



Vraag Maribelle vanaf seizoenstart stijgt Bewaarappel al vroeg uit de cel

‘De lekkerste Maribelle, speciaal voor u!’ een groot bord aan de rand van de boomgaard trekt de aandacht van het passerende verkeer. Het roze/rode appelras bestaat al pakweg tien jaar, maar de rasnaam was onzichtbaar in de markt. Enkele jaren geleden sloeg een groep telers en handelaren de handen ineen om de Maribelle onder de rasnaam te presenteren. René Wellner van Roel Wellner Fruit uit Est is één van hen.

“Met de Maribelle kunnen we ons onderscheiden in de markt,” vertelt René. Het familiebedrijf richt zich van oudsher op de teelt van appels. Elstar en Rode Boskoop Welbo vormen de hoofdmoot, maar sinds enkele jaren heeft de Maribelle ook een vaste plek in de boomgaard. Van de kleine 40 hectare die Roel Wellner Fruit heeft, is 12 hectare beplant met Maribelle. De rest is verdeeld tussen Elstar, Jonagold, Rode Boskoop en Celica Welbo.

SAMENWERKEN MET VRIJ RAS

De wortels van het bedrijf liggen in Geldermalsen, maar voor een uitbreiding verhuisde Roel Wellner naar Est. “Mijn opa heeft het bedrijf opgestart,” vertelt René. “Van

oudsher zijn we gericht op de export naar Duitsland en Oost-Europa.” De vader van René bouwde deze exporttak op. De laatste tien jaar is de markt veranderd en wordt export lastiger. René, die samen met zijn broer Jeroen het bedrijf gaat overnemen, richt zich meer op de binnenlandse markt.

“Samen met diverse handelaren en telers besloten we de Maribelle in de markt te zetten. In de toekomst moeten we als telers meer samenwerken. Dat geeft kansen,” vertelt René. De Maribelle is een vrij appelras, wat het extra bijzonder maakt dat de telers voor de afzet samen optrekken. “De Wellant is ook een vrije appel en die wordt gewaardeerd, zeker door de markthandelaren, en

presteert goed,” geeft René een ander voorbeeld uit de sector.

DUURZAME TEELT

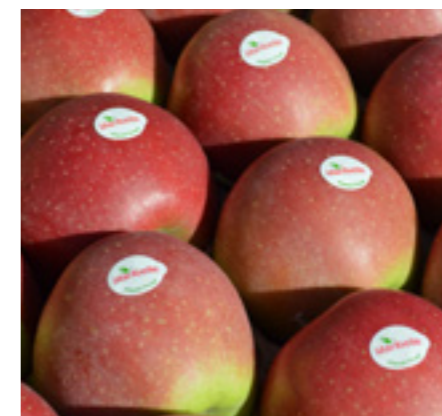
“Maribelle is een harde, friszoete appel met een roze rode kleur met een goed uitstalleven,” omschrijft hij de eigenschappen van het ras. Daarmee heeft het ras potentieel voor de Nederlandse markt. “De zoetere appelrassen krijgen meer voet aan de grond in Nederland,” signaleert de appelteler. “Elstar is natuurlijk de appel van Nederland en dat zal zo blijven. Voor de Jonagoldachtige rassen krijgt de sector steeds meer te maken met Oost-Europese productie. Daarom moeten we een ander ras hebben.”

Een deel van de Maribelle-oogst is Planet Proof gecertificeerd. De teelt van de Maribelle is duurzaam, legt René uit. Het ras heeft weinig gewasbeschermingsmiddelen nodig. Ook in de verpakking is meer aandacht voor duurzaamheid. Zo worden de appels dit seizoen op een papieren pakblad in het fust gelegd. “Daarmee kunnen

we aan de wensen van de retail voldoen en ons onderscheiden.”

MEERPRIJS VAN INDUSTRIE

Maribelle wordt gepositioneerd als een aanvulling op de Elstar. “In de tweede helft van het seizoen is de Maribelle een goede appel om de Elstar op te volgen,” legt René uit. De nadruk ligt dan ook op de tweede helft van het seizoen. Na de oogst wordt het fruit in ULO-cellen bewaard tot pakweg mei als de aanvoer van de Elstar terugloopt. Dat moment begint echter te verschuiven, mede door de tekorten in de markt afgelopen jaar. “Afgelopen seizoen was mooi om de Maribelle te laten zien. Er was een tekort aan veel appels, maar niet aan Maribelle. Daardoor zien we nu al een behoorlijke vraag.” Ook de tegenvallende bewaarbaarheid van sommige partijen Elstar en Jonagold kan dit seizoen de Maribelle in de kaart spelen. “Er zijn veel te rijpe Elstars en



Jonagolds, maar de Maribelle heeft de warme zomer goed doorstaan.”

Een jaarrond aanbod van de appel is het stipje aan de horizon waar naartoe gewerkt wordt. “Je hebt dan wel telers en handel nodig. Als er vraag is, beginnen we met de verkoop, maar we moeten onszelf niet

overbluffen,” aldus de nuchtere teler. René richt zich op afzet aan retailers, detaillisten, groothandels en exporteurs. Daarnaast wordt het ras gewaardeerd door industriële verwerkers. “Het is een goede appel voor de verwerking waarvoor de verwerking bereid is een meerprijs te betalen ten opzichte van andere rassen.”

Om de bekendheid van het ras te vergroten, worden beperkte acties opgezet met retailers. Sinds dit jaar zijn ook bij de boomgaarden in de Betuwe grote borden geplaatst die het ras promoten. “We doen kleinschalige promoties, maar we moeten het vooral van mond tot mond reclame hebben,” sluit René af. (RM)

Info@roelwellnerfruitbv.nl

KORSTANJE TRANSPORT TRANSPORT & OPSLAG

Handelsweg 14 • 4421 SJ Kapelle • t. 0113 655 261 • info@korstanjetransport.nl • www.korstanjetransport.nl