

# Op de koffie bij de boer.

**Een miniserie reisverhalen van  
Blend oprichter Jos Schipper  
die je meeneemt naar een van  
onze koffieplantages in India.**



# De concrete effecten van Direct Trade zelf ervaren.

**Jos greep de kans op een plantage te zien wat Direct Trade nou écht betekent voor de boeren die onze koffie verbouwen en leveren.**

**Wat betekent het nou concreet dat Blend Coffee bonen direct van koffieboeren koopt? Voor oprichter Jos Schipper is eerlijk zakendoen een no-brainer. Daarom werkt hij al jaren samen met de Nederlandse koffie-inkoper This Side Up. Hoewel hij persoonlijk 100 procent overtuigd is van de kracht van Direct Trade – koffie tegen eerlijke prijzen direct kopen bij de koffieboeren – wilde hij die impact wel eens zelf zien. Een reis naar India was de ideale kans om een plantage waar onze karakteristieke koffie vandaan komt te bezoeken. En zelf de effecten van deze keuze te proeven.**

Ik heb al heel wat van de wereld gezien en India stond al een tijdje op mijn bucket list. Natuurlijk weet ik dat een deel van onze koffie daar vandaan komt. Maar India is zo'n groot land dat ik niet wist of we wel in de buurt zouden komen. Dan is het natuurlijk super dat This Side Up directe contacten onderhoudt met koffieboeren. Ze kennen de mensen die onze koffie verbouwen persoonlijk en dan is een lijntje zo gelegd.

*Voor Blend oprichter Jos Schipper is eerlijk zakendoen een no-brainer.*



# Het was echt een happening om een van onze eigen koffieplantages te bezoeken.

**Tijdens een bakkie koffie kon ik uit de eerste hand horen wat Direct Trade en samenwerking met This Side Up aan het begin van de koffieketen betekent.**

## Een eerlijke prijs

Een mooi product leveren tegen een reële prijs, dat is steeds het doel. Daar hoort ook bij dat ik zeker wil weten dat koffieboeren een normale vergoeding krijgen voor hun inspanningen. In de reguliere koffiehandel is een eerlijke prijs voor boeren geen prioriteit. En dan druk ik me nog diplomatiek uit. Grote partijen houden de prijs zo laag mogelijk, waardoor de koffieboer zijn oogst tegen bodemprijzen moet verkopen. Zelfs als het lukt de oogst helemaal aan de man te brengen, is het dan maar de vraag of er genoeg geld is om te investeren in een nieuwe seizoen.

## Productie van kwaliteitskoffie

Daar wil ik niet aan meewerken en gelukkig is er met Direct Trade een goed en duurzaam alternatief. Dat kan ik helaas niet alleen organiseren en daarom werk ik sinds de oprichting van Blend Coffee al samen met This Side Up. Deze bevlogen Nederlandse koffie-importeur keert de koffieketen letterlijk om: alles begint bij de boer.

Door koffiebonen rechtstreeks bij de boeren te kopen tegen een goede prijs, weten ze op de plantages zeker dat hun hele oogst verkocht wordt. Dat biedt een stevig fundament om te blijven investeren in de productie van kwaliteitskoffie. Maar ook in een duurzamere bedrijfsvoering en opleiding. En daarvan profiteren we indirect allemaal. En de klanten van Blend Coffee natuurlijk nog het meest.

## Beroemd koffiedistrict

Met de reisplannen naar India in het vooruitzicht, was het ideaal dat This Side Up direct contact heeft met lokale boeren. Toen ik vroeg of ik 'onze' plantage in India kon bezoeken, was dat snel geregeld. Met het mailadres van de eigenaar Pavan was een koffie-afspraken snel gemaakt. Het was wel even slikken toen ik besepte dat Nederland ongeveer 95 keer in India past, maar het is gelukt om het beroemdste koffiedistrict in Zuidwest India in het reisschema op te nemen. En gelukkig maar.

## Uit de eerste hand

Het was echt een happening om een van onze eigen koffieplantages te bezoeken. Ik kon koffieboer Pavan en zijn vrouw Shilpa gewoon de hand schudden. Handen die samen met hun ruim 40 medewerkers de koffieplanten verzorgen en de bonen oogsten, wassen en verpakken. Handen die dus ook zorgen dat een kopje Blend Coffee in Nederland zo lekker is. Tijdens een bakkie koffie kon ik uit de eerste hand horen wat Direct Trade en samenwerking met This Side Up aan het begin van de koffieketen betekent.



blend-coffee.nl

B

*Door koffiebonen rechtstreeks bij de boeren te kopen tegen een goede prijs, weten ze op de plantages zeker dat hun hele oogst verkocht wordt.*



# Perspectief bieden

Ik had een duidelijk idee over de voordelen van Direct Trade en kon dit direct aan de bron toetsen. Pavan gaf aan dat een goede prijs natuurlijk belangrijk is om de continuïteit van de plantage te waarborgen. Toch vond ik het bijzonder te horen dat het voor hem vooral cruciaal is dat hij zeker weet dat de gehele oogst wordt afgenomen. Die zekerheid biedt hem als ondernemer perspectief. Alleen dan kan hij met vertrouwen investeren in zijn plantage en zijn mensen. Door de combinatie van betere installaties en goed opgeleide medewerkers kan hij de premium kwaliteit leveren die wij en onze klanten verwachten.

## Steeds vooruitkijken

Hij liet me vol trots zijn laatste investering zien, een nieuwe wasinstallatie. Hiermee kan hij niet alleen de kwaliteit van de koffie die naar Nederland komt, verbeteren. Pavan vertelde ook dat deze nieuwe installatie veel minder water verbruikt. Dat scheelt kosten en is beter voor de omgeving. Bovendien is schoon water schaars in het gebied. Dit onderstreept dat hij als ondernemer steeds vooruit blijft kijken. Daarvan profiteren de ruim 40 medewerkers die met hun families op de plantage wonen. Door aandacht te besteden aan opleiding en training worden de koffieplanten nog beter verzorgd en verloopt de oogst elk jaar weer professioneler. Zo kunnen wij rekenen op meer koffie van topkwaliteit.

## Heerlijke en eerlijke koffie

De keuze voor Direct Trade heb ik destijds heel bewust, maar toch vooral op gevoel, gemaakt. Het idee is eenvoudig en universeel: een eerlijk product verdient een eerlijke prijs voor iedereen die er een bijdrage aan levert. Nu ik zelf op een van onze plantages heb rondgelopen, ben ik nog meer overtuigd van deze keuze. Ik heb de positieve effecten van Direct Trade in India niet alleen met mijn eigen ogen gezien. Het was fantastisch om van een koffieboer zelf te horen dat deze aanpak niet alleen zijn plantage perspectief geeft, maar ook alle medewerkers die erbij betrokken zijn. Het maakt me eigenlijk best trots dat we hier op onze manier een bescheiden bijdrage aan leveren. En daarvoor hoeven we alleen maar te genieten van een heerlijke en eerlijke kop koffie. Zo is de oogst elk jaar weer professioneler en kunnen wij rekenen op meer koffie van topkwaliteit.

*Een eerlijk product verdient een eerlijke prijs voor iedereen die er een bijdrage aan levert.*

**Meer weten over koffie, of de reisverhalen van Jos?  
Mail [jos@blend-coffee.nl](mailto:jos@blend-coffee.nl) of bel +31 (0)6 - 292 40 590**



# We geven de koffieboeren een gezicht.

Niets is destructiever voor een koffieboer dan met de oogst te blijven zitten. Een goede prijs betalen voor de bonen is één ding, belangrijker is het om continuïteit te bieden. De zekerheid dat ook de volgende oogst wordt afgenomen. Dit is de manier waarop we bij Blend Coffee zakendoen. We komen jaar na jaar terug bij de boeren die de bonen produceren voor de heerlijke koffiemelanges die we maken. Zo verzekeren wij ze van stabiliteit. Van echte economische, sociale en ecologische duurzaamheid. Van een toekomst. Ook als de bonen in Nederland arriveren, staan duurzaamheid en aandacht voor mensen die extra ondersteuning nodig hebben hoog in ons vaandel. Zo zijn onze verpakkingen gemaakt van gerecycled en 100% herbruikbaar plastic. En wij werken graag samen met mensen die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben. Bijvoorbeeld via we het kluspunt, dat een onderdeel is van Leekerweide.

## **Transparantie.**

### **Eerlijk en open.**

Wij werken samen met This Side Up, wat betekent dat we in een hoop zaken verder gaan dan alleen maar 'Fair Trade'. Zo zijn we volledig transparant over de prijsopbouw en onze inkoopcontracten. We kunnen je precies laten zien wat onze marges zijn en hoeveel de koffieboer verdient. **Om je een idee te geven:** een koffieboer die zijn bonen via This Side Up verkoopt, ontvangt er gemiddeld 2,5 keer zoveel voor als via de reguliere markt. Toch aardig om te weten wanneer je geniet van je kopje Blend Coffee...

## **PR bonus.**

### **Een goed verhaal.**

Blend Coffee is koffie met een verhaal. Niet alleen ons verhaal, maar ook jouw verhaal. Als klant van Blend Coffee draag je bij aan een goede toekomst voor koffieboeren. Je ondersteunt projecten als Niños de Guatemala, dat basisonderwijs verzorgt voor kinderen in gebieden waar dit voorheen niet mogelijk was. Hierdoor kunnen meer kinderen naar school in plaats van mee te moeten werken op de koffieplantages. Dat zorgt toch voor een mooi stukje goodwill bij je medewerkers en relaties.



# Het Venkids Valley Estate in de regio district Kodagu van de Indiase staat Karnataka.

## Het gebied

**Inwonersaantal:** 33.381 (2011)

**Hoogte:** 1.170 m

**Oppervlakte:** 17,04 km<sup>2</sup>

## De Koffie

**Procesmethode:**

Handgeplukt, zongedroogd, fully washed

**Groeihoogte:**

950 meter

**Soort boon:**

Robusta

**Smaak kenmerken:**

Gedroogde vijgen, bruine suiker, rauwe cacao Specialty

**Score:**

85,5

# We hebben smaken in allerlei blends.

## June.

June is een blend van Arabica en Robusta uit twee werelddelen. De Arabica bonen van deze melange zijn biologisch geteeld, zongedroogd en fully washed op de Rushashi coöperatie in Rwanda, de eerste partner van This Side Up in 2013. Ze geven June zijn opwekkende smaak, die doet denken aan rode appel, mandarijn en hazelnoot.



Uit India komen de Robusta bonen, handgeplukt, zongedroogd en fully washed op de Venkids Valley Estate. Ze vullen het frisse karakter van de Arabica aan met een vleugje zoet, dat associaties oproept met de smaak van gedroogde vijgen, bruine suiker en rauwe cacao.

## Jane.

Jane is een 100% Arabica blend. De bonen worden handgeplukt, zongedroogd en honey processed op de Capricornio coöperatie in het zuiden van Brazilië. Hier produceren zo'n 20 kleine koffieboeren volgens de hoogste kwaliteitsstandaard op ecologische boerderijen.



Door de lage groeihoogte ontwikkelen de koffieplanten zich minder snel dan elders, wat resulteert in grote, langzaam gerijpte bessen met een complexe smaak. Kenners omschrijven de smaak van Jane als een combinatie van zwarte bessen, chocola en suikerriet.

## Jim.

Jim is een Arabica blend samengesteld uit Brasil Santos Fine Cup en Guatemala Hue Tenango SHB. De bonen uit beide regio's zijn van de Catuia bourbon variëteit, maar het verschil in groeihoogte geeft ze een verschillend karakter. Het predicaat SHB staat voor 'Strictly Hard Bean', de hardere boon die in Guatemala op 1500 meter hoogte groeit. 'Fine cup' slaat op het lichtere karakter van de Braziliaanse bonen, die op 900 meter worden geteeld.



Samen zorgen ze voor een blend met een sterk karakter en een mooie afdrank. De Braziliaanse bijdrage is de smaak van noten, honing en melkchocola, terwijl de bonen uit Guatemala de zwaardere accenten van rode wijn, zwarte bessen en donkere chocola inbrengen.