ketens worden verkocht. Die willen sinaasappelen van zo dichtbij mogelijk, ze willen het echt anders.”

Nu er interesse blijkt voor sinaasappelen uit Andalusië, staat Maarten wel voor de uitdaging om de vruchten, die tussen eind december en maart geoogst wor-



Maarten Erasmus brengt Spaanse sinaasappelen direct van de teler naar de Nederlandse consument

den, daadwerkelijk bij die consument te krijgen. Hij vond daarvoor een partner in de organisaties No Waste Army, die een campagne gaat opzetten, en Boer en Voedsel en hun netwerk en staat open voor andere partners die willen aansluiten bij dit initiatief.

VERHAAL

“Het is een heel andere manier van sinaasappelen naar de klant brengen. Het verhaal dat erachter zit, is superbelangrijk. Afnemers weten wanneer de sinaasappelen worden geplukt en wanneer ze vervolgens bij hen in de fruitschaal zullen liggen. Je doet er goed mee en maakt de telers, die de sinaasappelen met veel liefde hebben geteeld, er heel blij mee. Dat hele verhaal is wat mensen enorm aanspreekt.”

Door het ontbreken van bewaring is het initiatief aanbod gedreven en dat maakt het anders dan de gebruikelijke logistieke stromen. “Er komt vanuit Lecrín een vrachtwagen en de sinaasappelen moeten zo snel mogelijk naar de klanten toe, die van tevoren besteld en betaald hebben.” Maar ook voor de teler in Spanje is het anders om op deze manier de sinaasappelen aan de man te brengen. Maarten geeft aan dat waar voor de sapindustrie de manier van oogsten niet zoveel uitmaakt, het voor de versconsumptie van belang is om zorgvuldig te plukken en te sorteren.

PLUKFEEST

Voor dat plukken wordt trouwens hulp gezocht. Maarten geeft aan dat de vaak oudere telers – jonge mensen trekken veelal weg uit het gebied – niet meer de

mogelijkheid hebben om snel veel sinaasappelen te oogsten. Daarom wordt een plukdag georganiseerd. “Het wordt een evenement met een band en een feest. Daardoor wordt ook het plukken een feestje; zodat we met zorgvuldig geplukte sinaasappelen naar Nederland kunnen komen.”

In eerste instantie is Maarten in gesprek met twee telerscoöperaties uit de Lecrín vallei, maar bij meer vraag vanuit Nederland kunnen ook sinaasappelteelaars uit aangrenzende regio's aansluiten bij het initiatief. Waar de telers een omslag zullen moeten maken, is voor Maarten ook de manier van zaken doen in Zuid-Spanje even wennen. Hij ziet dat waar het in Noord-Europa heel gebruikelijk is om gemaakte afspraken vast te leggen, het in Zuid-Spanje vooral draait om persoonlijke contacten. Toen Maarten de directeur van de coöperatie wilde benaderen, bleek die bijvoorbeeld noch over een e-mailadres noch over whatsapp te beschikken. “Het is belangrijk dat je telers kent die de



In de Lecrín vallei is de sinaasappelteelt kleinschalig

Liever sinaasappelen dan avocado's

Een andere reden voor Maarten om de sinaasappelafzet een zetje in de rug te geven is om de trend te keren om de sinaasappelen, waarmee in de regio dus weinig verdiend kan worden, te vervangen door avocado's, waar meer omzet mee gemaakt kan worden. “We hebben hier voldoende, maar niet heel veel water en avocadobomen hebben heel veel water nodig. Als we daar een goede prijs voor de sinaasappelen, een teelt die veel beter gedijt in deze omgeving, tegenover kunnen zetten, dan hoeven de telers niet te wisselen.”

sinaasappelen leveren en dat zij ook zien naar wie de vruchten in Nederland gaan. Als je die link kan leggen, ontstaat er vertrouwen.”

PRIMA PRIJS

“Al met al is het dus best een puzzel om te leggen. Voordat alles geregeld is, komt daar heel wat bij kijken,” stelt Maarten vast. Maar voor hem blijft voorop staan dat hij de telers wil helpen om hun sinaasappelen van prima kwaliteit op een betere manier af te zetten. “De basis is dat de telers een prijs krijgen, waar ze blij van worden. Dan blijft er ook voor de Nederlandse consument – na sorteren, transport en distributie – een schappelijke prijs over. Daarbij krijg je hele goede sinaasappelen. De sinaasappelen uit Valencia zijn in heel Europa bekend, maar de sinaasappelen uit de Lecrín vallei verdienen regelmatig prijzen voor de beste sinaasappelen van Spanje.” (MW)

maarten@maartenerasmus.com