



© JAN VAN BAVEL

VELDSLAA VOOR VIERDE GAMMA TELEN BLEEK JUISTE KEUZE

FAMILIE VANACKERE-DEGRYSE

Leeftijd: Johan (47) en Heidi (44)
 Gemeente: Westrozebeke
 Specialisatie: veldsla voor het vierde gamma (zakjes)

Johan en Heidi leveren al 9 maanden een wekelijks volume veldsla aan de REO Veiling.

Onlangs organiseerden Boerenbond en LAVA een slasymposium in Gent en bezoeken aan slabedrijven met diverse teeltmethoden in de regio's Roeselare en Sint-Katelijne-Waver. Een van die bedrijven is dat van Johan Vanackere in Westrozebeke. Hij schakelde met succes om van kropsla naar veldslateelt.

– Jan Van Bavel

In 1991 startten Johan en zijn echtgenote Heidi Degryse met hun bedrijf. Het koppel heeft 2 kinderen, Charlien (18) en Thibo (15).

Johan en Heidi bouwden een serre van 6000 m² met de traditionele teelten serresla en zomertomaat. "Na een eerste uitbreiding in 1993 beslisten we in 2000 om te stoppen met tomaten", vertelt Johan. "We breidden onze serre uit tot 12.000 m² en kozen ervoor om het jaar rond serresla te telen en de bijbehorende investeringen in een slaogstband van Alubo en plantmachine te rentabiliseren. De zelfrijdende plantmachine ontwikkelde ik samen met constructeur Eddy D'Hooghe van Dhomac uit Moorslede. In 2008 startte Johan als eerste teler voor de REO Veiling met multicolorsla op kluit in de serre, onder het kwaliteitslabel Tomabel. "We hadden via de veiling toen een afspraak met Delhaize. We leverden 3 keer per week een vastgesteld volume tegen een vaste prijs. Dat ging een tijdje goed, maar in de loop der jaren groeide de concurrentie van hydrocultuurbedrijven. Daardoor werd de teelt tijdens diverse periodes van het jaar verlieslatend en bouwde ik ze stilaan af. Kiezen voor het mobiele gotensysteem vond ik een te grote investering. Zo teelden we 13 jaar serresla. We deden dat graag, maar verschillende factoren – zoals de tegenvallende stijgende stookoliekosten – deden ons toch in een andere richting kijken. Toen we bespaarden op de serre-temperatuur in de winter, daalde het gewicht van de kropsla. De meerwaarde voor ons was eruit."

.....
Omschakelen vraagt investeringen in een zaai- en oogstmachine en een waslijn.

Overstap naar veldsla

Eind 2013 stapten Johan en Heidi dan in het project 'Veldsla vierde gamma' (gewassen, gesneden en verpakte verse groenten) van de REO Veiling, dat in 2008 werd gelanceerd. "Slatelers moeten keuzes maken: schaalvergroting, hun glasopstanden vernieuwen, investeren in wkk's of andere goedkope energiebronnen, of omschakelen naar andere teelten. Alternatieve teelten kunnen voor sommige tuinders een oplossing bieden voor hun vaak wat verouderde serres", verklaart Rik Decadt, directeur Productie bij de REO Veiling, het doel van het project. "We wilden zo veel mogelijk innovatieve alternatieven voor de glastuinder ontwikkelen, zodat hij via een

reconversie van zijn bedrijf opnieuw een toekomst heeft."

Voor- en nadelen

Telen voor het vierde gamma heeft voor- en nadelen. "Voordelen zijn lage energiekosten, geen extern personeel, ergonomisch werk en een min of meer gegarandeerde prijs", aldus Decadt. "Nadelen zijn de investeringen (met een terugverdientijd van 7 tot 10 jaar) in een precisiezaaimachine, oogstmachine en waslijn, de nodige flexibiliteit en stielkenis hebben en ook wel de vaste prijs. Bovendien moet er voldoende gegarandeerde afzet zijn van het product van de volledige groep telers." Op hun intussen 16.000 m² leveren Johan en Heidi volgens afspraak nu al 9 maanden een wekelijks volume veldsla aan de REO Veiling. "De

ment vind ik een grote troef: in de koelkast blijft die makkelijk een week vers. Het aantal leveringen aan de REO Veiling hangt af van hoeveel veldsla de koper wil hebben; maar meestal leveren we 2 keer per week."

Ondersteuning

"We steunen startende telers zo veel mogelijk via teeltbegeleiding door TACO (Telersadviescoöperatie) en productieplanning via Wendy Lefevere, onze productmanager van het vierde gamma", aldus Rik Decadt. "Daarnaast wisselen telers zo veel mogelijk informatie uit om het in het belang van elkaar zo goed mogelijk te doen. Het is mooi om te zien hoe via samenwerking tussen de telers iedereen een stap vooruitgaat. Intussen zijn er al 11 telers in het project gestapt."



Na de oogst wordt de veldsla gewassen in deze automatische peddelwasser.

veldslateelt verloopt bijna volledig mechanisch en je kan dus zonder extern personeel werken", zegt Johan. "Daarnaast is het startmateriaal een pak goedkoper dan in de kropslateelt. Zo kost het plantgoed om zo'n 1500 m² kropsla te telen ongeveer 750 euro, terwijl dat bij dezelfde oppervlakte veldsla maar 240 euro bedraagt. Dat geldt ook voor meststoffen: bij kropsla gebruik je zo'n 9 kg/are, bij veldsla slechts 3 kg/are. Nog een voordeel zijn de lagere energiekosten. Bij kropsla bedroeg de temperatuur in de serre 8 °C overdag en 5 °C 's nachts, bij veldsla is een constante temperatuur van 2 °C voldoende, zolang je de serre maar vorstvrij kan houden. De goede bewaarbaarheid van veldsla bij de consu-

Johan kreeg bij zijn omschakeling veel hulp en advies rond teelttechniek en machines van collega's-telers.

Van zaaien tot wassen

Johan beschrijft het teeltverloop van 5 à 6 rondes per jaar. "Tien dagen voor het zaaien maak ik de serregrond met zo'n 50 à 80 l water per m² goed nat. Nadat de grond goed is opgedroogd, start ik met het machinaal klaarleggen ervan, want hij moet zo vlak liggen als een biljartlaken. Ik investeerde 38.000 euro in een zelfrijdende pneumatische zaaimachine van Koppert. Op 1 uur kan ik een oppervlakte van circa 1500 m² zaaien. Na het zaaien hou ik de grond zo'n 10 dagen goed vochtig, zodat de zaden goed kun-

nen kiemen. Vervolgens bouw ik de toediening van water stelselmatig af, zodat ik er halverwege de teelt mee kan stoppen. Zo'n 10 dagen na het zaaien voer ik een gemengde toepassing van het fungicide Amistar en het insecticide Tracer uit. Daarna worden de bedden meteen afgeregend. Om de 2 jaar ont-smet ik de grond. Zowel het zaaien als het oogsten gebeurt 2 à 3 keer per week; hiervoor worden de diverse bedden in de serre gebruikt. Als de veldsla 6,5 à 7 cm groot is, moet hij worden geoogst. Het oogsten gebeurt met een zelfrijdende oogstmachine van Ortomec. Het mes snijdt de worteltjes van de veldsla zo'n 2 mm in de grond af, waarna een band de sla omhoogbrengt en ze opvangt in

4 Europoorkisten. Die plaats ik vervolgens op paletten in de frigo. Om een hoek van een strook veldsla waar ik niet bij kan met de machine te oogsten, gebruik ik af en toe een oogstschop (zie foto p. 14). Na de oogst pas ik geen grondbewerking meer toe. Met de rugsproeier sproei ik enkel nog een herbicide. Na het oogsten halen we de veldsla zo snel mogelijk uit de frigo om te wassen in een zelf gecon-strueerde waslijn (zie foto p. 15). Via een aanvoerband wordt de veldsla naar een groot bad gevoerd, waarin de sla telkens wordt ondergedompeld en vooruitge-duwd. Zandeeltjes zakken en worden gepurgeerd. Een ontwaterband voert het product uit de kuip naar omhoog. De sla wordt vervolgens opgevangen in kisten.

Na het uitdruppen plaatsen we die met- een in de frigo, waar de sla (gekoeld op 3 °C) wacht om geleverd te worden aan de veiling."

Volgens afspraak met de koper levert Johan zijn veldsla aan de REO Veiling, waar een transporteur de bakken vervol-gens ophaalt en naar Belgische, Neder-landse en Franse versnijderijen voert. Zo neemt de Franse versnijderij Les Crudet-tes al lang veldsla af bij REO, om zich op die manier in te dekken tegen eventuele slechte weersomstandigheden in Frank-rijk, waar veldsla in de streek van Nantes in de openlucht en onder plastic tunnels wordt geteeld.

Tevreden met de keuze

Johan en Heidi zijn tevreden met hun keuze. "Veldsla telen voor de vrije markt was ook een optie, maar voor ons was de keuze voor het vierde gamma, met de mogelijkheid tot uitbreiding, de juiste beslissing", zegt Johan. Slatelers halen hun topproductie in de zomer met een minimum aan energie. In de winter kunnen we veel minder produceren en krijgen we af te rekenen met de concu- rentie uit het zuiden, waar sla veel sneller groeit. Dat vormt een bedreiging voor onze slamarkt. Omschakelen kan slechts in afspraak met de veiling en veronder- stelt een investering; bij mij zo'n 100.000 euro. In de toekomst wil ik de machines verfijnen, iets meer mechani- sieren en de veldsla misschien afrijden in grotere kisten met een afrijdsysteem waarvoor minder manuele arbeid nodig is." ■



"Veldsla telen voor de vrije markt was ook een optie, maar voor ons was de keuze voor het vierde gamma, met de mogelijkheid tot uitbreiding, de juiste beslissing", zegt Johan.

Beleef de magie van het nieuwe!

DATA & LOCATIES

26 november 2014

Den Eyck
Houtem 39
2460 Kasterlee

1 december 2014

VVZRL 't Klooster
Kerkstraat 64A
9060 Zelzate

3 december 2014

De Oude Melkerij
Stationsstraat 143b
8830 Gits-Hooglede

Op alle locaties: aanvang 19.30 uur.

Inschrijven kan via www.topigsevents.com/magie

