



# WORTELEN VAN TOPKWALITEIT TELEN VOOR DE VERSMARKT

Denys Carrots is een familiebedrijf uit Meulebeke dat elk jaar ruim 9000 ton wortelen teelt voor de versmarkt. Het wassen, sorteren, verpakken en vermarkten van de wortelen gebeurt volledig in eigen beheer. Mede dankzij een uitgekiende teelt en aandacht voor kostprijsbeheersing en innovatie is het een toonaangevend bedrijf in de sector. – *Jan Van Bavel*

Na erwten en bonen zijn wortelen met 10% van het totale groenteareaal de derde meest verbouwde vollegrondsgroente in België. Er wordt op zo'n 5400 ha wortelen geteeld, waarvan circa 60% in Vlaanderen en 40% in Wallonië. Heel wat Vlaamse telers verbouwen ook wortelen in Wallonië. Vorig jaar steeg het areaal nog met 5%. Wat productievolume betreft, zijn wortelen veruit de grootste groente met 328.000 ton in 2014 of ongeveer een kwart van de totale groente-productie. Twee derde is bestemd voor de industriemarkt (diepvriesbedrijven), een derde voor de versmarkt. Opvallend is dat bijna 90% van de wortelen in Vlaanderen wordt verwerkt. Circa 600 Vlaamse telers hebben deze groente in hun teeltplan. Denys Carrots is een van de grote spelers in het telen van wortelen voor de versmarkt. Gilbert Denys startte 50 jaar geleden met de teelt van wortelen, die hij verkocht aan handelaars in Dendermonde. In 2003 namen zijn zoon Hans, dochter Katrien en haar echtgenoot Jan

Deconinck het bedrijf over. Jan, die een grauaat Landbouw behaalde, staat in voor de teelt en vermarkting van de wortelen. Katrien neemt de administratie voor haar rekening en helpt overal waar nodig in het bedrijf. Hans is verantwoordelijk voor de sorteer- en verpakkingsmachines en alle herstellingen. Samen breidden ze het bedrijf verder uit in productie en de vermarkting van eigen geteelde wortelen.

## Uitgekiende wortelteelt

Het bedrijf heeft een uitgebreid productiegebied: van Beernem over de regio Meulebeke-Kruishoutem en Henegouwen tot in Noord-Frankrijk (de streek rond Rijsel). Risicospreiding, vroegheid van de wortelen in functie van de grondsoort en opkomstzekerheid liggen aan de basis van deze keuze voor een ruime teeltregio. "We moeten het hebben van de kilo's, anders worden we uit de markt geprijsd", is Jan duidelijk. "De basis voor kwaliteitswortelen leggen we elk jaar met het

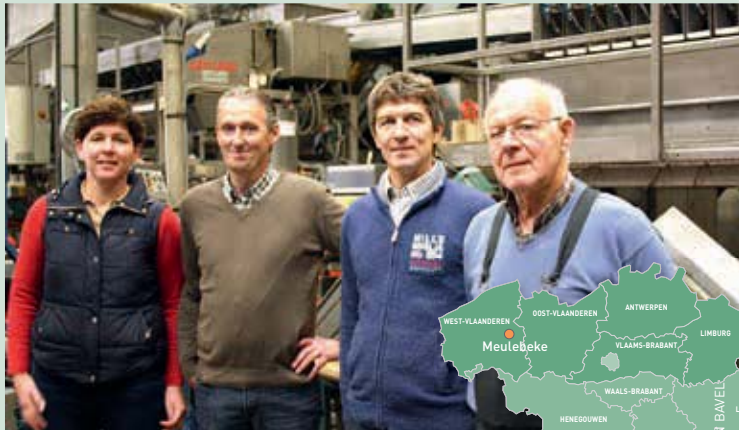
.....  
**Kostprijsbeheersing is een voorwaarde om als bedrijf te kunnen overleven.**  
 .....

zoeken naar geschikte gronden. Wegens de noodzaak van een zeer ruime vruchtafwisseling (1/10) hebben we weinig eigen percelen. De selectie van geschikte percelen start al een jaar voor de eigenlijke teelt, waarbij we de voorsteelt – vooral wintertarwe met groenbedekker – in de groeifase observeren. De wortelen worden meestal bij dezelfde landbouwers geteeld, zodat we een duurzame relatie met hen kunnen opbouwen. Dat gebeurt steeds meer in Wallonië, omdat je daar nog grote percelen vindt. In het voorjaar nemen we op alle percelen grondstalen voor een volledige bodemanalyse. Meten is nu eenmaal weten. De cijfers interpreter ik zelf. Het zaaien gebeurt van begin

februari tot half juni, waarna er geoogst kan worden van eind juni tot half december. Alles verloopt in eigen beheer.”

citeit bedraagt 120-200 l water/ha aan 15-20 km/uur met 2 of 3 doppen tegelijk. We gebruiken 4 verschillende grote

kisten gerooid en gaan daarna direct in de koeling”, zegt Jan. “De hoeveelheid en kwaliteit van de wortelen hou ik zowel tijdens de teeltfase, het rooien als de bewaring nauwgezet bij per perceel. Het wassen en verpakken van de wortelen gebeurt op bestelling, zodat we steeds de versheid van het product kunnen garanderen. We werken volgens het principe van de vrije markt en sluiten op voorhand geen prijscontracten af. Onze klanten zijn groothandels, grootkeukens, handelaars en warenhuisketens uit België, Frankrijk en Italië. We sorteren de wortelen in 5 klassen. Afhankelijk van de bestelling van de klant wordt het kaliber van de wortelen samengesteld. We verpakken ze in plastic zakjes van 0,75 tot 12 kg in onze eigen verpakking, of – op vraag van de klant – in een specifieke verpakking van de klant. Op elke zak is een lotnummer gedrukt dat de herkomst bepaalt, zodat de traceerbaarheid steeds gegarandeerd is.”



## DENYS CARROTS

Leeftijd: Katrien (46), Jan (48), Hans (49) en Gilbert (73)  
Gemeente: Meulebeke  
Specialisatie: wortelen voor de versmarkt

Het productiegebied van het bedrijf strekt zich uit tot in Noord-Frankrijk.

### Bewuste keuze voor precisielandbouw

Ploegen gebeurt door de diverse landbouwers zelf. “Daarbij is een diepe grondbewerking noodzakelijk”, vervolgt Jan. “Gedeeltelijk worden de ruggen op voorhand gemaakt, waarna er gezaaid kan worden (risico- en werkspreiding). We zaaien, spuiten en rooien al 6 jaar met de gps. Dat levert heel wat tijdswinst op en geeft betere resultaten. We gebruiken sensoren en scanners om de teelt en teeltevolutie in beeld te kunnen brengen en zo percelen met elkaar te kunnen vergelijken. Ook onze meststoffenstrooier met sectieafsluiting is gekoppeld aan de gps. Op basis van de resultaten van een grondanalyse en plantensapanalyse, diverse scans, mijn ervaring en teeltbeoordelingen, bepalen we welke velden voor lange bewaring (houdbaarheid van de wortelen) geschikt zijn. Om de wortelvlieschade te beperken, werken we al meer dan 20 jaar met plakvallen. Dat werkt perfect. Als het niet nodig is, dan spuiten we niet.”

Jan heeft een passie voor techniek. Enthousiast toont hij zijn spuitmachine Kverneland Rau iXter B 18, voorzien van de nodige toptechniek, waarmee hij al 3 seizoenen heeft gewerkt. “De spuitcapa-

antidriftdoppen om voldoende debiet te kunnen bestrijken en in alle omstandigheden te kunnen spuiten. Dat gebeurt met redelijk veel druk, zodat de fijne druppels zich beter kunnen verspreiden. Uiteraard gebeuren de bespuitingen met respect voor het milieu; we voorzien de nodige bufferzones zodat we ook nooit buurschade hebben. Alle waarnemingen en handelingen worden digitaal geregistreerd. Zo kan ik steeds terugvinden waar ik gesproeid heb, op welke datum, hoe lang we op het veld zijn geweest, hoeveel water we verbruikt hebben, welke oppervlakte we bewerkt hebben ... Ik vind het belangrijk om elk jaar te investeren in nieuwe technieken en probeer ook minstens één keer per week alle percelen te bezoeken en te beoordelen. Via deze teeltkennis en het streven naar efficiëntie kunnen we wortelen van topkwaliteit telen en een hoog rendement halen tegen een lage kostprijs.”

### Vermarketing

In de zomer wordt met de klembandrooier elke dag vers gerooid, in functie van de afzet. Vanaf begin oktober start de bewaring van kwaliteitswortelen op een temperatuur van 0,5 °C in de koeling. “De wortelen worden dan op het veld in

### Ken de kostprijs

Jan vindt een continue bijscholing zeer belangrijk om bij te blijven. Hij bezoekt regelmatig beurzen en conferenties in binnen- en buitenland. Zo volgde hij in september 2014 gedurende 3 dagen een wortelencongres in het Franse Angers. “Ik heb veel contacten met binnen- en buitenlandse collega’s. Verder zoek ik ook veel informatie op. Maar we blijven een familiaal bedrijf, dus het moet beheersbaar blijven. Kwaliteit staat boven kwantiteit. Om goed geld te verdienen, is het enorm belangrijk om steeds de kostprijs van je product te kennen. Daarom registreren we ook alles van het begin tot het einde van de teelt”, rondt Jan af. ■

### Agro-Expo Vlaanderen

Op 23, 24 en 25 januari vindt in de Schiervelde Hallen in Roeselare Agro-Expo Vlaanderen plaats, de tweejaarlijkse internationale vakbeurs voor land- en tuinbouwmaterialen en -machines, vee- teelt, stallenbouw en uitrusting. Naast ruime aandacht voor landbouw en veeteelt is het veruit de grootste tuinbouwvakbeurs in Vlaanderen. Aandachtspunten in de tuinbouw tijdens deze editie zijn de teelt van wortelen en aardbeien. Deze laatste teelt kent in West-Vlaanderen een enorme uitbreiding. Meer info vind je op [www.agro-expo.be](http://www.agro-expo.be).