



© JAN VAN BAVEL

VLAAMSE TOMATENTEELT, DE GERUISLOZE TRANSFORMATIE

In de land- en tuinbouw maakt verandering onlosmakelijk deel uit van de evolutie. Enkel diegenen die zich aanpassen aan de economische realiteit overleven. De tomatenteelt vormt een mooi voorbeeld van de versnelde transformatie. Deze sector kwam de laatste 10 jaar door de energieproblematiek in een ware stroomversnelling terecht. – *Luc Vanoirbeek, adviseur Tuinbouw Boerenbond*

In Vlaanderen schommelt het totale tomatenareaal rond 500 ha. In 2005 bedroeg de teeltoppervlakte voor tomaten 493 ha, in 2014 was dat nog 464 ha. Deze lichte daling verklaart de metamorfose die de sector onderging. Zo was er in 2005 nog sprake van 63 ha tomatenteelt in de vollegrond, terwijl die vorig jaar quasi verdwenen is (nog 16,5 ha).

Vlaamse tomaten en hun concurrenten

Het tomatenareaal in Vlaanderen is, in verhouding tot onze Europese buren, eerder klein. Dit blijkt uit de meest recente

.....
**Modernisering en
schaalvergroting van bedrijven
zorgen voor een stijgende
tomatenproductie.**
.....

te studie over de jaren 2015-2016 van de 'EU expert forecast Tomato Production' van de Europese Unie. Met 510 ha dit jaar behoren we tot de kleinere spelers in Europa, maar in vergelijking met onze buitenlandse collega's telen we wel

bijzonder intensief. Italië telt het grootste tomatenareaal: 18.088 ha zomerteelt en 6806 ha winterteelt. Spanje kan je wat oppervlakte betreft vergelijken met Italië, met 8000 ha zomerteelt en 15.000 ha winterteelt. Toch staat de tomatenteelt in Spanje onder druk door de moeilijke toegang tot financiële middelen en de waterschaarste. Turkije ontwikkelde zich de laatste jaren sterk op het vlak van tomatenproductie en zit nu ongeveer aan 600 ha. Deze productie dient voornamelijk voor de lokale consumptie. De sterke groei is te danken aan de ondersteuning door de Turkse overheid. We zien hier ook nieuwe projecten op het vlak van directe

afzet en productie, met de focus op de Europese supermarktketens. De toma-
tenteelt in Marokko, die traditioneel
geconcentreerd is in grote bedrijven,
groeit niet meer verder door en blijft
schommelen rond 5300 ha, wat van hen
toch nog een belangrijke speler maakt.
De productieoppervlakte in Nederland
stagneert op 1780 ha, maar ook onze
noorderburen halen een zeer hoog
rendement per hectare.

Aanvoer stijgt

De aanvoer van tomaten op de Vlaamse
veilingen steeg de afgelopen 10 jaar van
om en bij de 200 miljoen kg in 2005 en
2006 tot rond 250 miljoen kg in 2013 en
2014 (zie tabel 1). De voorlopige cijfers
voor 2015 lijken deze tendens te bevesti-
gen. We verwachten immers dit jaar – op
basis van de gegevens tot en met sep-
tember – een totale productie van
260 miljoen kg in de diverse tomaten-
soorten. Rekening houdend met het

evolutie was de laatste jaren in Neder-
land nog sterker. Liefst 56% van de
oppervlakte van de Nederlandse toma-
tenteelt vindt plaats op bedrijven groter
dan 10 ha. De gemiddelde oppervlakte
van een Nederlands tomatenbedrijf
bedraagt 12 ha voor de belichte bedrijven
en 6,6 ha voor de onbelichte. In België is
deze evolutie iets trager, maar ook bij ons
zien we een spectaculaire switch in de
structuur van de bedrijven. In 2007 waren
de bedrijven van meer dan 4 ha goed voor
9% van het areaal, in 2013 was dit al bijna
de helft (46%). De bedrijven met minder
dan 1 ha zijn goed voor 3%, terwijl dit in
2007 nog 22% bedroeg.

Het is evident dat deze evolutie in de
toekomst ook een invloed zal hebben op
de relatie van telers met hun afzetcoöpe-
raties. In Nederland zien we dat 7 telers
62% van de totale oppervlakte aan be-
lichte teelt vertegenwoordigen. Het hoeft
geen betoog dat een dergelijke kleine
groep van cruciaal belang zal zijn voor

bedrijven zo goed mogelijk te vermark-
ten.

Stagnerende prijs, stijgende kosten

Als we naar de laatste 10 jaar kijken, is
de middenprijs voor tomaten blijven
schommelen rond 80 eurocent (zie ta-
bel 1). De tendens van de prijzen voor de
laatste 10 jaar is zeer licht stijgend, maar
we zien dat er toch wel sterke schomme-
lingen zijn in deze evolutie. Iedereen
herinnert zich het dramatische jaar 2011
met de EHEC-crisis, maar ook 2009 was
zeer slecht op het vlak van prijsvorming.
Enkel in 2007, 2010 en 2012 werd de
magische grens van 1 euro middenprijs
behaald. Dit staat in schril contrast met
de evolutie van de kosten op onze bedrij-
ven. Deze middenprijzen verbergen
vanzelfsprekend seizoensverschillen en
de verschillen tussen losse tomaten,
trostomaten en het groeiende segment
van de *specialties*. Dit laatste segment
verdubbelde tussen 2012 en 2014 en blijft

Tabel 1 Evolutie aanvoer tomaten, omzet en middenprijs op de Vlaamse veilingen tussen 2005 en 2014 - Bron: VBT

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Aanvoer (kg)	206.012.261	206.704.244	247.534.554	209.402.675	222.910.878	204.698.346	228.510.057	236.997.245	249.325.966	241.296.091
Omzet (euro)	163.442.080	167.261.480	162.076.299	161.141.960	132.447.487	182.642.878	119.221.374	180.967.817	149.054.189	170.355.040
Middenprijs (euro/kg)	0,589	0,810	0,990	0,797	0,594	1,084	0,522	1,021	0,795	0,828

gekrompen areaal, betekent dit dat het
rendement per m² sterk is toegenomen.
Deze toename is volledig te danken aan
de modernisering en schaalvergroting
van de bedrijven, waardoor steeds betere
productietechnieken worden toegepast.
Een van de opvallende verschuivingen op
dit vlak is de overstap naar de belichte
teelt. Deze evolutie is in Nederland al een
tijd aan de gang. Mede onder invloed van
de steun voor ledverlichting in de nieuwe
VLIF-subsidieregeling maken ook steeds
meer Vlaamse bedrijven de overstap naar
de belichte teelt. In België groeit de
oppervlakte belichte teelt naar 85 ha,
terwijl die in 2013 slechts 14 ha bedroeg.
Dit is nog steeds zeer beperkt wanneer
we het vergelijken met Nederland, waar
men een derde van alle tomaten 'belicht'
teelt.

Minder, maar grotere bedrijven

Het aantal bedrijven dat tomaten teelt,
daalt spectaculair. Terwijl we in 2008 nog
274 bedrijven hadden die tomaten teel-
den, zijn dat er in 2014 nog 123. Deze



*Modernisering en schaalvergroting van de
bedrijven maken dat er steeds betere productie-
technieken worden toegepast.*

het aanbod dat producentenorganisaties
kunnen doen. Zoeken naar een evenwicht
in deze relaties tussen concentratie van
het aanbod en ontwikkelingsmogelijk-
heden voor grote bedrijven zal zeker een
uitdaging zijn voor de toekomst. Net zoals
het een uitdaging zal zijn én blijven om
ook het aanbod van de gemiddelde

groeien. Het areaal vleestomaten in ons
land neemt ook dit jaar verder af met
20%.

Gelijk blijvende prijzen voor het aanbod
en stijgende kosten voor arbeid, verpak-
king, milieueisen en investeringen leggen
een sterke druk op het rendement.
Globaal zien we (tabel 1) dat de omzet van
de Vlaamse tomatenteelt de laatste
10 jaar schommelt rond 150 miljoen euro,
maar de tendens is door de crisisjaren
2009, 2011 en 2013 negatief.
Lichtpunten zijn op dit ogenblik de rela-
tief lage energiekosten en de lage rente
op leningen, waardoor investeren aan-
trekkelijker wordt. Maar de afgelopen
jaren werd ook in de tomatenteelt – net
zoals in zeer veel andere land- en tuin-
bouwsectoren – de stelling bevestigd dat
enkel door een stijgende productie en een
verbeterde procesefficiëntie gekoppeld
aan productinnovatie kan worden gezorgd
voor een rendabel inkomen. Sneller,
meer en vooral duurder betaald product
in de markt zetten zijn de olympische
waarden van een goed tomatenbedrijf. ■



UITKIJKEN NAAR GLASTUIN-BOUWZONE MELSELE

In Melsele telen Eric en Els De Ryck tros- en kerstomaten op hun bedrijf Tomerel. Ze hopen dat de Vlaamse regering volgend jaar de glastuinbouwzone in hun gemeente goedkeurt. Het zou een mooie start betekenen voor hun zoon Jelle, die mee in het bedrijf wil stappen. — *Jan Van Bavel*

In een dichtbebouwde wijk van Melsele, een deelgemeente van Beveren, ligt het tomatenbedrijf van Eric en Els. Het koppel heeft 2 zonen: Jelle (21) en Ruben (19). Terwijl Jelle een master in de industriële wetenschappen energie volgt, studeert Ruben elektriciteit. Jelle is erg begaan met het wkk-verhaal op Tomerel. Op termijn wil hij mee in het bedrijf stappen. “Uiteraard zullen we hem daarin steunen”, vertelt Eric. “Een van de knelpunten van de glastuinbouw is dat die zo kapitaalintensief is geworden, dat het je als jonge starter niet meer lukt zonder steun van je (schoon)ouders en/of je partner.” Els werkt voltijds mee op het bedrijf. Ze volgt het personeelsbeleid op, verpakt de tomaten en springt bij in het gewone werk. Eric houdt zich bezig met

.....
De teeltkosten van kerstomaten zijn veel hoger dan die voor gewone trostomaten.
.....

het management en werkt graag mee in de serre. Zijn vader Albert voert de tomaten met de vrachtwagen naar veiling BelOrta. Vaste medewerkster Annelies Moestermans volgt de biologische gewasbescherming en de arbeidsregistratie in de serre op. Verder vullen seizoenarbeiders de ploeg van 9 vaste werknemers in piekperiodes aan. “We hebben

6 ha grond, waarvan 3 ha serres, maar kunnen hier helaas niet meer uitbreiden”, aldus Eric.

Van aardbeien naar tomaten

“Tomaten hebben me altijd geboid. Mijn ouders hadden hier vroeger een aardbeienbedrijf. In 1989 stapte ik er mee in en vormden we het om naar een tomatenbedrijf. Aardbeien was toen nog een echte buitenteelt en de tomatenteelt op straat kende een dynamische evolutie, vandaar de keuze. In dat jaar breidden we ons serrebestand uit van 2500 naar 13.000 m². We richtten ook een feitelijke vereniging op, zodat mijn ouders aardbeien bleven telen en ik mij toegedee op tomaten. Die intensieve combinatie hielden we 10 jaar vol. In 1999 bouwden

we 3000 m² serre en waterbassins bij. In 2007 ging mijn vader met pensioen en vormden we de feitelijke vereniging om tot de bvba Tomerel. We breidden ons serrebestand toen nog eens uit met 15.000 m² tot de huidige 3 ha. Een jaar later deed de wkk zijn intrede op ons bedrijf en in 2012 bouwden we een nieuwe verpakkingsloods.”

Naar een belichte teelt

Drie jaar geleden startten Eric en Els ook met de kerstomatenenteelt. Het bedrijf is nu opgesplitst in 2 afdelingen van elk 1,5 ha. In de ‘oude kas’ telen Eric en Els traditionele grove Princess-trostomaten; de ‘nieuwe kas’ is gevuld door een belichte teelt van cocktail- en cherrytomaten. Die keuze voor belichte teelt was een bijna logisch gevolg na de hagelstorm die het bedrijf in juni 2014 trof. “We opteerden voor SON-T-lampen van 1000 W boven het gewas, die zorgen voor een lichtsterkte van 13.000 lux. Met een belichte teelt heb je als glastuinder alle ingrediënten in de hand, met naast temperatuur, CO₂ en water ook licht. Via een theoretisch plantmodel dat Jelle opstelde, kunnen we de teelt nog beter sturen. Je krijgt ook een stabiel verhaal qua arbeid, omdat je daarin minder

pieken en bijna geen dalen meer hebt, wat uiteraard beter is voor je personeel. Daarnaast heb je het hele jaar door een inkomen en ligt het prijsrisico lager. Een tomatenteelt tot een goed einde brengen is niet makkelijk. Vooral de leeftijd van een plant vormt een grote uitdaging. De planten in de huidige teelt staan er al één jaar in. De cherrytomaten hebben we op 7 oktober geplant aan 3,1 planten/m². Die bloeien de volgende dag al. Na 2 à 3 weken wordt het te donker om de plant nog te laten groeien, dus moet er belicht worden. De belichting wordt tussen eind oktober en begin december opgevoerd tot een maximale belichting van 18 uur/dag. De lampen gaan aan om 23 uur en worden pas de volgende dag om 17 uur gedoofd. De plant heeft dus maar 6 uur ‘nacht’. Dit principe houden we aan tot eind februari, als de dagen weer langer worden. We bouwen de belichting dan af en zetten die begin april stop. Zo kunnen we oogsten van december tot eind september 2016.”

Telen op vraag van de markt

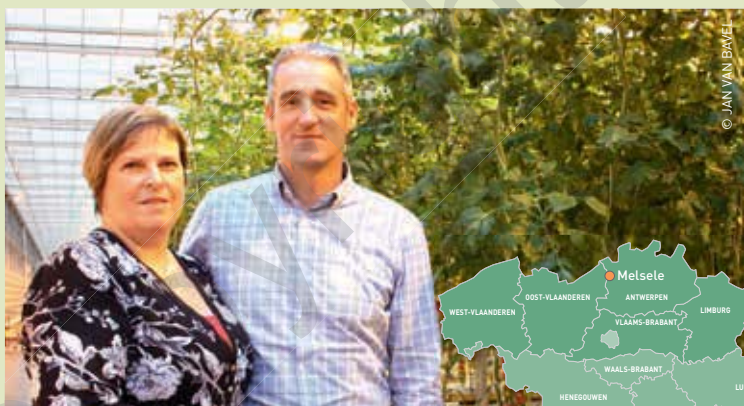
Eric betreft de getopte tomatenplanten al jaren via de Nederlandse plantenkweker Beekenkamp. “In de ‘oude serre’ planten we het ras Merlice als grove trostomaat.

Voor de belichte teelt legden we in overleg met de veiling de soorten en rassen vast. Zekerheid hebben over voldoende afzet is daarbij belangrijk. Zo teelden we vorig jaar de cocktailtomaat Briosio, een echt nicheproduct. Dit jaar kwamen daar rode, oranje en bruine troscherrytomaten bij, die via kleurmixen in het Specialty Street-gamma van Flandria worden vermarkt. Verder telen we ook de gele minipruimtrostomaatjes Lemoncherry, die BelOrta op de markt brengt binnen het smaaktomatenconcept BelOrta’s finest.

De insectendruk in de serre houden we onder controle door horizontale gele vanglinten, die boven het gewas hangen. Verder passen we biologische bestrijding toe via het uitzetten van nuttige insecten zoals de roofwants *Macrolophus pygmaeus* en de sluipwespen *Encarsia formosa* en *Eretmocerus*. Er worden ook feromonen verspreid om tuta absoluta en Turkse mot te detecteren.” Jurgen Bouveroux, area manager Biobest België, volgt de bestrijding op het bedrijf wekelijks op. “Belangrijk is vooral dat de werknemers in de serre de schadelijke en nuttige insecten kennen en Eric of mij inlichten als er iets uit de hand dreigt te lopen”, zegt hij.

Kansen en bedreigingen

“Dankzij ons gematigd klimaat is ons teeltgebied ideaal om het hele jaar door tomaten te telen”, zegt Eric. “Met belichte teelt kunnen we nu ook onze thuismarkt beter voorzien. Kerstomaten telen brengt risico’s met zich mee, omdat je met enorme teeltkosten zit: je hebt een veel duurdere zaadprijsaankoop van planten dan bij gewone tomaten en ook de arbeidskosten liggen vrij hoog. In de toekomst willen we nog verder specialiseren via ledverlichting of door speciale rassen te telen. Groeien in oppervlakte kan op deze locatie niet meer, dus is het een must dat de glastuinbouwzone Melsele (30 ha glasbestand) in 2016 wordt goedgekeurd. Die biedt rechtszekerheid aan jonge tuinders zoals Jelle om een bedrijf te starten. Zo zouden we een familiaal bedrijf kunnen blijven, maar toch aan schaalvergroting kunnen doen. Een goede bedrijfsopvolging en het glasbestand op peil houden blijven de grootste uitdagingen in de sector. Daarbij is het schrikwekkend om zien hoe weinig jonge starters er zijn”, besluit Eric. ■



© JAN VAN BAVEL

FAMILIE DE RYCK-VAN KERCKHOVE

Leeftijd: Eric (47) en Els (46)

Gemeente: Melsele

Specialisatie: tros- en kerstomaten

Sinds eind 2014 telen Eric en Els ook cocktail- en cherrytomaten onder belichting.

TROSTOMATEN TELEN EN VERMARKTEN VIA TOMABEL

Wim en Leen Saelens-Huyghe baten in het West-Vlaamse Langemark een bedrijf uit met voornamelijk trostomaten. Daarnaast proberen ze hun productgamma te diversifiëren door ook troskerstomaten te telen, specifiek voor het keurmerk Tomabel.

— Jan Van Bavel

Wim en Leen hebben sinds 2001 een mooi tomatenbedrijf in Langemark, een landelijke gemeente in de Westhoek. Wim volgde de tuinbouwschool in Roeselare. Leen werkt voor driekwart mee op het bedrijf. Ze volgde indertijd een B-cursus tomatenteelt. Verder is ze thuis nog als schoonheidsspecialiste actief. Het koppel heeft 2 dochters: Ilana (12) en Elisa (10). Op het bedrijf werken 4 vaste werknemers, die de tomaten sorteren en verpakken. In de zomer helpt Leen hen daarbij. In het hoogseizoen vullen 12 Poolse seizoenarbeiders het team aan. “Op hun tuinbouwbedrijf van 7000 m² in Gits teelden mijn ouders tomaten en komkommers op substraat”, vertelt Wim. Leens ouders hadden een vleeskippenbedrijf en schakelden 12 jaar geleden om naar legghennen. Sinds maart zijn ze met pensioen. “In 2001 namen we het bedrijf in Gits over”, zegt Wim. “De kasconstructie van het bedrijf was verouderd, waardoor het moeilijk werd om daar verder tomaten en komkommers te telen, vermits deze teelten allebei veel energie vragen. Daarom beslisten we in 2008 om het bedrijf om te bouwen naar aardbeien. Twee jaar later hebben we het dan verkocht. Intussen waren we in 2003 in Langemark gestart met de teelt van komkommers. Het jaar daarop schakelden we over op trostomaten.”

Trostomaten voor de winter

“We startten met het telen van trostomaten op 1,3 ha. In 2011 breidden we dit areaal uit tot 2,5 ha. Vanuit Tomabel, het keurmerk van kwaliteitsgroenten en -fruit van telers die aan de REO Veiling leveren, kregen we al enkele jaren de vraag om trostomaten voor de winter te telen, zodat die konden concurreren met

Spaanse, Turkse en Marokkaanse tomaten. Sinds 2006 leveren we via Tomabel. Losse tomaten hadden we al een jaar of 2, maar trostomaten zaten nog niet in het

Tomabelgamma. We telen de variëteiten Plaisance (De Ruiter) en Diamantino (Enza), andere rassen dan in het Flandriasegment. Samen zijn die goed



1 Horizontale gele vanglinten en biologische bestrijding houden de insectendruk in de serre onder controle. 2 De tomatenplanten krijgen water en voedingsstoffen via druppelpennen.

voor 85% van de tomaten die we telen. Dit jaar zijn we op 2000 m² gestart met specialties; rode kerstomaatjes van 10 g. Die brengen we in een aparte Tomabel-verpakking op de markt. Voorlopig zijn ze goed voor 10% van de tomaten die we telen. Binnen Tomabel hebben we ook troskerstomaten, maar dat is een ras dat specifiek voor Delhaize geteeld wordt. Wij telen een andere variëteit. Uit een markt-onderzoek in opdracht van Tomabel bleek dat er vraag was naar kleine en bruine tomaten, Coeur de Boeuf, trospruimtomaten, losse pruimtomaten ... Deze vragen proberen we volgend seizoen in te vullen, zodat we ons segment kunnen verbreden. Vroeger dachten we altijd dat we zo veel mogelijk losse tomaten en trostomaten moesten telen, maar we moeten ons meer diversifiëren. De afzet verloopt volledig via de REO Veiling. We brengen onze tomaten dagelijks met eigen transport naar de veiling. We oogsten tweemaal per week, van 20 december tot 20 september. Daarna ruimen, wassen en ontsmetten we de serre voor de volgende teeltronde.”

Hoge energiekost

Eerst verwarmden Wim en Leen met een gewone klassieke gasketel. “Toen het aardgas in 2006 te duur werd, schakelden we over op houtverbranding. Maar die installatie was enorm onderhevig aan slijtage. In 2011 bouwden we een serre van 12.000 m² bij mét een wkk, die een

.....
Diversifiëren in verschillende
soorten tomaten is
de boodschap.
.....

vermogen heeft van 1,6 MW. De serres worden verwarmd met het koelwater van de motor van de wkk. Het water loopt in totaal door 35 km buizen die onder de tomatenplanten liggen. In de winter plaatsen we slechts 20% op het net; in de zomer loopt dat op tot 95%. Met de opgewekte energie wordt de serre ook belicht. Vorig jaar zijn we gestart met belichte teelt. Intussen wordt de helft van het bedrijf, zo’n 12.000 m², belicht met SON-T-lampen, goed voor ongeveer 180 micromol licht/m². Dankzij de belichte teelt kunnen we nu het jaar rond telen. Het zorgt voor een significante meerproductie van 15 à

20%. Maar er was ook een investering van 650.000 euro mee gemoeid. Dankzij een enkel energieschermdoek en een automatisch rolschermdoek in de gevels besparen we extra energie. Ik ben geen pionier of ‘koploper in de koers’, maar ik wil wel goed mee vooraan zijn in het peloton.”

Biologische bestrijding

Wim noemt de tabakswittevlieg een van de belangrijkste bedreigingen in de tomatenteelt. Net als veel andere telers zet hij daar nuttige insecten tegen in. “Dat gebeurt na maximum 14 dagen, als

Nederlandse Houten. Voor de belichte teelt arriveren de planten hier half oktober, als ze zo’n 60 cm groot zijn. Ze zijn getopt, zodat we 2 scheuten hebben op één onderstam. Ze worden geplant op steenwol, zodat we tegen 15 december de eerste keer kunnen oogsten. In de onbelichte serre wordt er half december geplant om vanaf 20 februari te oogsten.”

Toekomstperspectieven

Wim geeft nog mee dat een radiospot in het voorjaar van 2016 de naamsbekendheid van Tomabel moet vergroten. “Onge-



FAMILIE SAELENS-HUYGHE

Leeftijd: Wim (38) en Leen (37)

Gemeente: Langemark

Specialisatie: trostomaten

Wim en leen telen vooral trostomaten, maar sinds dit jaar ook een klein areaal troskerstomaten.

de bladeren van de tomatenplant elkaar raken. Zo kunnen die nuttige insecten van de ene plant naar de andere. We gebruiken zo weinig mogelijk gewasbeschermingsmiddelen, en als we dat doen, is het plaatselijk. Onze medewerkers hebben allemaal een klein toestelletje waarmee ze kunnen aangeven dat ze witte vlieg of andere insecten in de teelt hebben gespot. Het is belangrijk dat we er vlug kunnen tegen optreden. In het voorjaar behandelden we met een biologisch product tegen de witte vlieg. We betrekken onze tomatenplanten al 25 jaar van plantenkweker Jongerius uit het

veer 30% van de totale Tomabelproductie wordt in België afgezet. Dat zou nog beter kunnen. Onze Tomabeltomaten worden vooral geëxporteerd naar Frankrijk en Duitsland. Ik zie vooral nog kansen voor kerstomaten, maar er zal toch ook steeds vraag zijn naar trostomaten. Elk bedrijf zal een bepaalde schaalgrootte moeten hebben om zijn rentabiliteit op een correct niveau te houden. Wij beschikken hier nog over 2 ha braakliggende grond, maar die ligt niet ideaal om onze serre uit te breiden”, rondt Wim ons gesprek af. ■