



## Kurkuma en pitahaya: groei dankzij gezondheidsclaims

De gezondheidsclaims die op verschillende exoten gemaakt worden, dragen bij aan de snelle groei van de markt. Kurkuma en pitahaya zijn hier twee voorbeelden van. Arjen de Haan, Nature's Pride, ziet de markt voor deze exoten groeien. Naast de gezondheidsclaims groeit de markt ook door de reislust van de Nederlanders en de supermarkten en groenten en fruit speciaalzaken die zich proberen te onderscheiden. De exotenmarkt heeft de wind in de zeilen.

Het wortelgewas kurkuma komt vooral uit Azië. India is een grote producent, maar het grootste deel van de kurkuma-oogst blijft op de binnenlandse markt. "Wij importeren de kurkuma uit Thailand, maar er is ook product beschikbaar uit Peru en andere landen in Latijns-Amerika," vertelt Arjen. "Verschillende landen zijn in opkomst, maar de Aziatische variant is duidelijk anders qua smaak dan de Latijns-Amerikaanse kurkuma."

**EUROPESE MARKT VRAAGT KURKUMA**  
Thailand is jaarrond aan de markt, al heeft het land wel seizoensinvloeden. Tijdens het regenseizoen is er minder aanvoer. "Vooralsnog is er voldoende aanvoer uit Thailand. Het product wordt ook veel geteeld voor de lokale markt, dus als ze het kunnen exporteren naar Europa dan is het geen probleem om de productie te vergroten." Dat is een verschil met de Peruaanse productie. "Vanuit Peru wordt het vaak met de gemberexport mee-gestuurd, dan combineren ze de partijen. Daardoor heb je delen van het seizoen een lagere aanvoer."

bij gember. Het is nog niet zo'n commodity als gember, maar er zit een aardige groei in de markt." Dat geldt voor de hele Europese markt. Nederlandse klanten ontdekken de exoot, maar ook uit de Duitse, Noorse, Poolse en Tsjechische markt komt er meer vraag naar kurkuma. "In het begin was het vooral de groothandel en horeca die interesse had, maar we zien nu dat de vraag uit de supermarkt ook aantrekt en ze de kurkuma in het programma opnemen."

### KURKUMA KLEURT OMGEVING GEEL

"Het is een smaakmaker, het wordt bijvoorbeeld ook veel gebruikt voor smoothies en thee," legt Arjen uit. Die toepassing door de Europese consument doet in Thailand wel wenkbrauwen fronsen. "Onze Thaise leverancier was erg verbaasd toen ik hem vertelde dat wij de kurkuma ook gebruiken voor thee en smoothies. Daar gebruiken ze het product voor curry's."

In Europa is de kurkuma in gedroogde vorm wel bekend en in menig keukenkastje te vinden. De verse variant is anders. "Vers heeft de kurkuma meer smaak en is die iets bitterder," legt Arjen uit. Daarnaast geeft de verse kurkuma een helder gele kleur af. De eerste keer dat de kurkuma bij Nature's Pride verpakt werd, kleurde de verpakkingslijn geel, wat een extra wasbeurt voor de lijn opleverde. "Nu plannen we de kurkuma aan het einde van de dag," vertelt Arjen lachend. De Kurkuma is verkrijgbaar in dozen met 2 kilo, die door klanten verder verpakt worden. Daarnaast heeft Nature's Pride verpakkingen van 250 gram en 125 gram. De eerste schaaltes vinden hun

bestemming vooral bij de groothandel, de kleinere verpakkingen zijn bestemd voor de retail.

### PITAHAYA ECHT KERSTITEM

De laatste paar jaar is de markt snel gegroeid. "De laatste vier weken doen we drie tot vier keer meer dan vorig jaar in dezelfde periode," schetst Arjen. Die groei is te danken aan de gezondheidsclaims die op de kurkuma gemaakt worden. "Als je op internet kijkt, kom je veel hierover tegen. We vermelden dat niet expliciet op de verpakking omdat er strikte regels voor het gebruik van gezondheidsclaims gelden, maar het geeft wel een idee waarom de vraag ineens zo groot is." Ook de vraag naar andere exoten wordt gestuwd door de gezondheidsclaims die op de producten gemaakt worden. Gember is een voorbeeld, maar de pitahaya lift ook mee op deze trend. "We zien dat er dit jaar meer vraag is naar de pitahaya," vertelt Arjen. "We zien dit jaar meer vraag uit Oost-Europa, maar ook uit de Nederlandse retail zien we de vraag stijgen." Traditioneel is de carambola een kerstitem, maar het lijkt er op dat de pitahaya die rol steeds meer overneemt.

### DRIE KLEUREN, DRIE SMAKEN

Er zijn drie soorten pitahaya die genoemd worden naar de kleur van de schil en het vruchtvlees. "Van oorsprong komt de

vrucht uit Centraal-Amerika, maar de Vietnamezen hebben er vol op ingezet en daar is de pitahaya heel populair," vervolgt Arjen. De rood-witte heeft een rode schil met wit vruchtvlees, de rood-rode heeft een rode schil en rood vruchtvlees, de gele heeft een gele schil. De rood-witte is de grootste van de drie. De aanvoer is er vooral uit Vietnam, maar de laatste tijd wordt ook in Zuid-Afrika en Ecuador geïnvesteerd in de teelt. "Het is de minst zoete van de drie, met de laagste brix," vertelt Arjen.

"De rood-rode is zoeter, heeft een hoger brix en is fruitiger. Dit jaar zijn we meer roodvlezige pitahaya gaan verkopen naar vooral Duitsland en andere exportmarkten, maar het product is nog niet zo bekend." Vietnam is de belangrijkste producent van deze soort, daarnaast exporteren Israël en Indonesië deze exoot. De zoetste van het drietal is de gele pitahaya met een hogere brix. Deze pitahaya komt vooral uit Zuid-Amerika, daarnaast is er aanvoer uit Israël.

"We hebben een aantal goede leveranciers in Vietnam, waardoor we goed door konden groeien met deze pitahaya." Arjen verwacht dat de markt voor de rood-witte pitahaya dit jaar zal groeien. De Vietnamese teelt focust zich vooral op de Chinese markt, maar die markt vraagt vooral de grote kalibers. De

Europese markt heeft juist een voorkeur voor de kleinere kalibers.

### VLAKKE SMAAK?

"De smaak van de rood-witte pitahaya wordt wel omschreven als vlak, maar de exoot is goed te combineren," vervolgt Arjen. "Pitahaya is bijvoorbeeld goed te combineren in bijvoorbeeld een salade of met meloen en ham." Ook voor de rood-rode pitahaya ziet Arjen een goede markt. "Het lastige is dat je dan iets meer met de seizoenen mee moet gaan, wat voor de aanvoer lastiger kan zijn."

De bekendheid van de pitahaya wordt vergroot door de gezondheidsclaims op het product. "Het is een product met veel gezondheidsclaims en heeft een laag brix, dus weinig suikers. Ik verwacht er wel wat van in de toekomst. Klanten in het algemeen zoeken een verbreding van het assortiment." Dat pakt goed uit voor verschillende exoten, zoals de kurkuma en de pitahaya. Ook de verse kokosnoten doen het in aanloop naar de Kerst goed. "Je zou het niet verwachten, maar er gaan goede volumes richting Duitsland, Scandinavië en Oost-Europa." (RM)

[Arjen.deHaan@naturespride.nl](mailto:Arjen.deHaan@naturespride.nl)

## FRANCIS TRADING Fresh Exotics

ABC Westland 242 Unit A8  
2685 DC Poeldijk  
E. [info@francistrading.nl](mailto:info@francistrading.nl) • M. +31622184207



Prettige feestdagen en een voorspoedig nieuwjaar.

