



© LUC VAN DIJCK

NAAR EEN INTENSIEVERE JONGVEEOPFOK

Een kalf dat de eerste weken intensief gevoed wordt, groeit veel sneller en is gezonder. Nog opvallender is dat dit kalf later als koe meer melk geeft en langer meegaat. Tijd voor een nieuwe opfokstrategie. – *Luc Van Dijck*

Aveve Veevoeding pleit voor een nieuwe opfokstrategie. Over heel Vlaanderen werden daarover voorlichtingsvergaderingen gegeven. De toelichting kregen we van de technisch commercieel verantwoordelijken rundvee. Het streefdoel is gedurende de eerste 4 maanden de dagelijkse groei te verhogen van 650-750 g naar 900 g. De eerste 2 à 3 weken zijn daarbij cruciaal. Achterstand die hier wordt opgelopen, kan later nooit meer ingehaald worden. Een betere jeugdgroei is geen doel op zich, maar heeft tal van voordelen. Kalveren die beter groeien in de eerste maanden hebben een betere weerstand tegen infectieziekten. Bovendien kunnen ze vroeger geïnsemineerd worden, produceren ze later meer melk en gaan ze langer mee.

Metabole inprenting

De prestaties van een koe worden gestuurd vanuit 2 invloeden: het genetisch potentieel en de omgevingsfactoren (stalklimaat, voeding ...). Het genetisch potentieel is geen vast gegeven, maar een rekbaar begrip. Men spreekt van metabole inprenting. Dat betekent dat het genetisch potentieel nog kan worden bijgestuurd in de prille ontwikkeling van het kalf. Vandaar het belang om het kalf op het goede spoor te zetten de eerste 2 weken. De voeding speelt daarbij een zeer belangrijke rol. Onderzoek heeft aangetoond dat het klierweefsel in de uier van een kalf dat de eerste 2 maanden intensief gevoed werd met 70 kg kunstmelkpoeder zesmaal zwaarder was dan dat van een kalf dat

slechts 32,5 kg melkpoeder kreeg. Meerdere onderzoeken kwamen tot dezelfde conclusie: als je de groei van het kalf de eerste weken kan opdrijven van 650 naar 900 g per dag, dan resulteert dat in een hogere melkproductie (+ 565 kg) door een beter ontwikkelde uier.

Meer kunstmelk geven. Kan dat?

Kan je zomaar meer kunstmelk geven aan je kalveren? De voorlichting heeft toch altijd voorgehouden dat de opname via de lebmaag beperkt is en heeft gewezen op het risico op diarree? De inhoud van de lebmaag van een Holsteinkalf is ongeveer 5% van het levend gewicht. Een kalf van tegen de 40 kg heeft een beperkte lebmaaginhoud van ongeveer 2 l. Hoe krijgen we dan meer kunstmelk in het

kalf de eerste 2 weken? Dat kan wel degelijk, allereerst door een hogere concentratie van de melk (150 in plaats van 125 g kunstmelkpoeder per liter melk) en/of door een ad libitumsysteem toe te passen. In een ad libitumsysteem met speenemmers krijgt het kalf continu melk ter beschikking gedurende de hele dag. Het kalf kan meer melk opnemen omdat de opname meer gespreid verloopt. Als we het kalf meer gespreid en met tussenpauzes willen laten drinken, dan is wat koudere melk (20 à 25 °C) een goede truc.

Wordt de mengvoeropname niet geremd?

Kunnen de kalveren dan nog genoeg krachtvoer opnemen? Zeker! We kunnen

in Poppel zijn we overtuigd van het ad libitumsysteem en blijven we ook na afloop van de proef op deze manier verder werken.

De intensieve opfok lukt ook met koe-melk. In dat geval moet er veel aandacht gaan naar de gezondheidsstatus van de veestapel. Maar opgepast voor het reëel risico op para-tbc of een andere besmetting. 50% van de bedrijven in Vlaanderen heeft nog een of meerdere dieren die positief testen op para-tbc. Een dergelijke besmetting met para-tbc komt pas tot uiting na 5 jaar. De overdracht gaat vooral van koe naar kalf via de melk. Het aanzuren van volle melk verkleint de kans op coli-diarree. Voorzie ook aanvullend mineralen- en vitaminenpreparaten. Koemelk bevat vooral te weinig ijzer. En

minder een rol omdat de verterings-enzymen in het kalf zich aanpassen en kan perfect ook met een 0-melk gewerkt worden (zonder mageremelkpoeder). Spraystart S nr. 223 is licht aangezuurd en bevat dextrose, organisch selenium, probiotica en extra immunoglobulines die de lokale afweer in de darm verhogen tegen virussen en bacteriën (rota, corona ...). Na een tweetal weken Spraystart S kan dan overgeschakeld worden naar een ander kunstmelkpoeder op basis van mageremelkpoeder of een 0-product."

Secuur werken

Het biestmanagement, de sanitaire status en een goede hygiëne zijn uiterst belangrijk. Bij intensieve opfok moet het allemaal nog iets preciezer. De ad libi-

.....
Vandaag investeren in je kalf
betekent investeren in de
melkkoe van morgen.
.....

dat afleiden uit de ervaringen met kalveren die gedurende 3 weken ad libitum konden drinken en vanaf de vierde week beperkt mochten drinken. De eerste weken was de krachtvoeropname min of meer gelijk. Maar na 5 à 6 weken namen die kalveren zelfs meer krachtvoer op. Intensief voederen de eerste weken remt de krachtvoeropname dus niet. Het resultaat is duidelijk: meer melk gedurende de eerste 3 weken en meer krachtvoer na 5 weken resulteert in een hoger lichaamsgewicht. De intensief gevoede kalveren wogen op 10 weken duidelijk meer bij het spenen. Bij kalveren die ad libitum gevoederd werden, zien we zelfs minder diarree.

Proeven in Poppel

"Ook in het Avee-proefstation in Poppel werd de intensieve opfokstrategie uitgetest", aldus de spreker. "De eerste 2 weken kregen de individueel gehuisveste kalveren ad libitum kunstmelk (gegeven aan 20-25 °C) via een speenemmer. We noteerden een gemiddelde opname van meer dan 10 l per dag! Van week 3 tot 9 dronken de kalveren via de drinkautomaat. De kalveren hadden een groei van 1100-1150 g per dag in de eerste 2 weken. Ze wonnen 16 kg aan gewicht op 2 weken tijd. Het hoger genoemde streefdoel van 900 g per dag is dus best haalbaar. Hetzelfde zien we bij stierkalveren en kruisingskalveren." Op het proefbedrijf



Het biestmanagement, de sanitaire status en een goede hygiëne zijn uiterst belangrijk. Bij intensieve opfok moet het allemaal nog iets preciezer.

geef aan je kalveren geen cellenmelk en antibioticummelk.

De praktijk

De technisch commercieel verantwoordelijke rundvee vertaalden een en ander in de praktijk. "Avee Veevoeding brengt met Spraystart S (nr. 223) een nieuw product op de markt dat sterk op volle melk lijkt door zijn hoge gehalte aan mageremelkpoeder (70%). Spraystart S bevat 25% ruw eiwit, uitsluitend dierlijk eiwit, is en bevat 70% mageremelkpoeder. Dat is extreem hoog, maar dat is goed voor het kalf omdat het de eerste 2 weken vooral goed melkeiwitten kan verteren en minder goed plantaardige eiwitten kan verteren. Later speelt de bron van eiwit (dierlijk of plantaardig)

tummelkverschaffing na de biest moet de eerste 2 à 3 weken best bij een individuele huisvesting. Daarna kunnen de kalveren in een groepshok worden gehouden. Een snelle én gecontroleerde afbouw van de liters kunstmelkpoeder vanaf 3 weken is belangrijk om de mengvoeropname voldoende te stimuleren voor een goede pensontwikkeling om zo tijdig te kunnen spenen (9 weken). Deze afbouw kan ideaal met een kalverdrinkautomaat die individueel per kalf kan worden ingesteld. Maar een speenemmer of een melkbar kunnen evengoed.

Hoe doe ik dat op mijn bedrijf?

Elk bedrijf, elke veehouder heeft zijn eigen aanpak. De 'klassieke aanpak' van beperkte beurtvoeding (2 x per dag)

met emmervoeding kan blijven, maar dan aan een hogere concentratie: 150 g in plaats van 125 g melkpoeder per liter melk. Opgelet, bij emmervoeding moet de temperatuur wel hoog genoeg zijn. De slokdarmsleufreflex werkt immers niet onder 32° C. Bij een 'semi-intensief concept' worden naast de concentratie van de kunstmelkpoeder ook de liters verhoogd met een halve liter per melkbeurt.

Bij het 'intensief concept' kunnen de kalveren de eerste 2 à 3 weken drinken zo veel ze willen. Het systeem is dat we 's morgens de speenemmer vullen met 6 tot 7 l melk van 20-25 °C. Door de koudere melktemperatuur drinkt het kalf met mondjesmaat en wordt de opname gespreid in kleinere porties over de hele dag. Bij echt koud weer kan je ook 's middags wat warme melk toevoegen. 's Avonds vullen we de emmer bij met nogmaals 6 à 7 l. Dagelijks moet je de speenemmer reinigen. Vuile emmers en spenen zijn een bron van bacteriën.

Kostprijs intensieve opfok

Wat is de kostprijs van intensieve opfok? Het intensief schema kost ongeveer 40 euro per kalf meer ten opzichte van



Onder de noemer OptiCalf pleit Aveve Veevoeding voor een nieuwe opfokstrategie.

een beperkt systeem met een goedkope kunstmelk. Dat is niet min voor een bedrijf met bijvoorbeeld 100 kalvingen. Maar als deze vaars een maand vroeger kan afkalven, dan verdient je dat bedrag al terug (30 dagen x 1,5 euro opfokkosten per dag = 45 euro). Daar komt nog bij dat

deze vaars meer melk zal geven gedurende verschillende lactaties. Wanneer vaarsen vroeger afkalven en koeien langer meegaan, dan is er ook beduidend minder jongvee nodig. Als bijvoorbeeld een vaars 6 maanden vroeger afkalft (op 24 maanden in plaats van op 30 maanden), dan is er per 10 koeien één vaars minder nodig. Voor een bedrijf met 100 koeien, betekent dat 10 stuks jongvee minder. Dat is pas echt een grote besparing!

Besluit

Een intensief schema geeft een gezonder en vitaler kalf dat sneller groeit. Het uierweefsel is beter ontwikkeld en het dier geeft later meer melk. Bovendien neemt de langleeftbaarheid toe. Vandaag investeren in je kalf betekent investeren in de melkkoe van morgen. ■

VAKBEKWAAMHEID VOOR BESTUURDERS RIJBEDIJG C (CODE 95)

Sinds 10 september 2013 moet elke chauffeur rijbewijs C (Code 95) vijfjaarlijks 35 uur nascholing volgen om in orde te blijven met de vakbekwaamheid. Het NCBL organiseert opnieuw een opleidingsdag van 7 kredietpunten. Dit keer met als thema 'Opfrissing wegcode'.

De wegcode staat niet stil. Elk jaar worden er nieuwe aanpassingen doorgevoerd. Deze opleiding frist jouw kennis op.

19/01	SINT-TRUIDEN	Veiling Haspengouw, Tongersesteenweg 152	CODE NOP16S2
18/02	ASSE/ZELLIK	Veiling Belorta, Broekooi 100	CODE NOP16A1
22/01	SINT-KATELIJNE-WAVER	Veiling Belorta, Mechelsesteenweg 120	CODE NOP16K3
17/02	EVERGEM	Trainingscentrum Athettys, Jaques Parysstraat 8	CODE NOP16E2
29/01	ROESELARE	Boerenbond, Diksmuidesteenweg 406	CODE NOP16R3

PRIJS

75 euro (leden)
167 euro (niet-leden)

INSCHRIJVEN

Inschrijven is verplicht bij Hilde Debelva, 016 28 61 11 of via ncbl@boerenbond.be, ten laatste één week van tevoren.

Gelieve bij je inschrijving de juiste cursuscode, je naam, telefoonnummer, rijksregisternummer en btw-nummer te vermelden.

Je inschrijving is definitief na overschrijving van het inschrijvingsgeld op rekening van NCBL vzw BE04 7364 0312 8731-KREDBEBB.

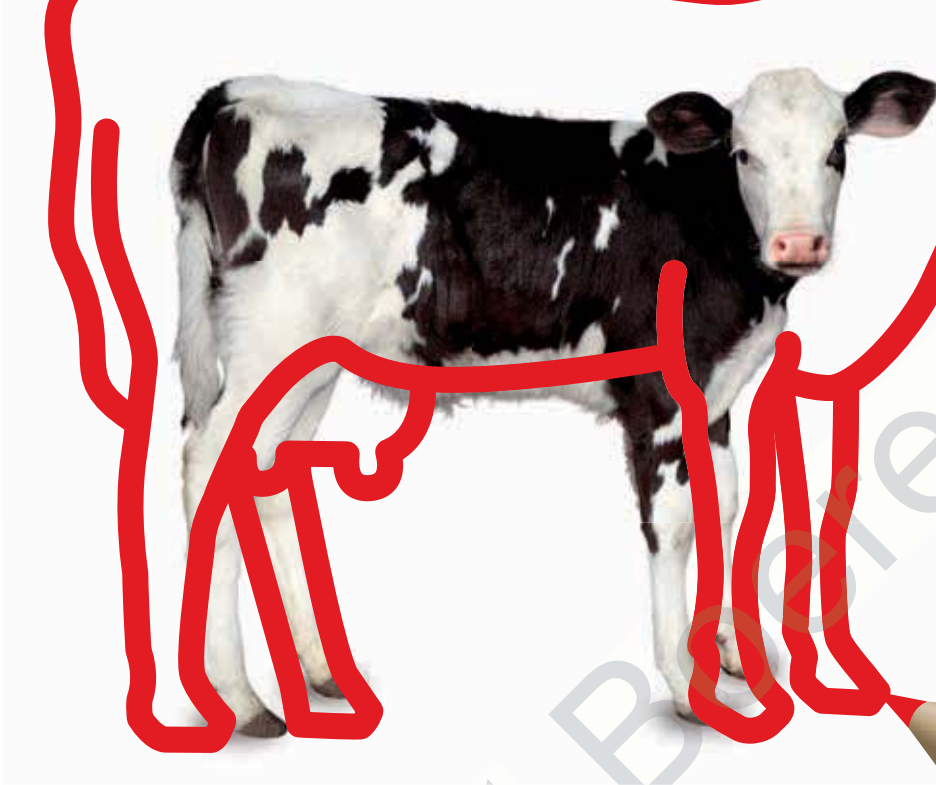
Diestsevest 40 • 3000 Leuven
Tel. 016 28 61 10 • Fax 016 28 61 19
ncbl@boerenbond.be

Met steun van de Vlaamse Gemeenschap en de Europese Unie.



Nationaal Centrum voor Beroepsvorming in de Landbouw

Neem
contact op met
uw dierenarts!



EEN KALF MET COCCIDIOSE WORDT TE LAAT EEN MELKKOE

- De coccidioseparasiet veroorzaakt **groeiachterstand**.
- Groeiachterstand leidt tot enkele weken uitstel van de eerste **inseminatie**.
- Koeien **kalven** later af en produceren later **melk**.
- Daardoor houdt u onnodig **meer vaarzen** ter vervanging aan.
- **Mestonderzoek** bevestigt een vermoeden van coccidiose.



© 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

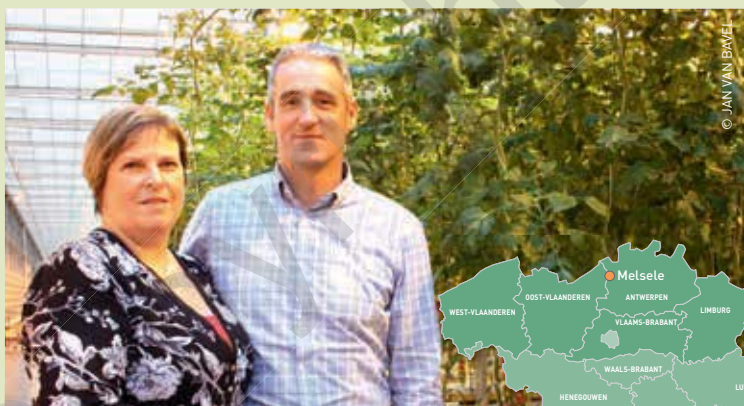
Eric betreft de getopte tomatenplanten al jaren via de Nederlandse plantenkweker Beekenkamp. “In de ‘oude serre’ planten we het ras Merlice als grove trostomaat.

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.