

Karel, Heidi en Roel leveren vers fruit aan bedrijven

“We staan voor grote uitdagingen in de appelteelt”

Na een paar moeilijke coronajaren gaat het Fruitsnacks weer voor de wind. Fruitsnacks is het bedrijf van Karel Paesmans, echtgenote Heidi en ondertussen ook zoon Roel. Om zelf wat meer vat te krijgen op de prijzen van hun appels en peren, zijn ze gestart met het leveren van fruitmanden aan bedrijven. Met hun concept ‘Fruitsnacks’ werden ze dit jaar door Unizo Limburg verkozen tot Limburgse kmo van het jaar. Maar de crisis in de hardfruitsector laat zich ook op dit bedrijf gevoelen. Deze winter rootit Karel 2,5 ha appelboomgaard. Wat er verder met die gronden gaat gebeuren, is momenteel nog een vraagteken.

Liesbet Corthout



© FOTO'S MARCO MERTENS



Karels grootvader was drie generaties geleden een van de eerste telers in de streek die begon met de aanplant van laagstamfruit. Zijn vader Remi zette het bedrijf – dat toen bestond uit varkenshouderij en fruitteelt – verder en toen Karel en zijn broer Piet aan zet kwamen, werd het bedrijf opgesplitst. “Begin jaren 90 kwam ik erbij als helper, in 2002 ook mijn broer, en is het bedrijf opgesplitst. Mijn broer zet de varkenshouderij verder en de helft van het fruit, ik de andere helft, samen met mijn echtgenote Heidi. Ook de loonsortering voor derden, die wij in het verleden ook al deden, zetten wij verder”, vertelt Karel.

Meerwaarde voor eigen fruit

“Ik was al langer aan het zoeken hoe ik meerwaarde kon creëren voor ons eigen fruit. Als je het afzet op de veiling, heb je geen vat op de prijs die je ervoor krijgt. Totdat ik las over een initiatief in noordelijke landen, dat fruit op de werkvloer verdeelde. Ik vond dat interessant en via het toenmalige Innovatiesteunpunt (nu Boerenbond Innoveert) kwam ik in contact met twee bedrijven in Denemarken. Ik bezocht die bedrijven en vond in Aarhus een concept dat opschaalbaar was en gepast voor ons bedrijf. Ik heb dan iemand onder de arm genomen om het concept en de website uit te werken, we kochten een mailinglist en organiseerden een persconferentie en een week later hadden we onze zeven eerste klanten.” Dat was in de zomer van 2005. Anno 2022 heeft Fruitsnacks meer dan 3200 klanten en levert het bedrijf wekelijks 6500 pakketten in België, Luxemburg, Nederland en Duitsland.

Bewust gezond

“Ondertussen blijven we sterk groeien. Je merkt dat door corona de bewustwording rond gezondheid is toegenomen. De coronajaren met het vele thuiswerk waren moeilijk voor ons, maar intussen

zitten we op een hoger niveau dan voor de coronacrisis. Fruit op het werk is ook wel iets dat werknemers echt aanvoelen als een extra beloning.”

Karel en Heidi telen appels en peren op 65 ha. 25% van het eigen fruit belandt in de fruitmanden. Dat vullen ze aan met ander inlands fruit van telers in de buurt en elke woensdag gaat Karel naar de vroegmarkt in Brussel om de buitenlandse fruitsoorten voor de manden persoonlijk uit te kiezen. “We kiezen er met Fruitsnacks zo veel mogelijk voor om lokaal geteeld fruit, rechtstreeks van de teler, in de fruitmanden te verwerken. Maar de meeste klanten willen meer dan enkel appels en peren en dus zorgen wij dat er in onze manden minimaal acht verschillende soorten zitten.”

Goede appels voor weinig geld

“We willen naar 10.000 manden in België gaan. En dan is het afwachten wat Duitsland doet. De regio die wij bespeken is Noordrijn-Westfalen. Daar wonen 17 miljoen mensen en zowat alle industrie zit er geconcentreerd. We krijgen er voet aan grond, maar het gaat voor mij nog net iets te langzaam. En ook in België is er zeker nog ruimte om te groeien, aangezien nog niet elk bedrijf fruit aanbiedt aan zijn medewerkers. De prijs van Unizo kan ons op dat vlak alvast aan nog wat meer naamsbekendheid helpen. Overigens dingen we nu ook nog mee naar de nationale Unizo-prijs. Die wordt uitgereikt op 6 december.”

Een vierde van de eigen appels en peren belandt in de Fruitsnacks-manden. Van de minder mooie exemplaren wordt fruitsap geperst onder de merknaam Fruittap, dat vooral verkocht wordt in de Aveve-winkels. Maar dat wil wel zeggen dat Karel nog altijd bijna 75% van zijn geteeld fruit via de handel afzet. En dat loopt momenteel moeizaam. “De grote uitdaging nu is de appelteelt, hoewel daar weinig over wordt gesproken. Bij de vorige oogst zijn er tegen de zomer vele

kilo's naar de industrie moeten gaan omdat ze niet verkocht raakten. Alles stijgt: loonkost, energiekost ... Als je dan goede appels, waar je een heel jaar voor gewerkt hebt, in juli aan 10 cent moet verkopen, dan is het niet realistisch om op dezelfde weg door te gaan. De afgelopen jaren zijn er in de voormalige Oostbloklanden massaal veel fruitbomen geplant – met Europese subsidies. Dat fruit ging in het verleden naar Rusland. Nu komt dat de andere richting uit. We moeten in België naar een appelteelt die vooral voor binnenlandse consumptie zal zijn, omdat het onmogelijk wordt om nog veel te exporteren.”

Investeren in duurzaamheid

“Hier in de streek worden massaal appelbomen geroid. Ook wij rooien deze winter 2,5 ha. Wat ik met die gronden ga doen, weet ik nog niet. Misschien zet ik er mais of graan op. De peren gaan nu nog redelijk, maar massaal peren planten is ook niet de oplossing.” Toch blijven Karel en Heidi toekomstgericht bezig. Op dit moment wordt de laatste hand gelegd aan een nieuw kantoorgebouw. Duurzaamheid is hier het codewoord. “Sinds 2007 hebben we zonnepanelen en dit jaar kwam er ook een windmolen bij voor onze eigen stroomproductie. De koeling is volledig vernieuwd en werkt nu op ammoniak, met een warmtewisselaar. Die zorgt voor de verwarming van ons nieuwe kantoor en de verblijven van de seizoenarbeiders. Daarnaast hebben we ook opvang van 600.000 liter regenwater, dat we kunnen gebruiken voor het sanitair en voor irrigatie.” ■

“We moeten in België naar een appelteelt voor binnenlandse consumptie.”