

DOSSIER Uitdagingen in de preiteelt

De Belgische preisector had het vorig jaar moeilijk. De prijsvorming stond onder druk en de kostprijs voor de teelt stijgt voortdurend. Dat komt ook omdat prei heel lang op het veld staat. Onze traditionele sterke export van prei wordt moeilijker, omdat steeds meer Europese landen zelfvoorzienend worden. De goede kwaliteit blijft onze belangrijkste troef, maar kwaliteitsvolle prei telen in de huidige mestwetgeving is geen sinecure. Hoe doet onze Vlaamse prei het op de exportmarkt? Je leest het in dit dossier. We gingen ook langs bij twee telers in Hulste en Bornem. Hoe streven zij naar kwaliteit, met welke uitdagingen krijgen ze te maken en welke kansen zien ze voor hun bedrijf en voor de sector?



BLIJFT PREI HET KROONJUWEEL VAN ONZE VOLLEGRONDSGROENTEN?

Prei is in Vlaanderen nog steeds een van de belangrijkste groenten in de vollegrond. Heel wat producenten specialiseerden zich erin of nemen prei in hun teeltplan op. Maar het is zowel een kapitaals- als een arbeidsintensieve teelt, wat het onze telers niet makkelijk maakt. – Jan Van Bavel

Binnen de Vlaamse groentesector is prei een economisch belangrijke teelt. Vermits prei kapitaals- én arbeidsintensief is, moeten telers een goede kijk hebben op de evoluties in de teelt. Tijdens een studieavond over prei die begin maart plaatsvond in het West-Vlaamse Sint-Eloois-Winkel kon je heel wat opsteken over nieuwigheden en tendensen in de teelt.

Prei in België en Europa

Volgens de verzamelaanvraag van 2016 bedroeg het totale prei-areaal (vers- en

industriemarkt) in ons land bijna 2863 ha, verspreid over zo'n 2100 percelen. In 2017 was dit 3140 ha. De productie voor de versmarkt is vrij stabiel; de groei werd vooral gerealiseerd door de vraag vanuit de diepvriesindustrie naar herfstprei. De

.....
België wordt in de rest van Europa als prijsmaker voor prei beschouwd.
.....

meeste prei is bestemd voor de versmarkt, maar er gaat ook een aanzienlijk deel naar de industriemarkt. Meer dan 85% voor de versmarkt komt uit West-Vlaanderen. De REO Veiling, die een centrale functie heeft in de vermarkting van prei, telt 408 preitelers. Die telen zowel jonge prei (van juni tot 15 augustus) als herfst- en winterprei (vanaf 15 augustus tot eind mei). BelOrta heeft 73 aangesloten preitelers. De VBT-cijfers tonen een daling van de aanvoer tussen 2010 en 2013, met daarna een stijging tot 2015, om vervolgens terug te dalen. De prijzen

varieerden sterk tussen 2010 en 2017 (figuur 1).

Andere grote spelers in Europa zijn Frankrijk, Nederland en in mindere mate Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Sommige landen (zoals Frankrijk) worden steeds meer zelfvoorzienend. Volgens Jochim Reybrouck, verkoopspecialist Prei & Sla bij Bayer CropScience, steeg het prei-areaal in heel Europa vorig jaar met 7%. "Grootste stijgers waren Duitsland (+18%), Spanje (+16%) en het Verenigd Koninkrijk (+13%). In Vlaanderen stond er al veel prei, vandaar dat de stijging bij ons percentagegewijs lager lag (+ 6,5 %). Met de omschakeling van zaadvaste naar hybride rassen in Italië (+12%) en Polen (+3%) kunnen de volumes en kilo's sterk toenemen." Reybrouck toonde een gra-



De goede kwaliteit van Vlaamse prei blijft onze belangrijkste troef.



Figuur 1 Prijzevolutie van prei voor de versmarkt - Bron: VBT

Tussen 2010 en 2017 schommelden de prijzen op de versmarkt. Onze buurlanden en andere Europese landen stemmen hun prijzen af op de Belgische klokpijzen.

fiek van de evolutie van het preiareaal in Europa van de voorbije 5 jaar. Die leek sterk op een cardiogram van het hart, dat op en neer gaat. "In België daalde het areaal in 2014 fors (-22%). In het seizoen 2015-2016 herstelde de markt, waardoor de prijzen terug aantrokken. Nadien stegen de areaalpercentages weer (+1,3% in 2016, +7% in 2017). Dat is een terugkerend fenomeen: de prijs en de markt worden beter, en de oppervlakte stijgt weer. Eigenlijk zitten we zo in een vicieuze cirkel. De evolutie in heel Europa leerde

ons dat de grens rond 20.000 ha ligt. Er is zeker een toekomst voor prei, maar als er 20.000 ha staat, is er te veel prei die aan slechte prijzen wordt verkocht. Misschien is 18.000 ha een realistisch cijfer om onze markt stabiel te houden, zodat iedereen rendabel kan telen en investeren."

Ziekte- en insectendruk

Vorig jaar kregen preitellers af te rekenen met extreem veel tripsen in hun gewas. Luc De Reycke van het PCG gaf enkele tips voor tripsbestrijding. "Start met tripsvrij plantmateriaal uit te planten en voer een tripsbehandeling uit op het zaaibed. Na het planten start je best tijdig – binnen de 14 dagen – met de eerste tripsbestrijding, zeker in een moeilijk seizoen. Zorg voor een vlotte weggroei na het planten. Als de grond te droog is, wordt die best voor het planten beregend. Voor geponste prei moet je aangieten met voldoende water. Controleer na elke behandeling (na 2 à 3 dagen) of de tripsen al dan niet werden afgedood. Indien niet, behandel je het veld best opnieuw. Spuiten doe je (in de zomer) best 's avonds of 's nachts met voldoende water en met een voldoende grove druppel voor een goede indringing. Meng tripsmiddelen best niet met fungiciden." Naast trips is ook de preivlieg een knelpunt. Het probleem is dat er in België geen erkende middelen tegen bestaan. Verder wordt het moeilijker om roest goed te bestrijden. Een preventieve aanpak blijft de enige goede en efficiënte aanpak. Ook grassen in zaaibedden worden een heel groot probleem.

Traceerbaarheid wordt belangrijker

Volgens Guy De Meyer, algemeen directeur van exporteur Demargro uit Ardoos, is de afzet van prei een steeds veranderende uitdaging. "Frankrijk en Duitsland blijven belangrijke afnemers, maar Zuid-Europese landen (Spanje, Italië en Portugal) worden steeds belangrijker. De afzet naar Oost-Europese landen (Polen, Tsjechië) groeit, maar ze produceren zelf steeds meer en ook langer. Overzeese afzetgebieden zoals Japan en Canada tonen interesse, maar de fytosanitaire voorwaarden en kwaliteitseisen zijn er heel streng. Zo moet de prei volledig aardenvrij zijn, anders wordt hij afgekeurd. Er worden ook steeds meer 'stukverpakkingen' in flowpack gevraagd. Verder wordt de traceerbaarheid (herkomst van de prei per producent en per perceel) steeds belangrijker voor onze afnemers. Die herverpakken de prei vaak nog eens in kleinverpakkingen, die steeds meer gevraagd worden. Opvallend is dat België als prijsmaker gehanteerd wordt: onze buurlanden en andere Europese landen stemmen hun prijzen immers af op de Belgische klokpijzen."

Prei voor de versmarkt

Paul Demyttenaere, algemeen directeur van de REO Veiling, ging dieper in op de evoluties in aanvoer en de prijzen op de versmarkt. "De Vlaamse versmarkt is een vrij stabiele factor. Dankzij ons gematigd klimaat zullen we onze plaats hoe dan ook behouden. De variatie in de markt komt van nieuwe regio's, die vooral in het najaar produceren. De preimarkt is sterk weers-

afhankelijk; het weer bepaalt voor een heel belangrijk deel wat de markt gaat doen. De winter slaat in Europa vaak heel laat toe, met name eind februari. Doorheen het hele seizoen zien we een zware prijsdruk vanuit Nederland. De binnenlandse markt blijft uiterst belangrijk, maar vertegenwoordigt slechts een beperkt deel van de Belgische verkoop.” Demyttenaere hamerde op het blijven aanvoeren van kwaliteitsvolle prei en gaf een sneer naar de steeds strenger wordende bemestingsregels. “Als het MAP straks niet meer toelaat om hier kwaliteitsprei te telen in de winter, dan zullen onze telers in het noorden van Frankrijk moeten gaan telen.” Demyttenaere zag de simultane klokverkoop met andere Belgische veilingen en de onderlinge samenwerking als een unieke referentie voor een eerlijke prijs aan de producent. “Verder luisteren we naar de markt door een ultra flexibel voorverkoopsysteem bij Flandriaprei. Nieuw is dat de Belgische veilingen inzetten op een digitaal bemiddelingsstelsel.” Net als Hilde Dhuyvetter van Inagro, de telersvereniging van industriegroenten, wees hij op de troef van de communicerende afzet, waarbij de industriemarkt de versmarkt kan ondersteunen. Demyttenaere waarschuwde nog voor de huidige tendens in Frankrijk van het ‘telen met nulresidu’. “Daar zullen we rekening mee moeten houden als we onze producten willen blijven afzetten op de Franse markt. Misschien moeten we prei daar op een heel andere manier aanbieden.”

VLIF-steun voor innovatie

Goed om te weten is dat je nog tot 31 maart 40% extra VLIF-projectsteun (dus naast de reguliere VLIF-investeringssteun) kan aanvragen voor innovatieve ideeën en concepten op het vlak van productie, verwerking en afzet van prei (en andere landbouwproducten). Voorwaarde is wel dat de projectkosten minimum 25.000 euro en maximum 500.000 euro bedragen. Vanaf dit jaar moet je rekening houden met de ‘1 meter teeltvrije strook’ langs waterlopen die zijn aangeduid op het e-loket. Deze strook kun je aangeven als EAG (ecologisch aandachtsgebied) en vervangt de oude 5 meter brede ‘bufferstrook langs waterloop’. Je moet die niet apart aangeven, hij is onderdeel van het perceel bouwland. Als bouwland grenst aan een waterloop, -vlak of -lijn wordt die automatisch voorgesteld in de lijst als potentieel EAG. Via het e-loket vind je de meest accurate informatie hierover. ■



Bemesting van winterprei is een moeilijke evenwichtsoefening.

© INAGRO

TIPS VOOR BEMESTING VAN WINTERPREI

Bemesting van winterprei is geen evidentie. Op de studieavond gaf Danny Callens van Inagro hiervoor enkele goede tips:

- Ken je veld. Hou rekening met de potentiële mineralisatie (vrijstelling van stikstof uit de organische stof die in de bodem zit) in het actieve groeiseizoen, vanaf mei tot oktober. Die hangt af van enkele factoren, zoals bodembewerkingen, vochtgehalte en temperatuur.
- Roteer met diepwortelende teelten (spruitkool, wintergranen, suikerbieten en deels ook sluitkool) om de stikstof uit de diepere lagen op te pompen (eventueel gecombineerd met groenbedekkers in het voorjaar).
- Zorg voor een optimale bodemvuchtbaarheid, want die bepaalt hoe sterk je prei gaat doorwortelen in je profiel. Hoe meer wortels er zijn, hoe beter de opname en hoe lager het latente stikstofniveau zal zijn.
- Gebruik de organische bemesting oordeelkundig. Laat die eventueel eens weg.
- Meten is weten. Neem voldoende stalen en win stikstofadvies in.
- Fractioneer eventueel, liefst na de staalname + advies.
- Overweeg een bandbemesting of de inzet van bladmeststoffen.
- Hou rekening met de verwachte opbrengst, want die bepaalt de stikstofbehoefte voor een gewas dat continu doorgroeit.
- Pomp eventueel de (momenteel vrij hoge) voorraad stikstof op die in de laag 60-90 cm zit. Indien het veld braak blijft liggen tot aan het inplanten van de prei in juni of juli, kan inzaai van bladrammenas, om dan in te werken, ook zinvol zijn om stikstof uit diepere lagen te halen. Ook Japanse haver is mogelijk, maar de vrijstelling van de stikstof na inwerken verloopt wel traag.



FLEXIBEL EN GEDREVEN PREI TELEN VOOR DE VERSMARKT

Mathieu Verrue is al de vierde generatie in zijn familie die boert in het West-Vlaamse Hulste. Samen met zijn echtgenote Tine Vandermeulen baat hij er een tuinbouwbedrijf uit met prei, koolgewassen, aardappelen, aardbeien en rabarber. De thuisverkoop via hun hoevewinkel vormt een mooie aanvulling op hun vaste afzet aan de REO Veiling en Ardo. – Jan Van Bavel

Mathieu en Tine ontmoetten elkaar op het Vrij Agro- en Biotechnisch Instituut (VABI) in Roeselare, waar ze respectievelijk landbouw en tuinbouw studeerden. Het koppel heeft drie jonge kinderen: Charles (7), Briek (5) en Flore (1). "Mijn overgrootvader was een vlasteler in Marke", vertelt Mathieu. "Later verhuisden ze naar Kuurne. Mijn ouders hadden een bedrijf in Lendeledede; ze teelden toen prei, bloemkool, aardappelen en augurken. In 2009 namen we de preiteelt over van mijn ouders, en startten we met een preiareaal van 7 ha. Intussen is dat uitgebreid tot 18 ha."

Risicospreiding

De prei wordt voor 90% afgezet via de REO Veiling, een klein gedeelte gaat naar

.....

**Een gefractioneerde
bijbemesting is welkom in de
winter, als de plant extra
stikstof nodig heeft.**

.....

diepvriesgigant Ardo en wordt verkocht via de hoevewinkel van Mathieu's moeder. Naast prei behoren ook bloemkool (voor de vers- en industriemarkt), aardbeien, rode-, witte- en savooikool (voor thuisverkoop via twee aardbeiautomaten, de hoevewinkel en de REO Veiling), en rabarber (voor de industrie) tot het teeltplan. Aardbeien vormen een mooi aanvullend

inkomen zodra het preiseizoen afgelopen is. "Tine volgt de administratie op en helpt bij het planten en marktklaar maken van onze gewassen. Ik focus me vooral op alle veldwerkzaamheden: opkweek van de planten, ponsen van de prei, bemesten, spuiten ...", schetst Mathieu de taakverdeling op het bedrijf.

Belang van teeltrotatie

"We hebben een zomer-, herfst- en winterteelt. De eerste prei wordt half augustus gerooid. We proberen geen prei te bewaren in de frigo's, omdat we dan een overlapping met de aardbeiteelt zouden hebben." Mathieu's vruchtbare percelen liggen verspreid in een straal van 10 km. "Dat is aangenaam werken. Ze liggen in de buurt van de Leie, zodat

we eventueel makkelijk kunnen beregenen in de zomer”, zegt Mathieu. “Ze zijn ook allemaal gehuurd. We proberen zo weinig mogelijk op eigen grond te telen. Zo kunnen we elk jaar op andere gronden telen, waar nog niet veel intensieve groenteteelt op gebeurd is. Ik kweek mijn preiplanten zelf in gehuurde serres. Dat is een eerste ‘winstmoment’ om mijn kostprijs in de hand te houden en zo sluit ik op dat moment ook de insleep van ziektes uit. Soms kopen we ook wat planten aan voor een betere risicospreiding.”

Bewust bemesten en bespuiten

Rond deze periode start Mathieu met overall bodemanalyses uit te voeren. “Op het veld bekalkt mijn meststoffenleverancier indien nodig. We proberen zo overall de pH en het calciumgehalte in de zandleemgrond op peil te krijgen. In overleg met mijn meststoffenleverancier en telersadviescoöperatie TACO voeren we dan een mengeling van meng- of stalmest, volgens wat het perceel vraagt. Prei begint het meeste nitraat op te nemen van september tot november. Als we bemesten volgens de bemestingsnormen, is het nitraatresidu meestal behoorlijk laag. Eigenlijk zouden we moeten kunnen bijbemesten wanneer de plant écht extra stikstof nodig heeft: in de winter. Als we dan om de maand een kleine gift van pakweg 20 eenheden stikstof zouden kunnen geven, zou dat ideaal zijn om de bovenste laag van de prei goed op kleur te houden. Een uitzondering voor prei en ook spruitkool zou dan ook meer dan welkom zijn. Prei die zonder voeding valt, is ook veel vatbaarder voor ziektes. Minder spuiten én minder bemesten gaan moeilijk samen voor een winterteelt.”

Mathieu volgt de waarnemings- en waarschuwingsberichten van de proefcentra zo goed mogelijk op. “Ik controleer zelf het preigewas op trips. Indien nodig komt TACO-teeltbegeleidster Liesbet Bruyneel langs om te beoordelen of een spuitbeurt noodzakelijk is. Ik probeer in ideale omstandigheden te spuiten: tegen ziektes op een droge dag en tegen trips zo vroeg mogelijk ‘s ochtends of zo laat mogelijk ‘s avonds.”

Prei is een dure teelt: de variabele kosten zoals zaden en gewasbeschermingsmiddelen stijgen elk jaar en ook het personeel wordt duurder. “Ik probeer die in de hand te houden via een bedrijfseconomi-

sche boekhouding. Verder zijn er de vaste kosten zoals mechanisatiekosten. Gelukkig kregen we VLIF-steun bij de bouw van onze loods in 2010 en voor de aankoop van een meststofstrooier met gps-afsluiting, die ik zelf gebruik. Heel belangrijk is ook dat je je eigen uren in de kostprijs

aanleveren, waardoor we wat speling krijgen. Goed personeel vinden om de prei te schonen zal misschien een volgend knelpunt worden. Doordat we soms in pieken werken, hebben ze ook geen vast werkritme. We proberen zo veel mogelijk flexibel te zijn, maar dat is niet



FAMILIE VERRUE-VANDERMEULEN

Mathieu, Tine, Charles en Briek
Gemeente: Hulst
Specialisatie: prei

Mathieu huurt zo groot mogelijke percelen om vlot en efficiënt te kunnen werken.

meerekent. Wat de prijsvorming betreft, vind ik het jammer dat producenten die aan handelaars leveren, aan dezelfde prijs betaald worden als de telers die aan de veiling leveren. Dat komt de prijszetting niet ten goede.”

Personeel om prei te schonen

Mathieu werkt met Roemeense seizoenarbeiders in groepen van twee tot acht personen, die een plukkaart hebben. Hij spreekt ook een aardig mondje Roemeens. “We zijn daar vrij flexibel in: als de prijs laag is, proberen we om hen terug naar Roemenië te sturen of niet te schonen. Maar als de prijs beter is, vragen we bijvoorbeeld twee extra mensen om wat sneller te kunnen schonen. We kunnen dan ook sneller jonge prei

altijd evident. Het voordeel van prei is dat hij, zeker met traag groeiende rassen, nog een maand of zo op het veld kan blijven, als hij nog niet te rijp is. Het is wat spelen met variëteiten en plantdata. We planten een zestal rassen van diverse zaadhuizen uit. We proberen een goed evenwicht te zoeken tussen een goede kwaliteit van uniforme prei en toch een behoorlijk opbrengst, maar dat is niet makkelijk.”

Nog meer thuisverkoop

In de toekomst willen Mathieu en Tine, zeker als zijn ouders stoppen, de particuliere verkoop nog opdrijven. “Dan zullen we wat minder prei zetten en willen we ook wat kleinfruit telen”, besluit Mathieu. ■”



KOSTPRIJSBEWUST ZIJN MET SOEPPREI ALS SPECIALITEIT

Benny Bolsens nam in 2003 met zijn echtgenote Liesbeth Smet het tuinbouwbedrijf van zijn schoonouders in Sint-Niklaas over. Hij zette het voort in de vruchtbare grond van Bornem. Benny en Liesbeth hebben een verkoopsafspraken met Carrefour om busseltjes soepprei aan te leveren. — Jan Van Bavel

Met Flore (14) en Roos (12) heeft het koppel twee dochters. Terwijl Liesbeth de personeelsregistratie en boekhouding opvolgt, focust Benny zich op de teelttechnische en commerciële aspecten. Samen sturen ze het personeel aan. “Van bij het begin teelden we prei op een areaal van 12 ha, maar sinds een drietal jaar ook bloemkool (4 ha) en hobbymatig ook sluitkool”, vertelt Benny.

Van het Waasland naar Bornem

“Mijn schoonouders hadden een preibedrijf in Sint-Niklaas, met een vaste afzet aan Carrefour. Maar vermits daar geen uitbreiding mogelijk was, moesten we uitkijken naar een andere locatie. Het was de bedoeling dat ik het rundveebedrijf van mijn oom zou overnemen, maar die was

op dat moment nog te jong. In 2003 vonden we een voormalig varkensbedrijf in Bornem dat voldeed aan onze eisen. De grond was er ook perfect om goede prei te telen. We werken meestal met drie tot vijf seizoenarbeiders en enkele jobstudenten; in de plantperiode kan dat oplopen tot tien personen. Ook mijn schoonmoeder werkt voltijds mee. De zomermaanden juni en juli vormen de piekperiode. Dan moet er een massa prei geplant worden, zijn we al

.....
**Prei is een van de duurste
vollegrondsteelten, maar er
wordt weinig naar gerekend.**
.....

prei aan het schonen en oogsten we ook de bloemkolen.”

Vaste afnemer Carrefour

Als risicospreiding koopt Benny het plantmateriaal voor de prei al jaren afwisselend bij twee plantenkwekers. “We beginnen meestal te planten vanaf half maart en stoppen daar eind juli mee. Die prei kunnen we dan leveren aan Carrefour vanaf half juni tot eind juni, afhankelijk van hoever de Spaanse prei op dat moment gevorderd is. We telen de rassen Krypton (Nunhems), Skater en Curling (Bejo) en in de winter afwisselend Vitaton, Harston en Pluston (Nunhems). De meeste telers planten met een plantafstand van 65 cm tussen de rijen. Ik doe dat op een afstand van 45 cm van elkaar

en plant ook iets dieper. Zo kunnen we aan Carrefour vooral busseltjes soepprei leveren. Idealiter willen ze vier dunne preistronken in een busseltje van 900 gram. De grotere preistronken rapen we eruit, die worden op de veiling via de klok verhandeld. We telen ook iets trager groeiende rassen. Verder streef ik liever naar 35 ton mooie jonge Flandriaprei, dan naar maximumopbrengsten van 40 à 50 ton. Het rendement ligt dan ook iets hoger in de loads. We moeten wel meer stuks prei schonen om aan de nodige kilo's te komen. We verpakken de prei rechtstreeks met de barcode van Carrefour erop. De eerste 8 jaar leverde ik rechtstreeks aan Carrefour, maar daarna besloot ik toch over te schakelen naar veiling BelOrta om minder papierwerk te hebben en met wat extra product weg te kunnen. Ik moet wel elke dag naar de veiling rijden en de hoeveelheden kunnen heel fluctuerend en dus zeer onvoorspelbaar zijn."

Bijbemesten in de winter?

Benny noemt het nitraatresidu in de bemesting van winterprei een heel groot probleem. "Elk jaar neemt het PCG halverwege de teelt een stikstofstaal van de grond. Meestal strooien we stalmest in het voorjaar of voor de vroege prei in het najaar. We geven dan een basisbemesting mee met wat kalkcyanamide. Meestal wordt er zo'n zes weken na het planten een stikstofstaal genomen om te kijken wat er bijbemest moet worden. We moeten ervoor zorgen dat we een product met groene bladeren afleveren, en dat wordt steeds moeilijker als we in de winter niet kunnen bijbemesten. Wat gewasbescherming betreft, volgen we de waarnemingen en waarschuwingen van de proefcentra op. Vooral trips, preimot en de laatste jaren ook de mineervlieg zijn een probleem. De bladvlekkenziekte en roest hou ik onder de knoet door eigen controle op het veld. Ik probeer zo veel mogelijk middelen af te wisselen voor een goede werking. Om het risico wat te spreiden, dekken we bij vorst ook een deel van het veld af. De zomerprei telen we meestal op de eigen percelen, omdat je daar moet kunnen irrigeren. De winterprei zetten we veelal in uitwisseling of via huur van collega-telers uit de regio."

Telen op ruggen

Benny voert alle veldwerkzaamheden zelf uit: planten, spuiten, rooien ... Sinds

enkele jaren teelt hij ook op ruggen. "Je moet heel soepel met je personeel kunnen omgaan. Ieder moet zijn eigen tempo kunnen volgen, bijvoorbeeld bij het planten. Daarom zijn we met plantkarretjes op ruggen begonnen. Hetzelfde principe pas ik toe bij de schoningslijn: dat is een hele lange band, maar ik heb een buffer, zodat iedereen in vol tempo kan doorwerken. Ook de oplegtafel is dubbel zo lang, zodat de band nooit moet worden stilgelegd om te wisselen. Om een goede kwaliteit na te streven, busse-len wij (of mijn schoonmoeder) zelf."

perceel tot op de cent wat het mij gekost heeft. Ik doe er ook al mijn teelt- en arbeidsregistraties mee. Dankzij dit programma zijn we ook met de allervroegste prei gestopt, omdat de kostprijs veel te hoog is naargelang wat er uitkomt. Ik heb ook een bedrijfseconomische boekhouding via het Landbouwmonito-ringsnetwerk."

Rechtstreekse contracten

Mede om een goede prijsvorming te garanderen, ijvert Benny voor veel meer rechtstreekse contracten vanuit de vei-



© JAN VAN BAVEL

FAMILIE BOLSENS-SMET

Benny en Liesbeth
Gemeente: Bornem
Specialisatie: prei

Om een goede kwaliteit na te streven,
busselen de telers zelf.

De sterkte is de zwakte

Volgens Benny is de sterkte van prei ook de zwakte. "De sterkte is dat je hem soms nog drie weken kunt laten staan op het veld. Maar vaak wordt er ook prei geteeld als extra product om het personeel bezig te houden of een 'dode periode' op te vullen. Prei is een van de duurste vollegrondsteelten, maar er wordt niet altijd naar gerekend. Er zijn veel 'verdoken kosten'. Sinds de start van ons bedrijf in 2002 probeer ik mijn kosten in de hand te houden via het registratieprogramma van IsaTeelt van Isagri, een totaalleverancier in de markt voor agrarische software. Daarmee weet ik van elk

ling. "Jaloezie is daarbij een slechte raadgever. We moeten blijven inzetten op goede kwaliteitsprei. Verder zou, bij extreme ziektedruk van tripsen – zoals vorige zomer – een betere tolerantie bij de keuringen naar het keurmerk Flandria gepast zijn. Het kost soms heel veel geld om het laatste vlekje van de bladeren te krijgen." Benny hoopt een goed inkomen uit prei te kunnen blijven halen, via de afzet aan Carrefour en BelOrta. Maar het moet wel rendabel blijven", rondt hij af. ■