



© PATRICK MEULEMEESTER

## PREISECTOR MOET VERDER PROFESSIONALISEREN

Prei is in Vlaanderen de belangrijkste groente in de vollegrond. Heel wat producenten hebben prei in hun teeltplan opgenomen of hebben zich erin gespecialiseerd. De zeer moeilijke prijsvorming van vorige winter zal een impact hebben op de uitgeplante hoeveelheid in het seizoen 2012. We maken een analyse van de teelt en blikken vooruit naar de uitdagingen in de sector.

– Patrick Meulemeester, tuinbouwconsulent Boerenbond

**P**rei wordt vooral voor de versmarkt geteeld. Toch mag men ook het belang voor de industriële verwerking niet onderschatten. De groente wordt het jaar rond geproduceerd. De eerste aanvoer start in mei, met jonge prei in busseltjes. Later wordt de prei hoofdzakelijk los aangevoerd in kisten van 10 kg. Volgens de leveringsperiode spreken we van zomer-, herfst- en winterprei.

Winterprei wordt aangevoerd tot in juni vanuit bewaarcellen. Er wordt ruim 4000 ha prei geteeld voor de versmarkt. Dit areaal stijgt de laatste jaren. Het areaal voor de diepvriesindustrie bedraagt ongeveer 800 ha en is vrij stabiel.

### Aandeel versmarkt stijgt

Dankzij de uitbreiding van het areaal en de productietoename per hectare stijgt de

aanvoer op de veilingen met 3 à 4% per jaar. De VBT-cijfers tonen een duidelijke stijging van de aanvoer in de laatste 10 jaar (figuur 1). De jaarlijkse schommelingen worden bepaald door vorstperiodes. Valt de vorst vroeg in de winter en is die zeer streng, dan merken we dit aan de aanvoerhoeveelheid en de prijsvorming. De REO Veiling heeft een centrale functie in de vermarkting van prei. Haar aandeel

in de totale veilingaanvoer (VBT) bedraagt circa 80%. Tien jaar geleden was dit nog 70%. Het aantal preiproducenten daalt geleidelijk, waardoor het areaal per producent stijgt. Ook het aandeel gespecialiseerde preibedrijven (25%) neemt toe. De combinatie met een glastuinbouwteelt (12%, vooral serresla) blijft belangrijk. De uitbreiding van het areaal werd mee mogelijk gemaakt door een zeer sterke evolutie in de mechanisatie. Zowel voor het rooien als om prei marktklaar te maken, werden aangepaste machines ontwikkeld die de werksnelheid verhogen en de werkomstandigheden verbeteren.

.....  
**Veel telers zijn zich onvoldoende bewust van de teeltkostenprijs van prei.**  
 .....

### Export is levensnoodzakelijk

De Belgische preiconsumptie stijgt lichtjes tot 3,1 kg per persoon per jaar, maar toch hangen de Vlaamse preitellers heel sterk af van de export van hun product. Een decennium geleden ging nog 70% van de prei naar de 2 belangrijkste afzetmarkten, Frankrijk en Duitsland. Dit aandeel is intussen gedaald tot minder dan 50% (figuur 2). Vooral de Franse markt kent een grote terugval. Gelukkig slagen we erin om steeds grotere volumes prei te exporteren naar verdere afzetmarkten (zoals Tsjechië) en andere nieuwe Europese lidstaten. Dit leidt wel tot gedifferentieerdere vragen rond de verpakking en de kwaliteit van de prei. Ook bijkomende eisen rond duurzame ontwikkeling en residu's zijn extra aandachtspunten bij de telers. De veilingen en producenten spelen op die vragen in door te investeren in vacuümkoeling en busset-, ingekorte en Flandria Q-prei aan te bieden. Ook het voorverkoopsysteem kan een oplossing zijn voor specifieke verpakkingen. Met het duurzaamheidskenmerk 'Responsibly Fresh' wordt de collectieve verduurzaming op de tuinbouwbedrijven in de kijker geplaatst.

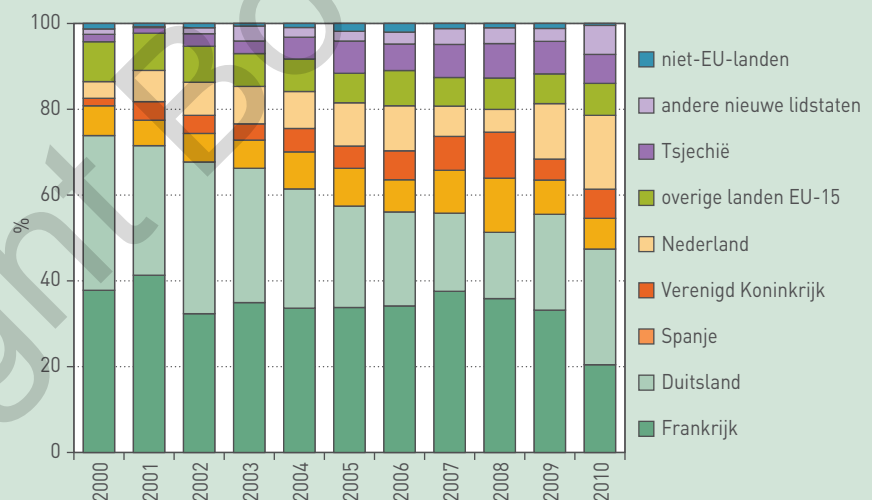
### Meer gespecialiseerde producenten

Ook voor de diepvriesindustrie blijft prei een vaste waarde. De omschakeling naar hybride rassen werd hier iets later doorgevoerd, maar zorgt voor een



Figuur 1 Evolutie van de preiaanvoer op de REO en VBT-veilingen - Bron: ramingen VBT

De preiaanvoer op de veilingen stijgt de laatste jaren. Het aandeel van de REO-producenten bedraagt ongeveer 80%.



Figuur 2 Aandeel bestemmingen in Belgische export van verse prei - Bron: VLAM

De export naar Frankrijk en Duitsland is sterk gedaald, terwijl nieuwe Europese lidstaten meer Belgische prei afnemen.

productiestijging per hectare. Het aantal gespecialiseerde producenten neemt vooral dankzij mechanisatie sterk toe. Ze proberen in een korte periode een groot volume prei aan te voeren. Ook de vraag naar differentiatie neemt toe. Er is nood aan dunner prei en meer specifieke rassen. De contractprijs schommelt niet zo sterk als de prijs op de versmarkt en

vertoont een lichte stijging ten opzichte van de vorige jaren.

### Dure teelt

Prei is een zeer dure teelt. De teeltkosten, zoals plantgoed en gewasbescherming, zijn bij de hoogste van de vollegrondsgroenten (zowel voor de versmarkt als voor de industrie). Er zijn heel wat

arbeidsuren nodig om het product marktklaar te krijgen en de mechanisatiegraad ligt zeer hoog. Daarom is de specialisatiegraad hoger dan in andere vollegroondsteelten. Dit heeft voordelen, maar maakt de bedrijven ook kwetsbaarder in perioden van moeilijke afzet. De gespecialiseerde industrieteler wil zijn contractvolume behouden. De verkoop op fabrieksniveau is hier bepalend, vermits alles via een contract wordt vastgelegd. Al

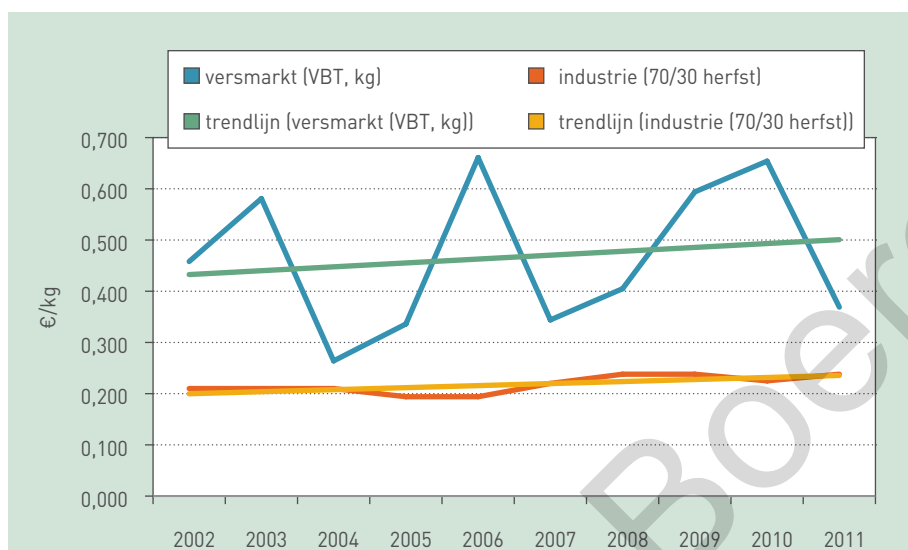
te grote schommelingen kunnen tot problemen leiden. Veel telers zijn zich onvoldoende bewust van de teeltkostenprijzen. Voor de versmarkt bedraagt die 19.000 euro/ha (inclusief arbeid) of 0,42 à 0,47 euro/kg; voor de industrie 11.500 euro/ha (inclusief arbeid) of 0,23 à 0,26 euro/kg. De prijs voor de versmarkt schommelt heel sterk, terwijl die voor de industriemarkt redelijk constant blijft (figuur 3).

## Nood aan verdere professionalisering

Prei is en blijft belangrijk voor de Vlaamse tuinbouw. De sector zal wel aandacht moeten hebben voor enkele belangrijke zaken. Telers zullen in de toekomst verder moeten professionaliseren. Inzake teelttechniek moeten we voor niemand onderdoen, maar een toekomstige bedrijfsleider zal niet alleen mooie prei moeten telen, hij zal ook moeten kunnen omgaan met personeel. Hij zal moeten evolueren tot een manager en meer in overleg met de markt produceren. Daarom zal hij ook meer interesse moeten tonen in die markt. Het komt erop aan dat je als bedrijfsleider weet waarom je iets doet. Je moet in staat zijn een visie voor je bedrijf te ontwikkelen en af en toe stil te staan bij de stappen die je moet zetten om dat doel te bereiken. De recente crisis in de prijsvorming moet je ertoe aanzetten om initiatief te nemen. De sector moet hier sterker uitkomen.

## Strategisch denken en risicospreiding

Een gebrek aan strategisch denken zou een structurele zwakte van onze tuinbouw kunnen worden. Al te vaak worden er op een bedrijf negatieve keuzes gemaakt, omdat er iets is tegengevallen. Je kan met je bedrijf streven naar een lage kostprijs. Kennis van elke productiepost en een zeker schaalvoordeel zijn hiervoor een vereiste. Maar niet elke uitbreiding leidt tot een daling van de kostprijs. Vanaf een bepaald moment is er geen kostenremmend effect meer. Er is nog te weinig aandacht voor samenwerking tussen producenten. Vermoedelijk zijn via deze piste nog verdere besparingen mogelijk. Een tweede strategie is op zoek gaan naar een meerwaarde per eenheid product. Dit kan Flandria Q zijn, maar ook specifieke nicheproducten (babyprei, ingekorte en gesealde prei ...), eventueel aangevuld met thuisverkoop. Innovatie en diversificatie van het product moeten zeker verder worden onderzocht. Probeer met je bedrijf uniek te zijn. Risicospreiding is een ander centraal thema, waar nog te weinig producenten aandacht voor hebben. West-Vlaamse telers zijn hier iets in het voordeel, omdat ze door de combinatie van vers en diepvries een breder scala aan mogelijkheden hebben. Maar dit betekent niet dat alleen deze combinatie een goede risicospreiding inhoudt. ■



Figuur 3 Prijs evolutie van prei voor de vers- en industriemarkt - Bron: VBT

De prijs voor de versmarkt schommelt heel sterk, terwijl die voor de industriemarkt redelijk constant blijft. 70/30 herfst = sorteringsklasse 70/30 voor herfstprei (70% wit en 30% groen op een preistaal).



Prei is een heel dure teelt. Het vergt heel wat arbeidsuren om het product marktklaar te krijgen.





# AANPAK VAN DE BELANGRIJKSTE ZIEKTEN

De papiervlekkenziekte en pseudomonas bladrot zijn 2 van de belangrijkste ziekten in de preiteelt. Vooral in de winter kunnen ze veel schade veroorzaken. Wat zijn de symptomen en hoe beheers je deze ziekten? – *Nathalie Cap, Proefcentrum voor de Groenteteelt*

Tijdens de winter van 2010-2011 richtten beide ziektes bij veel telers grote schade aan. Het voorbije seizoen werden de eerste papiervlekken al vroeg waargenomen, na de vele neerslag vanaf half juli. Maar ze groeiden snel uit het gewas en door het droge najaar breidde de ziekte niet uit. Ook in de winter was de druk vrij laag. Pseudomonas bladrot kwam voor vanaf de eerste vorst.

## Levenscyclus papiervlekkenziekte

De papiervlekkenziekte wordt veroorzaakt door de schimmel *Phytophthora porri*. Die overleeft in de bodem als een oöspore (overlevingsstructuur). Uit proeven blijkt dat deze oösporen zeker 4 jaar in de bodem kunnen overleven. Wanneer de temperatuur lager is dan 24 °C en er water (door regen) in de bodem aanwezig is, kiemen de oösporen en worden zoösporen op het preiveld vrijgesteld in plassen en vrij water. De zoösporen

kunnen meerdere dagen overleven in water. Bij een hevige regenbui worden ze op de preiplanten gespat, waar ze de infectie starten. Na een incubatieperiode (die temperatuursafhankelijk is) komen de typische waterachtige vlekken tevoor-

.....  
Bestrijd de papiervlekkenziekte perceelsgericht via [www.prei-info.be](http://www.prei-info.be).  
.....

schijn. Bij gunstige omstandigheden (geen te hoge temperaturen en veel neerslag) kan de ziekte heel snel uitbreiden. Bij ongunstige omstandigheden worden in de papiervlekken op de bladeren opnieuw oösporen gevormd. Die komen bij het

afsterven van de bladeren in de bodem terecht, waar ze hetzelfde seizoen nog kunnen kiemen of gedurende lange tijd overleven.

## Beheersing

Cultuurtechnische maatregelen zoals vruchtwisseling en een goede drainage van de bodem vormen de basis voor de beheersing van de papiervlekkenziekte. Een goede vruchtwisseling is heel belangrijk. Ook een goed gedraineerde bodem, waar weinig plassen kunnen worden gevormd, kan in grote mate bijdragen tot de beheersing van de ziekte. Verder kan je er ook voor opteren om minder gevoelige rassen te telen (tabel 1). In de intensieve groentestrekken in Vlaanderen is een vruchtwisseling van één teelt prei in 5 jaar vaak niet haalbaar. Daarom blijft chemische bestrijding noodzakelijk om de ziekte te bestrijden (tabel 2). Bij elk fungicide wordt de bijbehorende FRAC-

code vermeld, die weergeeft hoe groot het risico op resistentie is. Het FRAC (*Fungicide Resistance Action Committee*) klasseert

**Tabel 1 Rasgevoeligheden voor de papier-  
vlekkenziekte** - Bron: PCG, Inagro & PSKW

Zomerrassen	
Faraday	±
Jumper	+
Megaton	±
Striker	±
Krypton	±
Rassen vroege herfst	
Galvani	-
Levis	-
Surfer	++
Walton	++
Celcius	-
Callahan	±
Rassen late herfst	
Antiope	+
Belton	+
Cousteau	+
Delmas	-
Hawking	-
Poulton	++
Tadorna	--
Winterrassen	
Fahrenheit	±
Harston	±
Kenton	-
Natan	±
Vitaton	++
Lucretius	--
Triton	--

++ = niet gevoelig; + = weinig gevoelig; ± = matig gevoelig;  
- = gevoelig; -- = zeer gevoelig

fungiciden volgens hun werkingsmechanisme en risico op resistentie. Doel hiervan is resistentie te voorkomen door producten in te zetten met een verschillende FRAC-code. Meer info vind je via [www.frac.info](http://www.frac.info). In het kader van het IWT-onderzoeksproject 'Perceelsgerichte aanpak van *Phytophthora porri* in prei, gebaseerd op nieuwe inzichten in de epidemiologie van papiervlekkenziekte' werd via de website [www.prei-info.be](http://www.prei-info.be) een gebruiksvriendelijke en toegankelijke webapplicatie ontwikkeld. Hiermee kunnen telers en voorlichters gratis een beroep doen op een perceelsgerichte bestrijding van de ziekte. Rekening houdend met de teelthistoriek van het perceel, de ziektedruk, gevoeligheid van het ras, bespuitingen tegen andere ziekten en de reeds ingezette

middelen wordt via realtime weerdata het ideale behandelingstijdstip berekend.

## Pseudomonas fluorescens

Vanaf het late najaar kan *pseudomonas* bladrot ernstige schade aanrichten in prei. De initiële symptomen die deze bacterie veroorzaakt, zijn moeilijk te onderscheiden van die van de papiervlekkenziekte. In een gevorderd stadium begint de bladoksel te verslijmen. Bij een ernstige aantasting

drager (zoals een schimmel) nodig om de prei binnen te dringen. De voorbije jaren werd de grootste schade steeds vastgesteld na een periode van vorst. De vorst verzwakt de plant en leidt tot openingen, waardoor de bacterie kan binnendringen. Aangetaste planten staan verspreid over het veld en komen niet plaatsgebonden voor, zoals bij *Pseudomonas syringae* (*pathovar porri*) wel het geval is. *Pseudomonas fluorescens* veroorzaakt geen

**Tabel 2 Overzicht van de erkende fungiciden tegen papiervlekkenziekte in prei**

Product	Actieve stof	Formulering <sup>1</sup>	Dosis (per ha)	Wachttijd (dagen)	Toepassingen	Werking	FRAC-code <sup>2</sup>
Tanos	Cymoxanil + famoxadone	WG	0,6 kg	28	3	+++	27 + 11
Signum	Boscalid + pyraclostrobin	WG	1,5 kg	14	2	+++	7 + 11
Ortiva	Azoxystrobin	SC	1 l	21	3	+++	11
Ortiva Top	Azoxystrobin + difenconazool	SC	1 l	21	3	++	11 + 3
Nativo	Trifloxystrobin + tebuconazool	WG	0,4 kg	21	1	+(+)	11 + 3
Folio Gold	Metalaxyl-m + chloorthalonil	SC	2 l	14	2	+++	4 + M5
Fantic M	Mancozeb + benalaxyl-m	WP	2,5 kg	60	3	++	M3 + 4
Mancozeb	Mancozeb			60	3	++	M3
Maneb	Maneb			28	2	++	M3

<sup>1</sup> WG = wateroplosbaar granulaat; SC = suspensieconcentraat; WP = spuitpoeder  
<sup>2</sup> 4, 11 = hoog risico op resistentie; 7 = middelmatig tot hoog risico op resistentie; 3 = middelmatig risico op resistentie; 27 = laag tot middelmatig risico op resistentie; M3, M5 = laag risico op resistentie



Beginnende aantasting door *Pseudomonas fluorescens* in de bladoksel van prei.

spreidt de verslijming zich verder uit naar de schacht. Vaak gaat de aantasting gepaard met een schimmelaantasting (*fusarium*, *Phytophthora porri* ...). *Pseudomonas* bladrot wordt veroorzaakt door *Pseudomonas fluorescens*, een opportunistische bacterie die geen schade veroorzaakt op sterke en gezonde planten. De bacterie heeft een opening of een

infectie op het zaaibed van prei. De bacterie groeit bij temperaturen van 4 tot 36 °C. Er zijn zelfs stammen die kunnen groeien bij 0 °C. Zodra hij de prei is binnengedrongen, is hij heel agressief en kan hij binnen 48 uur grote schade aanrichten. De bacterie is alomtegenwoordig: in elke bodem, op onkruiden, er wordt zelfs beweerd dat hij uit de lucht kan vallen. Hij verspreidt zich door regenspat, wind, aërosolen (microscopisch kleine waterdruppeltjes), bespuitingen en alle andere manieren van contact. Vooral in de winter van 2010-2011 werd er veel schade vastgesteld die veroorzaakt werd door *Pseudomonas fluorescens*. Bijna een derde van de telers in Vlaanderen (vooral in West-Vlaanderen) kreeg ermee te maken. Schade werd vooral waargenomen op zware, rijpe prei op groeiachtige gronden en bij snelgroeïende rassen.

## Beheersing

De beheersing van de bacterie moet preventief gebeuren. Chemische bestrijdingsmiddelen zijn niet beschikbaar. Om aantasting te vermijden, moet je de plant zo sterk mogelijk maken en de waslaag sparen. ■





© JAN VAN BAVEL

## TOELEGGEN OP SPECIALISATIE EN KWALITEIT

**JAN VANDEVELDE**

Leeftijd: 39 jaar  
 Gemeente: Veldegem  
 Specialisatie: prei, preiplanten en sla

Jan is al de vierde generatie die prei teelt.

Jan en Nancy Vandevelde-Bolle baten in het West-Vlaamse Veldegem een bedrijf van 12 ha uit, met prei en serresla. Begin dit jaar wonnen ze het Prei Juweel op de beurs Agro-Expo Vlaanderen in Roeselare. Dit gespecialiseerd familiebedrijf teelt het jaar rond prei en focust vooral op kwaliteit. – *Jan Van Bavel*

**D**e familie Vandevelde heeft een vrij lange 'preitraditie'. Jan is al de vierde generatie die prei teelt. "Mijn overgrootvader (langs moederszijde) woonde aan de rand van Brugge en verbouwde prei, wortelen en sla om op de stadsmarkt te verkopen. Mijn ouders hadden prei, sla en tomaten. Maar op hun bedrijf was er geen uitbreiding mogelijk. In Veldegem had mijn vader een perceel van 15 ha. In

1993 namen we er een serre van 6000 m<sup>2</sup> in gebruik voor de teelt van kropsla en tomaat. Na een tomatencrisis besloot ik in 1996 om de tomatenteelt stop te zetten en het hele jaar door serresla te telen. Tegelijk nam ik de preiteelt van mijn vader over. Intussen hebben we 12 ha prei, waaronder een serre (6000 m<sup>2</sup>, zie foto), 4000 m<sup>2</sup> preiplanten in kas en 3 ha preiplanten in de vollegrond. Geleidelijk is ons bedrijf geëvolueerd naar specialisatie. Ik heb wel lang prei gecombineerd met kropsla. Maar door de moeilijke prijsvorming gedurende de laatste jaren hebben we die teelt wat afgebouwd en ons meer toegelegd op prei. We zijn vooral gespecialiseerd in jonge prei. Dat betekent dat we oogsten van 15 mei tot 15 augustus (primeurprei)."

.....  
Met de vorst in februari hebben we de kostprijs voor het schermdoek voor dit jaar al terugverdiend.  
.....



Jan gebruikt deze spuitmachine, met een reikwijdte van 8 m, in de serre voor de sla en de preiplanten.

## Serreteelt komt op

"De preiteelt in serres is vooral de laatste 3 à 4 jaar opgekomen. We werken met Marokkaanse preiplanten, die veel zonlicht hebben gekregen. Hierdoor is een vroege teelt onder glas mogelijk. Rond 20 februari planten we de prei aan in de serre, voor oogst van 15 mei tot 5 juni. De eerste vollegrondsprei wordt rond 4 maart aangeplant. Met een tractor voorzien van een oprolsysteem dekken we 2,5 ha prei af met acryldoek. Die zorgt voor een goede isolatie en gebruiken we voor jonge prei en winterprei. Dit jaar lag er een 4 cm dikke sneeuwlaag op, maar het verschil met niet-afgedekte prei was spectaculair. Na de vorstperiode haal ik het acryldoek weer weg."

## Preiplanten kweken

"We kweken nu het eerste jaar preiplanten in de serre voor Bert Depraeter uit Ruislede. Die teelt en verkoopt preiplanten. Hij heeft een tekort aan serres en ik teel een gedeelte voor hem. De 2 locaties zorgen voor wat risicospreiding in de percelen. De warme, lichte zandgronden dichtbij de kust zijn ideaal voor het telen van preiplanten en jonge prei. Preiplanten moeten genoeg beregend worden. Het is een delicate teelt, omdat de zaadkost

per hectare heel hoog is. De planten moeten rustig kunnen doorgroeien, ze kunnen geen schokken (zoals droogtestress) verwerken. Het merendeel van mijn preiplanten is bestemd voor de verkoop."

Wat gewasbescherming betreft, krijgt Jan advies van Inagro. "Elke week komt een medewerker plakvallen zetten en ophalen. Ook voor de bespuiting volg ik het advies op van Inagro. Bij vochtig weer weet ik dat ik meer moet bespuiten tegen de papiervlekkenziekte."

## Prei Juweel

Eind januari, tijdens Agro-Expo Vlaanderen, overhandigde ex-premier Yves Leterme Jan het eerste Prei Juweel. De prijs was voor de preiteler die 'het best invulling geeft aan waardecreatie door een duurzame bedrijfsvoering'. Vorige zomer installeerde Jan in zijn serre een schermdoek om energie te besparen. Zo kan hij de kostprijs van de kropsla, die ze nog enkel in de winter telen, en van de preiplanten in de kas wat drukken. "Met de 14 dagen vorst in februari hebben we de kostprijs voor dit jaar zo goed als terugverdiend." Jan liet ook zonnepanelen leggen die een vermogen van 10 kWp genereren en voor eigen dagelijks elektriciteitsgebruik worden aangewend.

## Flandria Q-prei

Jan was in 2010 de eerste teler die Flandria Q-prei voor de versmarkt aanleverde op de REO Veiling. Naast alle eisen die zijn vastgelegd in het Flandrialastenboek, moet een teler van Flandria Q-prei driemaal per week aanvoeren, de prei koelen van zodra hij is gerooid tot hij wordt afgeleverd op de veiling én de prei aanleveren met baard, met de wortels ingekort tot op 2 à 3 cm. "Ik gebruik nu bijna 2 jaar een machine die de wortels automatisch afsnijdt", vertelt Jan. "Met mijn Flandria Q-prei haal ik meestal een meerprijs van 10 tot 15 cent per kg. De prei is vooral bestemd voor binnenlandse groentespecialiteiten die zich willen onderscheiden van de harddiscounters. Momenteel zijn we met een zevental telers." Voor de oogst van de prei investeerde Jan in een rooimachine van Bouckaert, met ronde containers en een oprolsysteem voor de dagelijkse verwerking. Behalve in augustus zijn er het hele jaar door 2 à 3 seizoenarbeiders voltijds actief op het bedrijf. Ze helpen vooral bij het planten en oogsten van de prei en de sla. "Sla oogsten en prei schonen doen we samen met onze werknemers; zo kunnen we ook voortdurend de kwaliteit bewaken. Na het schonen wordt de prei meteen gebusseld of in kisten tot 10 kg aangevuld. Vervolgens gaat de prei meteen de koelcel (80 m<sup>2</sup>) in, om de volgende dag te leveren aan de REO Veiling. Daar voeren we 3 keer per week aan."

## Syndicale bedrijvigheid

Jan is ook op syndicaal vlak zeer actief. Zo is hij ondervoorzitter van de kring West-Vlaanderen Preitelers (Boerenbond). "Ik ben al 10 jaar lid van de kring en vind dat dit al veel heeft bijgebracht voor mijn bedrijf. Naast het sociaal contact ben je als eerste op de hoogte van commerciële vragen vanuit de veiling. We bespreken die dan samen met de veilingdirectie. We nemen ook initiatieven om de verkoop te stimuleren. Om de 2 jaar brengen we met de kring een bedrijfsbezoek aan een preibedrijf in binnen- of buitenland. De laatste jaren (uitgezonderd 2011) was de prijsvorming voor prei vrij goed. Hopelijk zet die trend zich de volgende jaren door", besluit Jan. ■