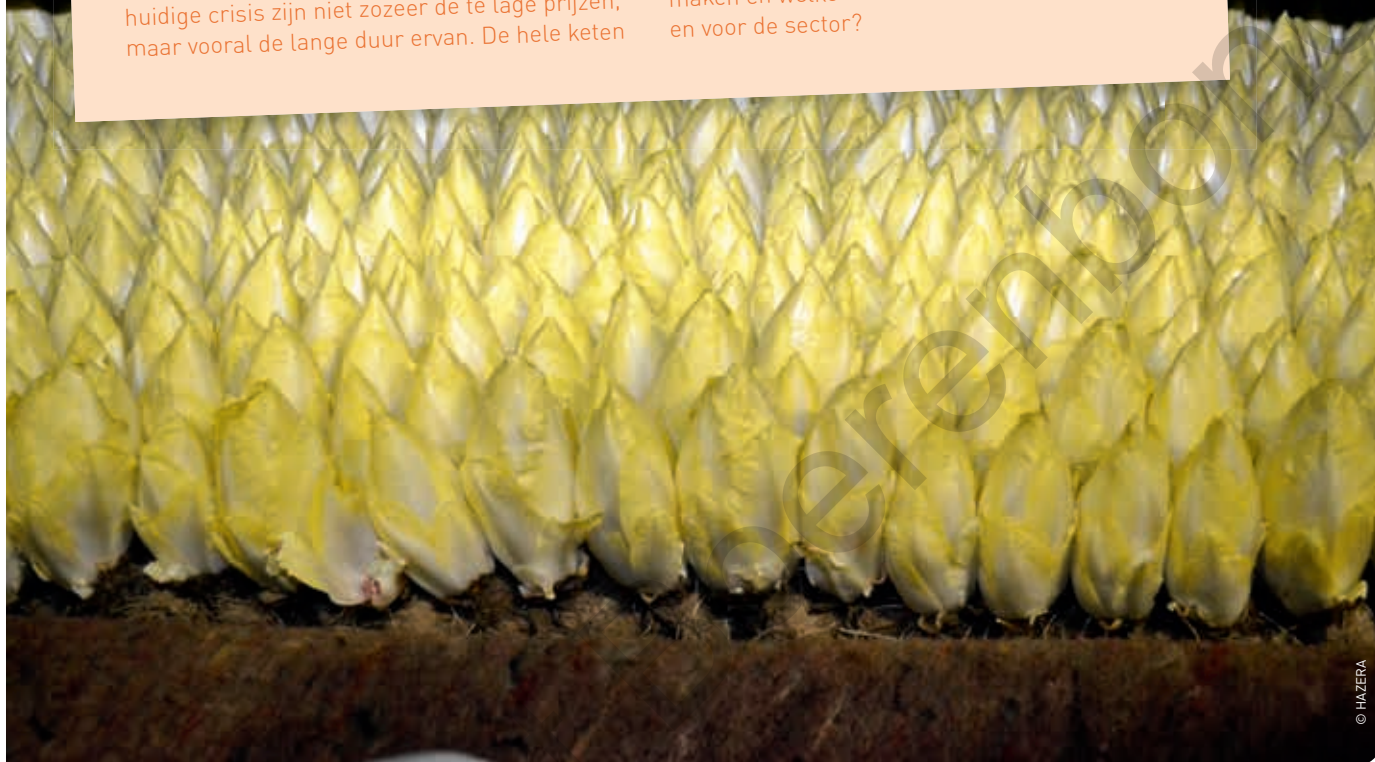


# DOSSIER

## Witlooftelers op zoek naar meerwaarde

De Belgische witloofsector verkeert al jaren in crisis. De verkoopprijzen liggen ver beneden de kostprijs en de consument eet steeds minder witloof. Het evenwicht tussen vraag en aanbod is zoek. Witloof heeft ook geen 'sexy' imago, zeker niet bij de jeugd. Kenmerkend voor de huidige crisis zijn niet zozeer de te lage prijzen, maar vooral de lange duur ervan. De hele keten

zoekt dan ook naar een oplossing. We voelden de polsslag in de sector en gingen langs bij twee telers: een grondwitloofteler in Vlaams-Brabant en een hydroteler in West-Vlaanderen. Hoe telen zij, streven ze naar kwaliteit, met welke uitdagingen krijgen ze te maken en welke kansen zien ze voor hun bedrijf en voor de sector?



© HAZERA

## KWALITEITSWITLOOF HEEFT ZIJN PRIJS

Nederland, Frankrijk en België zijn de belangrijkste witloofproducenten ter wereld, maar krijgen steeds meer concurrentie uit belangrijke afzetlanden zoals Duitsland. De productie van witloof is zowel arbeids- als kapitaalsintensief, waardoor de sector nog gevoeliger is voor prijsschommelingen. Hoe kan de teler een meerprijs krijgen voor de kwaliteit die hij aan de veilingen levert? – Jan Van Bavel & Christien Miroir, tuinbouwconsulent Boerenbond

Elk jaar wordt er in Europa meer dan 300 miljoen kg witloof geproduceerd. Toch zijn er maar enkele grote spelers, met Frankrijk, Nederland en België op kop. De witloofproductie in Frankrijk concentreert zich vooral in het noorden van het land. Hierdoor vormt de belangrijkste productieregio voor witloof (Nederland-België-Frankrijk) een aaneengesloten gebied. Dit heeft tot gevolg dat de witloofmarkten van deze landen, zowel wat aanbod als prijs betreft, sterk

afhankelijk zijn van elkaar. Toch blijven er ook verschillen bestaan, vooral inzake kwaliteit. Zo is het witloof dat in Frankrijk wordt geproduceerd grover en van min-

.....  
**Witloof kampt met een groot imago probleem, vooral bij jonge gezinnen.**  
.....

dere kwaliteit. De teelt is er minder arbeidsintensief, waardoor de productiekostprijs van dit witloof lager is dan bij ons. In de beginjaren 2000 breidde het areaal in Frankrijk gevoelig uit, waardoor de prijzen scherper werden. Het evenwicht tussen vraag en aanbod was immers verstoord.

### Dalend Belgisch areaal

België blijft een van de belangrijkste witloofproducenten ter wereld. Elk jaar

wordt er in ons land zo'n 42 miljoen kg witloof geproduceerd. Na tomaten en wortelen is witloof de derde belangrijkste verse groente in België met een omzet van bijna 46 miljoen euro in 2016, gerealiseerd door de VBT-veilingen. Maar het Belgisch areaal neemt jaar na jaar af. Deze evolutie (tussen 2008 en 2015) is weergegeven in figuur 1. De laatste vijf

met hun eigen witloofproductie. De export van witloof was 30 jaar geleden nog goed voor meer dan 35.000 ton. In 2011 bedroeg die nog maar 14.100 ton. Gelukkig werd er de laatste jaren wat terrein gewonnen op de exportmarkten Verenigde Staten, Spanje en een aantal derde landen, waardoor de totale wereld-export van Belgisch witloof in 2015 uit-

arbeidsintensief. Witloof is een product dat met zorg en kennis moet worden behandeld. De arbeidskosten vormen de belangrijkste kostenpost (38%) voor de forcerie van witloof, veel meer dan de vaste kosten en de kosten voor het zaai-goed (elk 20%). De productiekostprijs van witloof is dan ook erg gevoelig aan stijgende loonkosten. De laatste vijftien jaar stegen de loonkosten voor gelegenheidsarbeid met bijna 25%. Vaste arbeid is voor de sector onhaalbaar. De sector heeft dus nood aan een seizoenregeling die aangepast is aan de specifieke doelgroep van arbeiders en aan een rechtszekere seizoenregeling voor langere duur.

**Tabel 1** Evolutie areaal in België, Frankrijk en Nederland tussen 2008 en 2015 (x 1000 ha). Uit deze tabel blijkt duidelijk het dalende witloofareaal in België. - Bron: VLAM

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
België	2,75	2,60	2,60	2,40	2,30	2,30	2,07	1,20
Frankrijk	12,50		10,79	10,75	5,76	10,37	9,22	9,13
Nederland	3,16	3,01	3,02	3,27	3,36	3,35	0,00	2,95

**Tabel 2** Belgische vermarktbaar productie (in ton) van witloof voor de versmarkt tussen 2006 en 2015. Uit deze tabel blijkt duidelijk de dalende witloofproductie voor de Belgische versmarkt. - Bron: VBT

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Witloof (forcerie)	57.600	48.000	44.000	41.600	46.800	40.800	39.100	43.700	39.330	39.900

jaar zakte het areaal met bijna 1400 ha tot volgens de cijfers van de landbouwtelling 2015 nog slechts 1200 ha. In 2015 werd er 39.900 ton witloof (forcerie) voor de versmarkt geproduceerd. De belangrijkste veilingen waar de groente wordt aangeleverd, REO Veiling en BelOrta, tellen respectievelijk nog 89 en 127 witloofteilers. De witloofteelt is vrij seizoengebonden; de productie piekt in de wintermaanden. Meer dan twee derde van de jaarproductie wordt geproduceerd in de periode oktober tot maart.

De rentabiliteit van onze witloofbedrijven is sterk afhankelijk van de prijzen voor witloof. Na de zeer zware crisisjaren 2008 en 2009 werd in 2013 een absoluut dieptepunt bereikt, toen de gemiddelde middenprijs voor witloof nog amper 0,795 euro/kg bedroeg. Gelukkig trok de prijs nadien terug aan; vorig jaar bedroeg die 1,080 euro/kg. De meeste witloofbedrijven zijn kleine, familiale ondernemingen; het aantal grote witloofbedrijven neemt af.

### Concurrentiepositie onder druk

De laatste decennia steeg de import van witloof in België, terwijl de export daalde. Deze evolutie illustreert de toenemende concurrentie, vooral vanuit Nederland, Frankrijk en de laatste jaren ook Duitsland. Voor ons belangrijke afzetlanden, zoals Duitsland en Zwitserland, startten

kwam op 18.133 ton. Naargelang het bedrijfstype en het type witloof dat geproduceerd wordt, schommelt de productiekostprijs. De productiekost van 1 kg witloof wordt geschat rond 1 euro, zeker als je witloof van een hoge kwaliteit wilt telen. Die productiekostprijs ligt de laatste jaren gemiddeld hoger dan de verkoopprijs. Omdat onze telers een goede kwaliteit nastreven – de markt en de consument vraagt dat ook – is de teelt

### Dalend verbruik ombuigen

Eigenlijk nog zorgwekkender dan de daling van het areaal is het tanende verbruik. De consument eet elk jaar minder witloof. In 2009 at de gemiddelde Belg nog 4 kg witloof, in 2015 was dat nog maar 3 kg. Uit analyses blijkt dat vooral ouderen nog veel witloof eten. De jongere gezinnen moeten er dus van overtuigd worden dat witloof een groente is die zijn plaats verdient op onze tafel. Uit een consumentenonderzoek dat werd uitgevoerd door het PCG en IWT (Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Techniek) blijkt dat de consument witloof liefst los uit de kist (59%) koopt. Ook laszakjes zijn een populaire verpakking. Versheid blijft het belangrijkste criterium om witloof te kopen. Alle schakels in de keten hebben er belang bij dat er een mooi en goed product in de winkel ligt. We moeten ook streven naar een beter en aantrekkelijker imago voor ons witloof. Tot slot moeten we blijven inzetten op promotie en marketing van witloof via veilingen- en VLAM-campagnes (zoals de Loofje-campagne, die kindvriendelijke witloofrecepten aanprijst). Ook Boerenbond nam al diverse initiatieven om ervoor te zorgen dat witloof weer een hippe groente wordt: het Witloof-overlegplatform 'Op weg naar waardevol witloof', de brainstormoefening 'Witloof 2020', de wedstrijden 'De Groentevakman' en 'Witloof gaat vreemd' ... ■



Voor zijn recentste campagne rond witloof creëerde VLAM het figuurtje Loofje, dat haalbare kindvriendelijke witloofrecepten aanprijst.





Gemiddeld worden er zo'n 400 witloofwortelen/m<sup>2</sup> ingetafeld in een witloofbed.

## HEERLIJK BRABANTS GRONDWITLOOF, STREEKPRODUCT BIJ UITSTEK

Luc en Rita Salens-Van Der Elst hebben in Kortenberg een gemengd akkerbouwbedrijf met het streekproduct grondwitloof als specialisatie. De thuisverkoop via hun hoevewinkel is al 24 jaar een welkome aanvulling op de vaste afzet via BelOrta. – Jan Van Bavel

In het Vlaams-Brabantse Erps-Kwerps, een deelgemeente van Kortenberg, baten Luc en Rita sinds begin november 2016 hun nieuwe hoevewinkel en aangebouwde loods uit. In de loods worden de witloofwortelen ingetafeld en wordt het grondwitloof na de oogst geschoond en verpakt. Luc en Rita telen ook aardappelen voor thuisverkoop, suikerbieten, granen, maïs en erwten. Ze hebben ook nog zes witblauwe koeien, maar als die zijn afgemest stopt Luc ermee. Een nieuwe stal aan de loods bijbouwen zag hij niet zitten. Lucs ouders hadden ook een gemengd landbouwbedrijf. Maar Luc werd opgeleid tot carrossier-plaatslager. Hij mocht van zijn vader niet boeren; net als zijn drie oudere zussen moest hij maar een job buitenshuis zoeken. "Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan", vertelt Luc. "Na mijn legerdienst trok ik in 1984 naar ons

ouderlijk bedrijf, met 40 koeien, zo'n 2 ha grondwitloof en 25 ha akkerland. Nog tot mijn ouders met pensioen gingen, werkte ik met hen mee. In 1986 nam ik het bedrijf dan gedeeltelijk over en in 1991, nadat we in 1989 getrouwd waren, volledig. Intussen breidde ik ons areaal uit naar zo'n 85 ha akkerbouw en 2,5 ha grondwitloof. Men heeft het vaak over de voordelen van een gemengd bedrijf, maar als je 'mee' wilt zijn, vind ik dat je moet groeien in een van je specialiteiten. En de vleesveestapel uitbreiden tot 150 à 200 stuks zag ik niet zitten."

.....  
**In de wortel zit voor 90% de kwaliteit van je witloof, de rest is bijsturen.**  
.....

### BelOrta en de hoevewinkel

Terwijl Luc zich focust op de teeltopvolging, volgt Rita de volledige administratie en boekhouding van het bedrijf op, runt ze de hoevewinkel en helpt ze bij het uithalen, schonen en inpakken van het witloof. Na de verhuizing eind vorig jaar van Kortenberg naar Erps-Kwerps, pasten ze de openingsuren aan van hun hoevewinkel, waar Rita groenten en fruit verkoopt. Zo kan Rita ook fruitkorven leveren aan bedrijven. Af en toe helpen de kinderen Tom (23) en Anne (20) mee op het bedrijf. Na haar studies aan de landbouwschool in Tongeren was Anne graag mee in het bedrijf gestapt, maar Luc vond dat ze eerst buitenshuis nog enkele jaren werkervaring moest opdoen. Het grootste deel van hun grondwitloof wordt via BelOrta vermarkt. "Tweemaal per week rij ik naar de veiling in Zellik", aldus Luc. "We kunnen altijd witloof van eerste

categorie rechtstreeks inpakken voor Delhaize, maar ook dat verloopt via de veiling. De rest verkopen we in de hoeve-winkel." Rita baat de hoevewinkel al 24 jaar uit en breidde het assortiment uit met streekproducten, chocolade en suikervrije producten voor diabetici.

### Witloofwortelen zaaien en oogsten

Luc heeft voldoende machines om zelf te kunnen zaaien, hakken, rooien en wegnijden. "Na het ploegen in de winter starten we in mei met het klaarleggen van de grond. Daarna trekken we ruggen omdat het witloof in twee rijen op 75 cm van elkaar bovenop een rug wordt gezaaid. Voor een goede onkruidbestrijding werken we daarbij Bonalan en Contans in, daarna behandelen we in vooropkomst nog eens met Kerb en Leguran. Ik zaai hybride pillenzaad met een precisiezaai-machine en vind dat heel gemakkelijk. De kiemkracht bedraagt altijd minstens 90%. Het zaad moet mooi verdeeld staan op het veld, zodat je veel gelijkere wortelen en dus gelijkere kroppen krijgt. Na het zaaien volgt het hakken. Tussen de ruggen rijden we er met de tractor door om ze proper te houden. Bovenop de rug verwijderen we manueel vuil en het teveel aan plantjes met een hak. Vanaf eind augustus tot half november rooien we de wortelen in grote plastic palloxen. Daarna stockeren we ze minstens twee weken in de frigo om te rusten. Vervolgens gaan ze in een stortbak, pakken we de wortels aan de kraag vast en leggen we ze op een band, waar een zaag de overtollige bladeren afzaagt en de wortels weer in de palloxen vallen. Daarna gaan ze weer in de frigo of starten we met het intafelen."

### Intafelen en witloof oogsten

Het intafelen van een bed (8 m<sup>2</sup>) duurt zo'n drie uur. Gemiddeld bevat zo'n bed 400 witloofwortelen/m<sup>2</sup>. "Elke week tafelen we zo'n drie bedden in, zodat we er ook drie kunnen oogsten. We geven ze voldoende water en wachten een vijftal dagen tot het goed is doorgezakt om de grond dan op te warmen tot zo'n 18 °C. Dat gebeurt met water dat wordt opgewarmd via warmtepompen. Die haalt warmte uit de loods. Elke halve meter ligt er een buis (lus van 1 m). De pompen zorgen ook voor de verwarming van de loods en de hoevewinkel. Daarna is het wachten. In september heb je soms in 25 dagen witloof, in de winter heb je zeker



**FAMILIE  
SALENS-VAN DER ELST**

Leeftijd: Luc (52) en Rita (53)  
Gemeente: Kortenberg  
Specialisatie: grondwitloof

Veel klanten komen speciaal voor het grondwitloof naar de hoevewinkel.

© JAN VAN BAVEL

een maand nodig eer de witloofkroppen oogstbaar zijn. We wachten nu op een vergunning voor zonnepanelen op het dak van de loods."

Het oogsten gebeurt ook handmatig: een voor een de wortels eruit halen, de kroppen afbreken en in bakken leggen. "De wortels geven we aan onze boeren-

paarden. Uit elk bed haal ik een gemiddelde van 200 kg witloof. Zodra we het grondwitloof geoogst hebben, rij ik met een frees door de witloofbedden zodat de grond kan afkoelen, verluchten en rusten. Het intafelen op die bedden gebeurt dan drie à vijf weken later. Zo schuiven we altijd op. Na het seizoen frees ik de grond



Uit elk bed haalt Luc een gemiddelde van 200 kg witloof.



in de zomer op en werk ik er meestal champignonmest in, omdat die bijna geen stikstof en veel kalk bevat. Bovendien zijn alle ziektekiemen eruit, omdat hij kiemvrij moet zijn om champignons op te kweken. Ik laat die champignonmest minstens twee maanden op het veld liggen, zodat hij volledig 'uitgebrand' is. Compost, stro, paardenmest of kalk gebruiken kan ook om de grond te onderhouden. Daarna giet ik hem goed nat, zodat aanwezige zouten goed kunnen doorspoelen en laat ik de grond voldoende rusten. Hij heeft immers veel water moeten verwerken, opwarmen ... Zo vermijden we ook dat er kleine resten van bacterierot bij het intafelen ingemengd zouden worden. In de wortel zit voor 90% de kwaliteit van je witloof; de rest is hier en daar bijsturen. Daar-

het uithalen van het witloof uit de grond sorteren we al zo veel mogelijk, omdat we weten welk witloof er voor Delhaize of voor thuisverkoop bestemd is. Daar sparen we al zo'n 80% van het werk mee uit. Daarna kuisen we manueel het witloof, krop per krop, in het witlooflokaal en pakken we het in. Het sorteren van vier à vijf kroppen in de Delhaize-laszakjes verloopt heel vlot en wordt goed betaald. De folie van die zakjes is voor een deel uv-bestendig."

### Uitbreiding luchthaven een bedreiging?

De eventuele verlenging van de start- en landingsbaan van de luchthaven van Zaventem zien Luc en Rita ietwat bezorgd tegemoet. "Niet dat we ons bedrijf zullen moeten stopzetten, maar



Luc en Rita verpakken het grondwitloof speciaal voor Delhaize in plastic zakjes van 500 gram.

om weet ik al drie jaar op voorhand op welk perceel we witloof gaan telen. Ik hou er dan rekening mee om er een goede, passende voorvrucht zoals gerst of haver op te zetten, omdat die net zoals witloof niet veel stikstof nodig heeft. Het jaar voordien zet ik er ook geen aardappelen of erwten op, omdat die dezelfde ziekten als witloof hebben. Bovendien laten we telkens twee stalen per perceel ontleden door de Bodemkundige Dienst, zodat we precies weten wat er in de grond zit en wat we eventueel moeten bijgeven."

### Sorteren en inpakken

Het witloof sorteren en inpakken doen Luc en Rita zo veel mogelijk samen. "Bij

als de verlenging er komt, zijn we wel een deel land kwijt dat we nu al pachten van de luchthaven. Dan zou onze akkerbouwtaak zeker verkleinen. In het algemeen kunnen we het dalende witloofverbruik maar ombuigen door te blijven gaan voor goede kwaliteit en iedereen (supermarkten, veilingen ...) te betrekken om het imago van witloof te verbeteren." Tot slot hoopt Luc dat een verdere natuurlijke selectie van het aantal telers op termijn kan leiden tot een kentering in de markt. ■

Stefaan is voorzitter van de studiering Poperinge Grove Groenten. Op zijn bedrijf volgt hij de witloof- en aardbeienteelt op, terwijl Chantal het personeel, de administratie en boekhouding opvolgt en helpt bij het sorteerwerk. Het koppel heeft drie kinderen: Rachel (23), Edouard (20) en Aimée (18). Op termijn overweegt Edouard om het bedrijf over te nemen, maar daarvoor is het nog veel te vroeg. Als jongste van vier kinderen volgde Stefaan de landbouwschool (A2 technisch landbouw) in Poperinge en leerde hij de boerenstiel op het hofbedrijf van zijn ouders. Zijn schoonouders hadden een akkerbouwbedrijf. "Toen ik achtten was en op het bedrijf van mijn ouders startte, teelde ik omwille van risicospreiding ook een vijftal jaar wat bloemkool en witloof", zegt Stefaan. In 1989 nam hij het bedrijf van zijn ouders over en twee jaar later trouwde hij met

### Telers zouden meer moeten inzetten op kwaliteit in plaats van op kilo's.

Chantal. "Na ons huwelijk verbouwden we nog een vijftal jaar hop. Het was de beginfase van de witloofhydrocultuur. Toen de hopteelt onder sterke prijsdruk kwam, beslisten we in 1997 om die af te bouwen ten voordele van het witloof. Als alternatief kozen we voor aardbeien als nieuwe bedrijfstak. Chantal ging toen ook voltijds voor ons bedrijf werken."

### Stapsgewijze uitbreiding

In 20 jaar tijd bouwden Stefaan en Chantal hun bedrijf geleidelijk uit. Voor de witlooftak betekende dat nieuwe loodsen, een plukmachine en trekcel, frigo's ... tot ze aan de huidige 60 à 65 ha witloof kwamen. Na een vijftal jaar grondwitloofteelt schakelden ze in 1989 over naar 4 ha hydroteelt. Twee jaar geleden namen ze een nieuwe inzetlijn in gebruik. "Hiermee zijn we 'gerodeerd'; nieuwe investeringen staan voorlopig *on hold*. Afhankelijk van de drukte in het witloof en de aardbeien werken we met 10 à 16 Poolse seizoenarbeiders. Naast een zestal andere rassen telen we momenteel het spitsvormige ras Fakir (Hoquet) en het ras Top-score (Hazera), dat een meer stompere



© JAN VAN BAVEL

## HYDROWITLOOF TELEN EN VERWERKEN IN DE WESTHOEK

Diep in de Westhoek, in het prachtige Poperinge, baten Stefaan en Chantal Gheeraert-Lemahieu een bedrijf uit dat zo goed als het jaar rond hydrowitloof teelt. Aardbeien zijn voor hen een belangrijke tweede bedrijfstak. Net als de aardbeien wordt het hydrowitloof vermarkt onder het kwaliteitskeurmerk Tomabel van de REO Veiling. – *Jan Van Bavel*

top heeft. Een goed ras moet groeikrachtig, van goede kwaliteit zijn en een goede productie halen.”

**Risicospreiding in witloofwortelen**  
 “We forceren 60 à 70 ha witloof. Om een goede risicospreiding en kwaliteit na te

streven, kopen we alle witloofwortelen in Wallonië, Nederland, Frankrijk en de Westhoek. Een deel wordt wel onder onze supervisie in pacht gezet bij akkerbouwers hier in de streek. De wortelen worden gezaaid van mei tot begin juni bij akkerbouwers. Er is heel weinig bemesting nodig voor de wortelen. Vergeleken met vroeger gebeurt het gericht behandelen tegen onkruiden, ziektes en insecten nu meer op het veld dan op het bedrijf. Om de wortelluis en mineervlieg te bestrijden, worden er vangbakken gezet en wordt er waargenomen. Hoe vroeger in de cyclus je kunt behandelen, hoe beter. Behandelen voor het intafelen gebeurt standaard met calciumchloride. Het rooien vindt plaats van 20 oktober tot 1 december. Bij aankomst op ons bedrijf stockeren we de witloofwortelen zo snel mogelijk in onze drie frigo's, aan een temperatuur van -2 tot -2,8 °C, om de groei te remmen en kwaliteitsverlies te vermijden. We telen



© JAN VAN BAVEL

Nadat de wortels met een scherp mes zijn afgesneden, wordt het witloof gesorteerd en verpakt.

het hele jaar door witloof en moeten wortelen hebben tot oktober. Witloof is een tweejarige plant; vandaar dat je in het tweede jaar de zaadstengel van de plant forceert. De witloofwortelen zitten minimum twee weken tot maximum elf maanden in de koelcel.”

## Intafelen

“De laatste wortelen proberen we voor 1 november in te tafelen. Ze gaan over een stortbak en worden met een robot in een rek mooi rechtgezet. De bak is behandeld met calciumchloride. Het eigenlijke intafelen gebeurt nog manueel. Het water (15 à 19 °C) bij de ingetafelde wortelen loopt volgens een continu stromend systeem: het gaat dwars door de bak, zodat er steeds een stroming is. Uiteindelijk komt het water in de goot terecht. Die leidt naar de voedingsputten, waarna het water terug in de bovenste bak wordt gepompt. Na het intafelen worden de wortelen in de frigo gezet om ze er drie weken later weer uit te halen voor de oogst.”

## Tomabel

Sinds twee jaar telen Stefaan en Chantal witloof onder het Tomabelkeurmerk, dat

extra kwaliteit nastreeft. Op dinsdag, donderdag en zaterdag voert Stefaan zijn hydrowitloof aan bij de REO Veiling. Aardbeien levert hij vanaf half april tot eind september. De aardbeien worden zowel in de serre (op substraat) als in de vollegrond geteeld.

## Water en meststoffen

De hydroteelt raakte zo'n 25 jaar geleden in zwang. “Dankzij deze teeltvorm konden we de productie gevoelig opdrijven. Omdat ik 'mee' wou zijn, koos ik ervoor in 1997. De productiepiek situeert zich op ons bedrijf van 1 september tot Nieuwjaar. De maanden februari tot april zijn voor ons de kalmste. We vangen alle regenwater op in twee grote vijverbekens en gebruiken dat als proceswater, zowel in de witloof- als in de aardbeiteelt. Volgens Rob Sarrazin, gewezen hoofd van de witloofafdeling bij Inagro, heeft 1 kg witloof zo'n 3 liter water nodig. In vergelijking met andere tuinbouwteelten lopen we met het meststoffenverhaal achter. Op ons bedrijf voegen we via onze waterinstallatie nog manueel vaste meststoffen toe. Op zich is dat geen probleem, want hier speelt de kennis en ervaring van de witloofteler. Eigenlijk is witloof een hele

makkelijke teelt, maar toch verloopt hij altijd anders. Elke rij heeft zijn specifieke voedingsput (apart circuit), die je kunt beschouwen als vijftien verschillende teelten. Elke dag heb je in principe een nieuwe teelt.”

Op de twee loodsen van Stefaan liggen zonnepanelen voor in totaal 135 kilowattpiek. “Maar dit dekt slechts een vierde van onze behoeften. Een deel van de seizoenarbeiders woont in een apart huis, een ander deel in de loods. Het gedeelte in de loods wordt via een warmtewisselaar verwarmd met de warmterecuperatie vanuit de frigo. Verder hebben we op elk huis een zonneboiler geplaatst voor warm water.”

## Toekomst

Welke toekomst heeft de witloofteelt volgens Stefaan? “In het verleden haalde de kilogramteler het van de kwaliteitsteler. Zolang de producent meer verdient aan het telen van veel kilo's aan een iets lagere prijs dan aan heel mooi witloof aan een iets hogere prijs, zal hij voor de eerste optie blijven kiezen. Daardoor gaat de markt achteruit, omdat hij niet consumptiebevorderend is.” Momenteel telt West-Vlaanderen volgens Stefaan nog een tiental grondwitlooftelers en zo'n 35 à 50 hydrotelers, waarvan er vijf telen onder het Tomabelkeurmerk. “Het wordt steeds moeilijker om goed en geschoold personeel te vinden, zeker voor het sorteren van witloof. We moeten blijven werken aan het imago van witloof, onder meer via campagnes zoals 'Witloof gaat vreemd' en kookprogramma's. Daarin moeten we blijven hameren op kwaliteit. Verder is het opvallend dat supermarkten een uniform product vragen en nooit een lekker product. We hopen uiteraard dat we nieuwe exportmarkten kunnen aanboren, maar dat blijft moeilijk, want vaak is witloof er onbekend en dus ook onbemind. Het blijft ook opletten voor de concurrentie. Zo heeft het Franse witloof qua kwaliteit een serieuze inhaalbeweging gemaakt. Veel Franse bedrijven en supermarkten zetten de laatste jaren sterk in op de stukverkoop, waardoor ze hun kwaliteit konden verhogen. Voor een schone krop van goede kwaliteit krijgen de telers een goede prijs. Voorlopig lijken de Belgische supermarkten daar nog niet rijp voor”, besluit Stefaan. ■



## FAMILIE GHEERAERT-LEMAHIEU

Leeftijd: Stefaan (50) en Chantal (49)  
Gemeente: Poperinge  
Specialisatie: witloof

In 20 jaar tijd bouwden Stefaan en Chantal hun bedrijf stapsgewijs uit.