

Proloog: noodkreet vanuit niemandsland

Dit boek is een noodkreet. Een noodkreet uit een niemandsland dat zomaar het voorland van alle Nederlanders zou kunnen worden. Een land vol mensen die geen idee meer hebben hoe dingen horen te smaken – nee, erger, hoe verrukkelijk dingen zouden kúnnen smaken, hoe verrukkelijk ze waarschijnlijk nog altijd zouden smaken als we niet zo lui en gemakzuchtig waren geweest.

Mijn niemandsland is Almere Buiten. De Stad van de Toekomst, waar ik een aantal jaren geleden heen ben verhuisd. Het is er erg aangenaam wonen: ruim, met veel groen en veel water en in een heel prettige omgeving die schril contrasteert met het populaire beeld van een tokkiedorp. Maar één ding had ik me destijds bij de oriëntatie op mijn nieuwe woonplek niet gerealiseerd.

Er is bijna niets te eten.

Het rare is dat vrijwel geen bewoner dit in de gaten schijnt te hebben. Nou ja, eigenlijk is dat helemaal niet zo raar, want het bedrieglijke van de situatie is dat er calorieën in overvloed zijn. Ze grijnzen je in allerlei kleuren, soorten en maten aan vanaf schappen in supers in kleine en grote winkelcentra – zo talrijk in feite dat je goed moet uitkijken dat je er niet te veel van in je karretje laadt. Dat is overigens iets waar de modale Buitenaar, zoals de inboorlingen zichzelf hier noemen, al evenmin toe in staat lijkt als de gemiddelde Nederlander. Misschien nog wel minder.

Calorieën zijn er dus zat. Maar ik had het over eten. En dat is niet hetzelfde.

Eten onderscheidt zich van calorieën doordat het behalve kleuren, soorten en maten vooral ook een geur en een smaak heeft. En juist dat zijn twee kenmerken die vrijwel geheel afwezig zijn in het aanbod in mijn Stad van de Toekomst. Je kunt ernaar kijken en je kunt het aanraken. Je kunt er ook aan ruiken, maar doorgaans is er van enige geur geen sprake, laat staat van geurigheid. Dat laatste geldt niet alleen voor het deel van het assortiment dat hygiënisch en marketingtechnisch aantrekkelijk is verpakt in allerlei handige zakjes, pakjes en bakjes. Het geldt voor alles, ook voor het versaanbod.

Dan weet je het dus al. Want waar niets te ruiken is, is doorgaans ook niets te proeven.

Ja, we hebben een vrijmarkteconomie dus nee, ik moet niet zeuren. We kunnen kiezen. Ik zou theoretisch naar een winkel kunnen gaan waar ze wél goede spullen hebben.

Maar dat is het drama van mijn Stad van de Toekomst: zulke winkels zijn er niet of nauwelijks. De keus is hoofdzakelijk tussen super A, super B, super C en super D. Er zijn nog een paar voedselverkopende kleine middenstanders, maar als je het aantal kappers optelt bij het aantal opticiens heb je ze in aantal al ruimschoots geklopt. Hun aanbod is ook maar marginaal beter: je merkt aan alles dat ze er vooral op mikken qua prijs een beetje in de buurt van de supers te blijven. En een specialist in verse groente en fruit is er bijvoorbeeld al helemaal niet meer.

Het erge is dat dat laatste niet eens erg is. Want het aanbod van die al jaren geleden gesloten groentewinkel onderscheidde zich in variatie en kwaliteit ook nauwelijks van dat van de super. Je vraagt je meteen af of een winkel die zich op die punten wat meer had onderscheiden het hoofd wél boven water had weten te houden. Het valt te betwijfelen. De Buitenaar heeft weinig met variatie en kwaliteit. Hij houdt van gemak en lage prijzen. Hij houdt van de super. Hij wil niet beter, weet niet beter en eet niet beter.

Ik heb dat allemaal nu een paar jaar aangekeken. En ik besluit, vermoedelijk al ettelijke jaren te laat, om mezelf een bijna onmogelijk doel te stellen: ik ga zes maanden lang helemaal niet meer naar de super voor mijn eten. Hooguit voor schoonmaakproducten, toiletpapier en gloeilampen.

Kortom, waar de Buitenaar weg is van de supermarkt, gá ik weg van de supermarkt.

Weg van de supermarkt, laat ik dat op deze plek even verduidelijken, betekent voor mij, net als voor een groot deel van de Nederlanders, in de praktijk grotendeels 'weg van Albert Heijn'. Dit is echter niet de voornaamste reden dat AH in dit boek zo dikwijls met name genoemd wordt. Dat is vooral omdat hij, als 's lands grootste kruidenier, als geen ander bepalend is geweest voor het huidige distributielandchap in Nederland. Geen tweede

supermarktconcern heeft vanaf het prilste begin meegedraaid in de afzet van levensmiddelen aan consumenten. AH is, hoe je het ook wendt of keert, toch al decennialang het gezicht van de supermarkt in Nederland.

DAG

3

Weg van de supermarkt

Ik ben begonnen met flink vals te spelen: ik heb mijn zes supermarktloze maanden laten beginnen met een bezoek aan Amsterdam. In die stad woon ik al tientallen jaren niet meer – gelukkig maar, want daar zou ik nooit aan dit boek begonnen zijn. Ik zou er in zalige onwetendheid van alle rampspoed dik tevreden hebben rondgelopen, te midden van een nog behoorlijk fors aanbod van gespecialiseerde winkels met mooie producten. Er zijn tal van groentewinkels met onderscheidend kwaliteitsassortiment, er is een enkele zelfslachtende slager, er zijn échte warme bakkers, dit in tegenstelling tot de warme afbakkers, in feite distributeurs van centraal semi-ambachtelijk halfbakken producten uit meel dat in de praktijk meestal een industriële premix is.

Zo kon ik er wel even tegen, dacht ik.

Maar nu heb ik room nodig. Dat wil zeggen, ik wil iets koken waarvoor ik room nodig heb. En dat heb ik niet in huis.

Toen ik een kleine jongen was, haalden we room bij de melkboer – het woord ‘melkman’ kwam pas enkele jaren later in zwang, als laatste stuiptrekking vóór de gehele beroepsgroep uitstierf. Sterker, bij ons thuis in Amsterdam kwam de melkboer nog aan huis. In een aftands bestelwagentje met open laadbak reed hij de wijken van Oud-West in, om daar met een volle melkbus op de schouder desnoods drie trappen op te klimmen. Bovengekomen schepte hij het gewenste aantal losse liters – desnoods één – in de aangereikte melkkan. Hij kwam vaak, want nog niet iedereen had een koelkast. Hij had verder karnemelk, boter, room en vermoedelijk ook yoghurt.

Tot zover de nostalgie. Dezer dagen kun je als je room nodig hebt en de super niet wenst te betreden terecht bij een enkele kaasspecialist. Tenzij je het geluk hebt een zuivelboerderij met eigen winkeltje in de buurt te hebben.

Maar de kaasspecialist in Almere Buiten heeft geen room

en een zuivelboerderij met winkel is een heel eind rijden. En bovendien is het halfzeven 's avonds.

En zo lijdt al binnen 72 uur mijn voornemen voor het eerst – en helaas bepaald niet voor het laatst – schipbreuk. In plaats van iets anders op het menu te zetten, ga ik woedend om mijn eigen ruggengraatloosheid in de rij voor de kassa staan, met in mijn mandje behalve de room ook nog een doosje thee, want die was ik in Amsterdam vergeten.

Tot zover het roemloze – zij het niet roomloze – begin van mijn halve jaar weg van de supermarkt. Maar, zo neem ik me, gesterkt door mijn woede, krachtdadig voor: ik laat me geen twee keer op deze manier verrassen. Vanaf nu gaat het me lukken.

IK BEN EEN ELITAIRE ZAK

Ja, natuurlijk ben ik een elitaire zak met geld te veel als ik het erg vind dat de super mijn eetlandschap controleert. We moeten de super juist dankbaar zijn. Dankzij zijn prijzenoorlogen is alles betaalbaar gebleven. Moet je eens in het Gooi of in Amsterdam gaan kijken, wat de spullen kosten bij die paar groentejuweliers, vleeschmeesters en échte warme bakkers die er nog over zijn. Dat kan de gewone man niet betalen. Ik zou me uiteraard de ogen uit mijn kop moeten schamen dat ik de hardwerkende Nederlander van tijd tot tijd een betaalbaar bakje bessen, biefstukje of bokkinkje ontzeg. Die mensen hebben daar óók recht op.

Maar dat is het nou juist: ik ontzeg niemand wat dan ook. Iedereen mag wat mij betreft op zoek naar het goedkoopste van het goedkoopste. Iedereen die dat wil, mag van mij smaak op de allerlaatste plaats van het prioriteitenlijstje zetten. Het enige wat ik vraag, is dat er ook voor degenen die dat nu juist niet willen iets te kiezen valt. Maar dat is er niet. Hier niet. Niet in de Stad van de Toekomst, het voorland van heel Nederland.

Behalve elitair ben ik uiteraard ook conservatief. Ik ga niet met mijn tijd

mee. Ga maar na: toen ik geboren werd, hadden de meeste Nederlanders nog nooit een supermarkt gezien. De allereerste was nog geen twee jaar eerder geopend door voormalig melkboer Dirk van den Broek, op de hoek van de Kinkerstraat en de Bilderdijkstraat in Amsterdam, vijf jaar nadat Chris van Woerkom in Nijmegen de allereerste Nederlandse 100% zelfbedieningszaak had geopend.

Maar ook conservatief ben ik niet. Ik heb op zich helemaal niets tegen het concept supermarkt. Het enige probleem is dat die super in Nederland wel érg marktbepalend is. Veel meer dan in andere landen, inclusief de vs, waar het fenomeen supermarkt toch is uitgevonden. In feite is er nergens ter wereld zó weinig keus in supers als in Nederland – de koek wordt vrijwel geheel verdeeld onder slechts zes (6!) inkoopafdelingen – en hebben nergens ter wereld zo weinig supers zo'n groot marktaandeel in de totale levensmiddelenmarkt als bij ons (de twee grootste alleen al zijn samen goed voor zo'n 45% marktaandeel en zelfs van de verse groente en het verse fruit wordt 75% in de super gekocht; voor het overige versaanbod ligt het percentage nog hoger). In feite is Nederland echt extreem 'weg van de supermarkt'. Waarmee het meteen in de rede ligt dat er in Nederland maar heel weinig mogelijkheden zijn om 'weg van de supermarkt' nog aan iets behoorlijks te eten te komen. Dat geldt vooral buiten de hippe enclaves in de Randstad.

Zes machthebbers die voor 16 miljoen mensen de dienst uitmaken: als de politiek of de media zo georganiseerd waren, brak er in Nederland stante pede een revolutie uit. Nu slechts zes machthebbers in de praktijk ons dagelijkse menu bepalen, blijft het angstwekkend stil. Terwijl de ontwikkeling verdergaat en de enkelingen die nog iets anders kunnen en willen laten proeven in snel tempo het loodje leggen. Straks vragen we ons misschien af hoe we het zover hebben kunnen laten komen. Als het te laat is.

Wanneer is het precies te laat? Ik kan het niet met zekerheid zeggen. Wat ik wél weet, is dat er zelfs op dit moment al allerlei kostelijk voedsel aan het uitsterven is, om misschien nooit meer terug te komen. Jan Robben, de teler van bijzondere (en bijzonder smakelijke) aardbeienrassen – hij komt verderop in dit boek nog uitgebreid aan bod – heeft er het bijltje goeddeels bij neergegoid omdat hij zijn model van werken buiten de grote veilingen om financieel niet meer rond kreeg. En behalve die ene groentewinkel in het centrum van Almere Buiten sluiten er ook elders in het land elk jaar

tientallen groentespecialisten hun winkels, zonder dat er nieuwe voor in de plaats komen. In Almere en Zwolle, steden met ruim over de 100.000 inwoners, is niet één poelier meer te vinden. De kaalslag voltrekt zich in angstwekkend snel tempo. Heel veel tijd is er niet meer.



Weg van de supermarkt

Wat me van de week gebeurde, zou me niet nog een keer overkomen. Ik ben afgelopen zaterdag met de auto naar Almere Haven gereden, een van de weinige plekken in Almere waar de Toekomst nog niet alle macht heeft gegrepen: in de daar gelegen Marktstraat vind je nog een behoorlijke concentratie middenstanders die goede spullen in huis hebben. Niet alleen zit er een van de beste kaasspecialisten van het land, er is ook een goede slager, een warme bakker – een échte – en een heel fijne groentewinkel, die naast een uitstekend assortiment groenten en fruit ook nog een aantal heerlijke delicatessen in huis heeft. Zo is het bijvoorbeeld het enige adres dat ik in Almere ken waar ik carnaroli kan krijgen voor mijn – uiteraard überelitaire – risotto. En dan is de zelfstandige slijter er nog, die de concurrentieslag met de schuin tegenover zijn zaak gevestigde Gall & Gall prima lijkt vol te houden.

Dáár heb ik me dus arm gekocht aan eten voor de hele week. Ik maak mezelf wijs dat de afgelegde kilometers – heen en terug ruim 26, want dit oudste gedeelte van de nieuwste stad van Nederland ligt ook het verst van mijn eigen Stad van de Toekomst – kunnen worden omgeslagen naar alle maaltijden die ik uit dit rondje boodschappen haal. Ik weet dat dat rekensommetje niet klopt, maar voor het saldo moet dan maar het doel de middelen heiligen. Ik ben onder de pannen en maak in het voorbijgaan in gedachten een lange neus naar de Albert Heijn die aan het begin van de Marktstraat gevestigd is – hoewel ik daar wel uiterst opportunistisch mijn auto in de parkeergarage heb gezet.

Maar nu is het maandag en wat heb ik niet? Koffiemelk. Maandag is de dag waarop de hulp in de huishouding komt,

en zij drinkt haar koffie, in tegenstelling tot ons, met melk. Gewoonlijk heb ik volle melk in huis, die zij dan ook in haar koffie doet, maar dat globale zuivelprobleem had ik van het weekend nog niet opgelost. (Waar o waar vind ik een bron van zuivel die niet zo belachelijk ver weg is dat de melk per liter een fortuin gaat kosten, om nog maar te zwijgen van alweer die vermaledijde voedselkilometers?)

Even overweeg ik nog de hulp te zeggen dat ik de melk vergeten ben en dat het voor één keer maar zwart moet, maar dan valt mijn oog op de lege fles wc-eend die zij op het aanrecht had laten staan met de vermaning niet te vergeten dat zij dit goedje de volgende keer weer nodig had. Er zit dus niets anders op: ik moet sowieso naar de super, want wc-eend is legaal. Dat is geen eten en dat mág ik daar dus kopen.

Met het reinigingsspul in mijn mandje sta ik toch nog geruime tijd talmend voor het schap waarin de – gelukkig lekker houdbare – koffiemelk staat. Ik loop één keer zonder het spul naar de kassa, keer om, leg het in mijn mandje, ga weer richting kassa, keer weer om, zet de koffiemelk terug en wil weer naar de kassa lopen – twee halfhartige stappen, voor ik me weer omdraai met de neus richting schap. Dan kruist mijn blik die van een van de vakken vullende meisjes. Veel goeds lees ik daar niet in: als ik geluk heb, houdt ze me alleen maar voor een potentiële winkeldief, maar erger lijkt me niet uitgesloten. Ik probeer uit alle macht niet naar haar te knipogen als ik vier pakjes koffiemelk uit het schap gris, ze in mijn mandje leg en naar de kassa been om af te rekenen.

Ik verwens mezelf hartgrondig en is de hulp in de huishouding blij? Welnee. Zij vindt het allemaal doodnormaal. Het komt mijn humeur niet ten goede.

Uitgelicht en vergeleken

AARDBEIEN



VAN ALBERT HEIJN

Verkrijgbaarheid: In alle AH-supermarkten van begin maart tot eind december (vooral rond de feestdagen), ook tussentijds regelmatig; in feite het hele jaar rond.

Ras: Niet vermeld. In de praktijk zijn de Nederlandse aardbeien (uit kas, tunnel of volle grond) vrijwel altijd van het ras Elsanta, een ras dat een grote opbrengst combineert met stevigheid (met het oog op gemakkelijk en schadevrij transport), ruime houdbaarheid en goede resistentie tegen ziekten. Buiten het Nederlandse seizoen komen de aardbeien vaak uit Spanje en zijn dan meestal van het ras Camarossa, sporadisch ook Candonga. Ik kon niet bevestigd krijgen dat AH bovendien in zee is gegaan met Driscoll's, een van oorsprong Amerikaans bedrijf dat naar Europa aan het uitbreiden is. Dit bedrijf maakt afspraken met supers en contracteert telers die dan verplicht zijn hun aardbeien via Driscoll's af te zetten.

Herkomst: Nederlandse kas (maart-mei en oktober-december), Nederlandse kas

en volle grond (juni-september), Spanje (januari-maart). Soms ook uit Israël, Egypte of Marokko, met name rond de kerstdagen.

Let wel: de eerste Nederlandse aardbeien uit de kas zijn er al rond 1 maart. Over het algemeen zijn dit Lambada's, sinds kort incidenteel ook andere rassen. Van deze allervroegste aardbeien zijn de volumes niet groot en ze zijn prijstechnisch niet aantrekkelijk voor de super. De grote hausse in kasaardbeien komt pas vanaf begin april geleidelijk op gang; dat is het moment waarop er voor het eerst grotere aantallen 'Hollandse' aardbeien in de supers liggen.

Prijs: Maximaal € 2,50 per doosje in het hoogseizoen; niet zelden aanzienlijk minder.

De teler krijgt: Variërend van € 0,40 tot € 3,00 per doosje, afhankelijk van de aanvoer. De rest gaat naar veiling, transporteur en super.

Inderdaad, € 3,00 per doosje. Dat lijkt riant en de super maakt daar dus zelfs verlies op. In de praktijk komen zulke hoge telersprijzen echter uitsluitend voor in optimale omstandigheden, die zich maar uiterst sporadisch voordoen. Hetzelfde geldt overigens voor de laagste prijs, die voorkomt in tijden van overvloed of wanneer de weersomstandigheden niet gunstig zijn voor de verkoop.

Over het algemeen proberen telers van tevoren prijsafspraken te maken, waardoor de prijs op een redelijk niveau van doorgaans tussen € 1,50 en € 1,80 uitkomt. Zo elimineert de teler het risico van uitschietters, zowel naar beneden als naar boven. In de praktijk komt het volgens telers die niet bij naam genoemd willen worden helaas niet zelden voor dat de grote partijen nalaten af te nemen wanneer de aardbeien op de reguliere markt veel lager geprijsd zijn dan de volgens bovenstaand systeem vastgelegde prijs. Als reden daarvoor wordt dan opgegeven dat er

niet genoeg aardbeien voor genoemde contractprijzen konden worden geleverd in periodes dat de prijzen op de reguliere markt uitzonderlijk hoog lagen. Door die 'contractbreuk' is de afnemer dan wel 'verplicht' om naar andere aanvoer uit te wijken.

Bijzonderheden: Nederlandse aardbeien groeien niet altijd in de volle grond en ook in het seizoen dikwijls niet in de buitenlucht. Vaak worden kassen met zogenaamde substraatstellingen gebruikt: op hoogte geplaatste plateaus met een voedingsbodem van kokosvezel. Ook veenmengsels worden sporadisch gebruikt en soms zelfs alleen maar stromend water. De substraatbodems worden geplaatst op een hoogte waardoor de aardbeien makkelijk te plukken zijn, steeds op één niveau omdat er anders te weinig licht is om de vruchten te laten groeien. Op substraat is de groei veel gemakkelijker te beïnvloeden dan in de volle grond en meestal wordt de groei zodanig beïnvloed dat er geoogst kan worden met een maximale kilo-opbrengst bij een zo aantrekkelijk mogelijk uiterlijk en een maximale houdbaarheid. De smaak doet er doorgaans minder toe, al kan er op substraat heel goed op smaak worden 'gestuurd' door een aangepaste bemesting en vooral door het telen van rassen met meer smaak. Dat laatste gaat dan echter weer dikwijls ten koste van de opbrengst, reden waarom deze optie doorgaans niet gekozen wordt.

Smaaknotities: Over het algemeen worden de voor de super bestemde Elsanta's geteeld op zo hoog mogelijke productie en op een maximale bewaarbaarheid. Bij de veiling wordt vooral gelet op kleur en op een regelmatige vorm. In de praktijk is het mestschema er meestal op afgestemd zo snel mogelijk een grote vrucht te produceren, die vervolgens met het oog op de verhandelbaarheid aan de vroege kant geplukt wordt. De aardbei

kleurt na het plukken verder, maar de ontwikkeling van de smaak stopt. Aardbeien geïmporteerd uit Spanje, Israël, Marokko en Egypte zijn van rassen die vooral bestand zijn tegen de plaatselijke klimaatomstandigheden en die van nature al weinig smakelijk zijn: smaak is geur, geur is verdamping en verdamping is funest in een warm klimaat. Ze worden met het oog op de lange afstanden die ze moeten afleggen geplukt ruim voor ze tot rijping komen en zijn dan ook behalve zuur en weinig smakelijk ook dikwijls onaangenaam hard. Voor alle aardbeien uit de super, ongeacht het seizoen, geldt dat ze gewoonlijk ter compensatie van het gebrek aan eigen zoetheid met een schepje suiker worden gegeten.

VAN TELER JAN ROBBEN IN OIRSCHOT

Verkrijgbaarheid: Nu nog uitsluitend in de boerderijwinkel aan de Boterwijksestraat in Oirschot en bij een aantal kleine specialisten, voorheen kortstondig bij supermarkt PLUS onder het merk 'Gijs', bij supermarkt Deen en bij Marqt in Amsterdam, en in de horeca (hoewel soms de naam 'Jan Robben' vermeld wordt zonder dat de aardbeien daadwerkelijk bij hem vandaan komen). Van eind mei tot tweede helft september. Daarnaast levert Jan Robben complete doe-het-zelf-pakketten inclusief plantjes in het kader van zijn project De Aardbeienacademie, compleet met instructies over hoe je daar lekkere aardbeien van kunt oogsten.

Ras: De eerste aardbeien zijn van het bijzonder smakelijke vroege ras Lambada. Vanaf medio juni Darselect, kort daarna gevolgd door Korona, Polka en Honeoye, later Eve's Delight, Elianny en Florin en vanaf de tweede helft van augustus Mara des Bois. Dat was tenminste de situatie

in 2010, het jaar vóór Robben zijn productie met ruim 80% terugschroefde. Opvallend is de totale afwezigheid van het 'supermarktras' Elsanta, dat Robben een paar jaar geleden uit zijn aanbod heeft afgevoerd. 'Een goed geteelde en niet opgejaagde Elsanta is best lekker, maar de naam wordt verpest doordat er te veel Elsanta van slechte kwaliteit bij de veiling wordt aangeboden,' zegt hij daarover.

Herkomst: De zandgronden in Oirschot en uitsluitend van de volle grond, dus zonder kassen, tunnels of substraatteelt.

Prijs: Ca. € 3,00 per doosje.

De teler krijgt: Variërend van € 1,65 tot € 3,00 per doosje, dat laatste bij verkoop in eigen boerderijwinkel. De aardbeien van Jan Robben worden niet via de veiling verkocht: ze voldoen niet aan de daar gehanteerde, louter op uiterlijk gebaseerde 'kwaliteitsnormen'. Bovendien zijn de prijzen dermate laag (voor de 'afwijkende' rassen uit Oirschot wordt nog een aanzienlijk lagere prijs betaald dan voor de Elsanta) dat de aan de teler betaalde prijs het grootste deel van het seizoen fors lager zou uitvallen dan de plukkosten.

Bijzonderheden: Jan Robben experimenteert niet alleen met verschillende rassen, maar ook met verschillende bemestingschema's, waarbij hij mikt op een optimale smaakontwikkeling. In de praktijk betekent dit dat de aardbeien aanzienlijk langer de tijd krijgen om te groeien en dat te snel groeiende vruchten worden verwijderd en weggegooid. Robben plukt de aardbeien uitsluitend als ze geheel rijp zijn. De door hem geteelde rassen zijn over het algemeen kwetsbaarder, vatbaarder voor ziekten en bederfelijker dan de door de super gewenste Elsanta's. Ze moeten dus met meer omzichtigheid behandeld worden en sneller bij de consument gebracht zijn, waar ze ook sneller moeten worden gegeten. Dat

maakt de logistiek van het transport extra prijzig.

Smaaknotities: De aardbeien van Robben zijn altijd vol en zoet van smaak, maar interessant zijn de verschillen tussen de rassen (of 'smaken', zoals Robben ze liever noemt). Sommige zijn steviger dan andere, en bij een aantal wordt het zoet ondersteund door een aangenaam fris zuurtje. Met name de Lambada heeft een cultstatus gekregen als dé smaakaardbei van Nederland (hij wordt vroeg in het seizoen, vóór de eerste Elsanta's rijpen, ook door andere Nederlandse telers geproduceerd en is dan vooral bij groente- en fruitspecialisten redelijk breed verkrijgbaar), maar Robben zelf vindt de Korona de lekkerste aardbei. De aardbeien moeten na aankoop betrekkelijk snel gegeten worden, maar menigeeen meldt dat een doosje aardbeien de autorit naar huis niet eens overleeft – niet door bederf, maar doordat ze onderweg al allemaal worden opgegeten. Zoeten met suiker is bij alle aardbeienrassen van Robben volstrekt overbodig, behalve misschien voor consumenten die nooit minder dan vier klontjes suiker in hun thee of koffie doen.
