

WERKEN AAN DE KWALITEIT VAN KROPSLA

Ten noorden van de stad Lier ligt de groene, landelijke gemeente Ranst. Kropslateler Kurt Michiels baat er een glastuinbouwbedrijf uit. Hoe kijkt hij aan tegen de dalende populariteit van kropsla? – *Bart Baets, tuinbouwconsulent Boerenbond*

Kurt komt uit een werknemersgezin met 3 kinderen. Zijn ouders hadden een serre van 4000 m² waar tomaten en kropsla als bijverdienste werden geteeld. Omdat techniek hem al van in zijn jeugd sterk interesseerde, studeerde hij voor automecanici. Na zijn schoolcarrière werkte hij 8 jaar als mecanicien in een garage, maar tijdens elke vakantieperiode en in het weekend was Kurt niet weg te slaan uit de serre van zijn ouders. In 1996 besloot hij om het ouderlijk bedrijf over te nemen. Tot 2003 teelde hij de combinatie sla en tomaat. Een jaar later breidde hij het bedrijf uit met 4000 m² (tot in totaal 8000 m²) en koos hij voor een jaarrondteelt van kropsla. Kurts echtgenote Sandra is onthaalmoeder. Het koppel heeft 2 kinderen, Kevin (20) en Tinne (18).

Teelt en rassen

Kurt teelt het jaar rond kropsla, die hij afzet bij veiling BelOrta. "Afhankelijk van het seizoen varieert een ronde van 1 tot 3 maanden", geeft hij aan. "Rekening houdend met het seizoen kiezen we voor verschillende rassen. Momenteel telen we het ras Halewijn tot begin januari, daarna een ronde Brighton. In het voor- en najaar staat het ras Gardia in de serre en voor de zomer is er Cosmopolia. De afgelopen jaren is de ziekeresistentie van de rassen verbeterd. Daardoor kunnen we witziekte en rand beter onder controle houden in vergelijking met vroeger. Een probleem waar we al enkele jaren mee geconfronteerd worden, is het wegvallen van een aantal grondontsmettingsmiddelen en de bovenwettelijke normen die de exporthandel ons oplegt in verband met het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Hierbij zijn we overgeleverd aan diverse residu-eisen van voornamelijk Duitse retailers, die mogelijk niet gebaseerd zijn op GAP- of IPM-praktijken die beschreven zijn in de behaalde lastenboeken van Globalgap en Vegaplan. Voedselveiligheid staat buiten kijf, gestaafd door



KURT MICHIELS

Leeftijd: 45

Gemeente: Ranst

Specialisatie: kropsla in de vollegrond

Kurt Michiels teelt al 18 jaar kropsla.

ons Flandrialabel met verplichte voor- oogstcontrole en uitgebreide monitoring bij de aanvoer op BelOrta."

Verwarming

"We verwarmen de serre met petroleum en zware stookolie", vertelt Kurt. "De petroleumbranders hangen in de serre en voorzien de planten van CO₂ en warmte. In de koudste periodes, ongeveer 3 à 4 maanden per jaar, gebruiken we de installatie op extra zware stookolie om de serre te verwarmen. Onze brandstofkosten zijn aanzienlijk. We zouden graag overschakelen naar een verwarmingsinstallatie op gas, maar hiervoor moeten we eerst een gasleiding van enkele honderden meter tot op het bedrijf laten aanleggen. Deze kosten zijn te hoog, waardoor een dergelijke investering zeer moeilijk te verantwoorden is."

Mobielegotensysteem

Kurt startte zijn carrière met een grondteelt sla, wat in die periode de standaard was. Experimenten met alternatieve types van sla waren moeilijk te combineren met de teelt van kropsla. Voor de komende jaren ziet Kurt een groot potentieel in het mobielegotensysteem (MGS). "Op mijn huidige bedrijf is een dergelijke installatie moeilijk toe te passen. Die is in onze huidige serre niet meer verantwoord. Dankzij het gotensysteem kan je de teelt beter controleren. Wat de huidige problematiek rond residu's betreft, biedt het ook voordelen ten opzichte van een grondteelt. Het nadeel van dit systeem is voor mij de grote investeringskost. Als er in de eerste jaren na de investering slechte prijzen betaald worden voor de sla, moet ik voort telen met het mes op de keel. Dit risico durf ik momenteel niet te nemen."

De wensen van de consument

"Bij de oogst van kropsla ligt het gewicht een groot deel van het jaar tussen 50 en 56 kg per 100 stuks. Om op economisch vlak een goed resultaat te halen, heb je er als teler baat bij om een hoog kropgewicht te realiseren, omdat je zo de beste prijs op de veiling krijgt." Toch is Kurt niet overtuigd van deze manier van werken omdat dit de kwaliteit van de sla niet altijd ten goede komt. "Dit is vooral zichtbaar als de consument de sla na enkele dagen wil consumeren." Volgens Kurt is dit een groot probleem, want de zin om sla te kopen verdwijnt als de krop gekneusde bladeren heeft en hij er bijgevolg niet meer zo goed uitziet. Bovendien stelt hij vast dat het volume van een kropsla voor veel gezinnen te groot is. "Toch blijven de aankopers op de veiling voor de zwaarste kropsla de beste vergoeding geven. Als we sla van maxi-

mum 470 à 500 g zouden telen die wordt aangeboden in een eenlagige verpakking, zou dit wellicht beter zijn voor de consument: minder handelingsschade, een snellere en betere inkoeling, wat resulteert in mooiere sla in de winkelrekken en minder overschotten. De sla kan dan ook sneller worden geoogst. In de zomermaanden bedraagt dit maar 1 of 2 dagen, maar in het voor- en najaar loopt dit al snel op tot 4 à 5 dagen, wat een iets hoger rendement zou kunnen geven." "Een bijkomend probleem rond kwaliteit en houdbaarheid is het proces van oog-

.....
**Sla telen van maximum
500 g zou beter zijn voor
de consument.**
.....



1 Kurt monteerde een afschermkap boven de oogstband tegen de instraling van de zon.

2 Bij de oogst van kropsla ligt het gewicht een groot deel van het jaar tussen 50 en 56 kg per 100 stuks.

sten in de serre tot het aanleveren op de veiling. Als we sla oogsten, komt die pas verschillende uren later in de koelcellen op de veiling terecht. Dit proces zou verbeteren als elke teler zelf een koelinstallatie had om de sla direct na de oogst te kunnen koelen. Helaas is dit weer een bijkomende kost, die niet direct vergoed wordt. Mocht er via de GMO-regeling een tegemoetkoming kunnen worden gerealiseerd, zou dit toch wel wat telers kunnen aanzetten om een koelcel te installeren."

Oogstband verhoogt de kwaliteit

"Een grote verbetering van de kwaliteit kan je bereiken via het gebruik van een oogstband. Dit systeem heeft het grote voordeel dat de kropsla na het oogsten niet meer gestapeld wordt op een pallet in de warme serre, maar rechtstreeks via de oogstband naar de loods wordt getransporteerd." Onlangs voerde Kurt nog een aanpassing uit om de kwaliteit van de sla te verhogen. Hij monteerde een kapje over de volledige lengte van de oogstband, waardoor de geoogste sla steeds uit het directe zonlicht blijft en niet meer kan opwarmen tijdens het transport vanuit de serre naar de loods. "De directe zonneinstraling leidt in de zomer vaak tot opwarming van de sla, met een mogelijk slechtere bewaring achteraf." Kurt heeft een systeem waarbij het transport van de bakken in de loods ontdubbeld kan worden in 2 niveaus. Hierdoor kan hij 108 bakken sla oogsten, vooraleer die op paletten moeten worden gestapeld. Deze installatie ontwikkelde Kurt helemaal zelf; de kennis en handigheid uit zijn technische opleiding kwam hem hierbij goed van pas. "Dankzij dit systeem kunnen we met minder arbeidskosten sla oogsten", zegt hij hierover.

Uitbreiden of niet?

Momenteel is Kurts bedrijf groot genoeg om er zijn boterham mee te verdienen, maar de druk op de kosten en inkomsten nam de afgelopen jaren sterk toe. "Zo zijn onder meer de energie- en arbeidskosten tegenover de beginjaren gestegen, maar de inkomsten blijven op hetzelfde niveau of zijn eerder dalend, waardoor de rentabiliteit sterk onder druk komt te staan. Het verschil tussen de prijs die wij ontvangen en de winkelprijs is zeer groot. We krijgen steeds strengere eisen opgelegd, maar dit wordt niet vertaald in een betere prijs voor de teler." Deze onzekerheid doet Kurt twijfelen over een verdere uitbreiding van zijn bedrijf. "Indien een van mijn kinderen mee in het bedrijf zou willen stappen, moet ik sowieso uitbreiden", besluit hij. ■