

Productie fors lager door moeilijk spruitenjaar

Spruitkoolteler in prima stemming door goede prijs

Spruitkoolteler zijn in een opperbeste stemming. De kiloprijs voor spruiten is in geen jaren zo goed geweest. Maar spruitkool is ook een kapitaalintensieve en risicovolle teelt, zegt Rob van den Bos van Bejo Zaden. „Wil de teler iets aan het gewas verdienen, dan moet de spruitkool redelijk aan de prijs zijn.”

Spruitkooltelers beuren na enkele magere jaren weer een goede kiloprijs voor hun product.

Jan Sonneveld uit Dronen (FL) 'Spruitkoolteelt is uitdagende teelt'

Spruitkoolteler Jan Sonneveld uit Dronen teelt gangbare en biologische spruiten op twee aparte bedrijven. De teelt van gangbare spruitkool is al een behoorlijke klus, zegt hij, maar het verbouwen van biologische spruiten is ook een vak apart. „De uitdaging is om het product gezond te houden. Als er een klein vlekje op de spruit zit, wil de handel het niet meer hebben.“

Sonneveld zit in de afrondende fase van het spruitkoolseizoen 2016-2017. Hij oogst dit seizoen 40 hectare gangbare en 15 hectare biologische spruiten. De gangbare spruiten gaan naar de versmarkt, de biologische spruiten voor een deel ook naar de industrie. Omdat in de biologische landbouw parallelteelt niet is toegestaan, heeft de akkerbouwer twee aparte bedrijven. Op het gangbare bedrijf worden naast spruiten ook aardappelen en uien verbouwd, op het biologische bedrijf aardappelen, uien, peen en graan.

De spruitenteelt is een belangrijke teelt op de bedrijven, zegt Sonneveld. Een mooie, maar ook uitdagende teelt. Spruiten zijn gevoelig voor ziekten, schimmels en insecten en in de biologische teelt is de bemesting een belangrijk aandachtspunt. Het afgelopen jaar had de teler bijvoorbeeld veel last van koolmot in het gangbare gewas, de jaren ervoor was trips een probleem. „Opvallend is dat we bijna geen trips in de biologische spruitkool hebben. Dat zette mij aan het denken.“

Pyrethroidenvrij spuitschema

Sonneveld is dit seizoen met een ander spuitschema trips in het gangbare gewas gaan

bestrijden. „Ik kreeg sterk het vermoeden dat we te veel pyrethroiden spoten. Daardoor wordt het een steriele boel: je spuit ook de biologische vijanden dood. Ik denk er nu over om zelfs naar een pyrethroidenvrij schema in de gangbare spruiten te gaan. Dat kan in deze Flevopolder, omdat we hier relatief weinig last van de koolvlieg hebben. Maar het wordt een avontuur.“

De akkerbouwer had in juni wel te maken met een invasie koolmot in zijn gewas. De plaag was moeilijk te stoppen, zegt hij. „Het vervelende van koolmot is dat het insect een gaatje in de spruit vreet. De optische laser ziet dat gaatje niet, waardoor je extra werk bij het uitzoeken hebt. We hebben zowel de gangbare als biologische spruiten met Tracer behandeld. Opmerkelijk was dat we veel minder schade van de koolmot in de biologische teelt hadden. Het is moeilijk te achterhalen wat daarvan de reden is, mogelijk hebben de biologische vijanden hun werk gedaan. Daar ben ik nog niet achter.“

Aandacht voor bemesting

Bemesting is een belangrijk aandachtspunt in de biologische teelt. Sonneveld gebruikt dierlijke meststoffen; stoffen die een aanloopperiode nodig hebben. „Als je in het

gewas ziet dat er een gebrek is, ben je te laat“, zegt hij. „De bemesting moet op en top zijn, anders krijg je een slecht groeiend gewas.“ Belangrijk is ook om de bodem op de juiste manier te behandelen, de structuur moet in orde zijn. „Het gewas hoeft niet snel te groeien, maar het moet wel lekker doorgroeien. Het is zaak je bemesting van begin af aan op orde te hebben. Corrigeren en bijsturen is moeilijk.“

Sonneveld zegt veel van de biologische teelt te hebben geleerd, vooral wat de biologie betreft. Hij sluit uitbreiding in de biologische spruiten niet uit, maar de teelt moet wel geld opleveren. „De markt is niet groot, maar groeiende. De consument wordt echter steeds kritischer. Mycosphaerella is een geveerde schimmelziekte in biologische spruiten. Als je last van zwarte spikkels op je product hebt, hoeft de consument het niet. Ik teel nu zes jaar biologische spruiten, maar ik ga niet zeggen dat ik de teelt goed in de vingers heb. Elk jaar is verschillend: succes is nooit gegarandeerd.“

Uitbreiding in de gangbare spruitenteelt is niet aan de orde bij Sonneveld. Het areaal in Nederland is stabiel, besluit hij. „Telers zijn zich ervan bewust dat uitbreiding niet bijdraagt aan een betere prijsvorming.“

In Nederland telen zo'n vijftig spruitentelers een areaal van 2.500 hectare spruitkool. Volgens accountmanager Van den Bos geldt hier de 80-20-regel: de 20 procent grootste telers telen 80 procent van het areaal. De spruiten worden voor de versmarkt en de industrie geteeld en vinden hun weg naar de retail in binnen- maar vooral ook buitenland. Van den Bos schat dat 85 procent van de spruiten de grens overgaat.

Duitsland is de grootste afnemer, maar ook consumenten in Frankrijk, Scandinavië en andere Europese landen eten graag Nederlandse spruiten. De Nederlandse consument wil het liefst spruiten met een maat van 25-33 millimeter, zegt de accountmanager. „In de landen om ons heen eten ze liever een iets grovere spruit: tussen de 30 en 40 millimeter. Behalve in het Verenigd Koninkrijk. Daar willen ze weer graag een maatje fijner.“

Kapitaalintensieve teelt

De spruitenteelt is geen gemakkelijke teelt.

Gewasbescherming, ziekten en plagen en bemesting zijn grote uitdagingen voor de telers (zie kaders). Daarnaast staat het gewas tussen de vijf en negen maanden op het land, wat niet zonder risico is. Plantmateriaal en regelmatig gebruik van gewasbeschermingsmiddelen maken de spruitenteelt bovendien tot een kapitaalintensieve teelt. Volgens Van den Bos moet een spruitkoolteler bij een opbrengst van 25 ton per hectare 50 cent per kilo voor zijn product maken voor een gezonde bedrijfsvoering. „Telers hebben een paar moeilijke jaren achter de rug. De weersomstandigheden waren gunstig voor een voorspoedige groei van de gewassen. De wet van vraag en aanbod doet dan zijn werk. Dit seizoen is de spruitenteelt wel lonend, met prijzen van 70 cent tot 1 euro per kilo bij een opbrengst per hectare van gemiddeld ver onder de 25 ton.“

De hogere kiloprijs is dus het gevolg van een behoorlijk lagere hectareopbrengst, veroorzaakt door de ongunstige

weersomstandigheden van 2016. In een normaal jaar oogst een spruitenteler 25 tot 27 ton van een hectare, dit seizoen ligt dat getal dichterbij de 20 ton. Dat is ongeveer 30 procent lager, zegt Van den Bos. Ook in de landen om ons heen waren de omstandigheden niet veel beter. „België is een groot spruiten producerend land: 85 procent (2.100 hectare) gaat voor de diepvriesindustrie. Maar ook onze zuiderburen hebben te maken gehad met het slechte weer. Wat dat betreft heeft Nederland dit jaar niet te maken met concurrentie van de buitenlandse markt.“

Lange veldperiode

Spruiten worden geplant tussen 1 april en 31 mei, om na vijf tot tien maanden vers van het land te worden geoogst. De vroege rassen zijn in augustus/september oogstbaar, de laatste rassen in februari/maart. Doordat het gewas zo lang op het veld staat, is de kans dat het gewas extreme omstandigheden ►

Kommer Jongejan uit Rockanje (ZH) 'Breder middelenpakket in spruiten nodig'

Spruitkoolteler Kommer Jongejan uit Rockanje ziet het als uitdaging een mooi product af te leveren aan de retail. „Ik ben ervan overtuigd dat wanneer er een goed product in de schappen ligt – dat ook nog eens aantrekkelijk wordt gepresenteerd – de omzet van spruiten in de winkel kan worden verhoogd.“

Kommer Jongejan merkt dat spruitkool aan populariteit wint. „Je ziet spruiten steeds vaker in kookprogramma's op tv langskomen. De consument gaat de groente weer waarderen. De smaak van spruitkool is door de veredeling steeds beter geworden. Spruiten zijn zoeter, de bittere smaak van vroeger is eraf. Je ziet dat wanneer er een vers en kwalitatief product in de winkel ligt, de consument weer bereid is spruitjes te kopen. Helaas schort het wel eens aan de presentatie in de supers.“

De Zuid-Hollander heeft een akkerbouwbedrijf met 25 hectare spruitkool en aardappelen, uien en graan. Spruitkool is de hoofdteelt, vertelt hij. „De spruitenteelt is een teelt waar je elke dag, 365 dagen per jaar, mee bezig bent. Ik streef naar een goede kwaliteit. Als dat niet lukt, wil ik weten hoe dat komt: het jaar erop moet het beter. Wij hebben in juni 2016 veel regen gehad. Dan moet je direct met een kraan ingrijpen om te voorkomen dat je planten verdrinken. Gelukkig hebben we daar geen schade aan overgehouden.“

Bedreigingen

Jongejan ziet niet alleen het weer, maar ook plagen als de koolvlieg, koolmot en trips als bedreiging voor de spruitenteelt. Volgens hem zijn er onvoldoende

gewasbeschermingsmiddelen voorhanden om deze plagen aan te pakken. De koolvlieg is van oudsher een probleem, zegt hij. „De larven van deze vlieg veroorzaken in het begin van het seizoen schade aan de jonge koolplant, later in het jaar vreten ze de spruit aan, met rotte spruiten als gevolg. Die rotte exemplaren kunnen dan weer de goede gaan smeren. Veel telers hebben tegenwoordig een uitleesunit op de plukmachine om dit probleem aan het einde van de rit te tackelen.“

De plagen moeten aan de basis worden aangepakt met goede gewasbeschermingsmiddelen, vindt Jongejan. Maar daar zit nu net het probleem: de meeste middelen die op de markt zijn, zijn niet afdoende om de spruitenteelt tot een goed einde te brengen. „Het middelenpakket is niet breed genoeg. We bestrijden koolmot, koolvlieg en trips onder andere met pyrethroiden, maar de werkzame stof is niet actief genoeg om de plaag voor de volle 100 procent aan te pakken. Ik noem het eerder 'vliegen meppen'. Deze insecten bestrijden we ook met Tracer, een vrij duur middel. Daarnaast moeten we erg vaak met de middelen spuiten om het gewenste effect

te bereiken. Dat helpt niet mee aan het opbouwen van een positief imago naar de burger toe.“

Nieuw middel

De landelijke commissie Spruitkool van LTO Nederland, waarvan Jongejan lid is, wil een nieuw experimenteel middel, dat nu in beproeving ligt, toegelaten krijgen. „Het gaat hier om een nieuwe werkzame stof. Dat is belangrijk voor het afwisselen van middelen. We hopen het middel toegelaten te krijgen via de 120-dagenregeling voor 2017. Daarvoor moeten we een aanvraag bij de NVWA indienen, die het bij het Ctgb neerlegt. Om aan te tonen dat we het middel daadwerkelijk nodig hebben, is veel geld voor onderzoek nodig.“

Jongejan besluit: „We bekijken binnen de commissie nu ook of het mogelijk is een gewascoöperatie op te richten, om onafhankelijk onderzoek te financieren om middelen toegelaten te krijgen. Wil de gewascoöperatie van start gaan, dan hebben we een draagvlak van 60 procent van het totale areaal nodig: zo'n 1.500 hectare. We vinden dat er anders niet genoeg animo voor zo'n coöperatie is.“

meemaakt niet ondenkbaar, zegt Van den Bos. Soms met ziekten en plagen tot gevolg. „De problemen zaten dit seizoen vooral in het massaal voorkomen van de koolmot, door de wateroverlast in juni in combinatie met de kurkdroge zomer.“

Door de zachte winter was de structuur van de bodem al niet zo best, maar de vele neerslag van juni veroorzaakte nog meer structuurproblemen, vervolgt hij. „Een warme, droge zomer én een slechte bodemstructuur is funest voor een goede productie. Verder viel het aantal zonuren in vooral het voorjaar tegen: het gewas heeft niet elke dag een volledige groeiagenda gekend. Door de koude novembermaand met zware nachtvorst is de groei in het

naseizoen niet meer op gang gekomen. Dat alles bij elkaar opgeteld heeft geresulteerd in een 30 procent lagere productie per hectare.“

Nieuwe markten

Van den Bos ziet dat de interesse van de consument voor spruiten de laatste jaren flink toeneemt. De spruiten zijn door de veredeling zoeter geworden, zegt hij, de hele bittere rassen van 25 jaar geleden zijn inmiddels van de markt verdwenen. Maar, vindt hij, smaak is een persoonlijk iets: de een houdt van een vlakke smaak, de ander wil een meer uitgesproken spruit proeven. Ook de gerechten waarin spruiten worden

verwerkt, zijn bepalend voor een vlakke of wat pittigere smaak. „De consument heeft inmiddels een bepaalde verwachting van spruiten. Die verwachting moeten de telers samen met de veredeling waarmaken.“ Daarnaast ziet hij een forse toename van de vraag naar biologische spruiten. „Veel speciaalzaken willen graag biologische spruiten in hun assortiment, de volumes lopen snel op. Een paar jaar geleden lag het aandeel biologische spruiten op 2 à 3 procent, voor 2017 verwachten we dat 8 tot 10 procent van het totale areaal uit biologische spruiten zal bestaan. Je ziet dat spruitentelers hierop inspelen. Er zit nog wel wat ruimte in de markt voor biologische spruiten.“ ■