

Michiel Deschoemaeker wil een faire prijs voor zijn selderij

“Alle kosten stijgen, maar de selderijprijs blijft stabiel”

Michiel Deschoemaeker uit Esen stapte in 2016 mee in het groente- en aardappelbedrijf van zijn ouders. Groene en witte selder is voor de familie een kleine, maar belangrijke teelt als vruchtafwisseling. De beschikbaarheid van voldoende water en het ontbreken van een goede contractprijs vormen de belangrijkste problemen. “De selderijteelt komt steeds meer onder druk, onder meer doordat de groente veel water nodig heeft. Vorige zomer hebben we bijna 150 liter/ha beregend, en dat was amper genoeg ...”

Jan Van Bavel



© DAWY COGHE

 Hans Deschoemaeker (57), echtgenote Rita Verhaeghe (54) zonen: Dries (30, niet op de foto) en Michiel (27), vriendin Lynn

 Groente- en aardappelbedrijf met vollegrondsgroenten (prei, bonen, spruitkool, selderij, paksoi) en vroege aardappelen

 Locatie: Esen (Diksmuide), West-Vlaanderen





Hans Deschoemaeker nam in 1986 met zijn echtgenote Rita het gemengde bedrijf (varkens, rundvee, groenten en akkerbouw) van zijn ouders over. “Rita werkt voltijs mee op het bedrijf. Na zijn studies ging Michiel bij ons eerst als zelfstandig helper aan de slag, sinds 2016 gebeurt dat in samenuitbating”, vertelt Hans. Michiel vormt zo de derde generatie Deschoemaekers op het vaderzoonbedrijf. De samenwerking in de familie verloopt heel vlot. “Mama volgt vooral de administratie op en helpt goed mee, net als papa”, lacht Michiel. “Ik neem al het sproeiwerk, de mestaangifte en de verzamelaanvraag voor mijn rekening. Mijn oudere broer Dries werkt sinds twee jaar als zelfstandig helper mee. We zijn dus een echt familiebedrijf. Prei is onze hoofdteelt, we zetten die het hele jaar door af via de REO Veiling, vooral onder het Fine Fleur-keurmerk. Onze vroege aardappelen gaan naar schilbedrijven, die ze doorverkopen aan frituren.”

Selderij voor industriemarkt

De andere groenten, waaronder groene en witte selder, levert de familie aan de diepvriesfabrieken Ardo, Pasfrost, Dico-gel en Horafrost. “We telen al selder sinds begin jaren 80. Ons areaal bedraagt 5 ha groene en 2 ha witte selder. De laatste jaren is er een grotere vraag naar groene selder”, zegt Michiel. “Na het zaaien kweekt de plantenkweker de selderplantjes op. In juni planten we die dan uit op het veld. Daarna hebben ze meteen zo’n 15 liter water/ha nodig. Tijdens de groei behandelen we tegen ziekten, insecten en onkruid (vooral zwarte nachtschade). Door het wegvallen van enkele herbiciden wordt

onkruidbeheersing steeds moeilijker. We schoffelen met de schoffelmachine én manueel. Roest is de belangrijkste ziekte in selderij. Tegen hardrot sproeien we boor. We oogsten van half september tot eind oktober. Ideaal is om selderijselen van 35 à 45 cm te telen.”

Water, het grote probleem

De selderteelt komt steeds meer onder druk. Water is het grootste probleem. “Selder heeft veel water nodig. Onze lichte zandleemgrond met een goede doorlaatbaarheid op licht hellende percelen is goed om selder te telen, maar hij is wel droogtegevoelig. Gelukkig kunnen we, dankzij leidingen onder de grond, 80% van onze percelen beregenen. Afgelopen zomer hebben we,

“Moeten wij volledig de meerkost voor het stijgende waterverbruik dragen?”

verspreid over zeven à acht keer, bijna 150 l/ha beregend. Dat was voor de selderplanten amper genoeg. We vangen al het drainage- en regenwater op in twee waterbekkens, maar dat bleek vorig jaar niet voldoende. De voorbije twee zomers hebben we daarom gezuid afvalwater van Aquafin ingezet, maar daar moet je voor betalen en het is eigenlijk een noodoplossing. De vraag is of wij die meerkost volledig moeten dragen. Druppelirrigatie is nu een hot item. Je zult er vast water mee besparen, maar we vinden het voorlo-

pig niet realiseerbaar en betaalbaar. Met de Crodeon Reporter op onze haspel kan ik heel de berekening vanop afstand met mijn smartphone regelen, ook 's nachts. Selder heeft veel stikstof nodig, maar laat ook veel stikstof achter. Met de strengere eisen van MAP 6 wordt het bijna onmogelijk om kwaliteitsselder te telen én tegelijk een goede opbrengst te halen.”

Betere prijs gewenst

Hans oppert dat de diepvriesfabrieken de contractprijzen wel eens mogen aanpassen. Rita toont me een briefje met de aankooprijzen voor selder. “In 2009 bedroeg die 84 euro/ton (geleverd en gekuist, met voet), nu 85 euro/ton. De prijzen van de planten, gewasbeschermingsmiddelen en grondstoffen die we moeten laten nemen, slaan haast elk jaar op maar wij krijgen al jaren dezelfde prijs”, zegt Hans. “Van bij de start zijn we lid van Ingro, een telersvereniging voor industriegroenten. Die verdedigt onze belangen, volgt de contracten en betalingen op en doet haar uiterste best om een betere prijs voor onze selderij te bedingen. Helaas hebben de diepvriesfabrieken hier geen oren naar. Ook dat we ons geld pas bijna drie maanden na de oogst krijgen, is eigenlijk niet meer van deze tijd. Als wij pakweg een salon willen kopen, moeten we een voorschot betalen ... Er wordt vaak over fair trade (eerlijke handel) in derdewereldlanden gesproken, maar in ons eigen landje neemt men het daar ook niet altijd zo nauw mee ... Door onze machines te verbeteren, trachten we te besparen op arbeid en tijd en dus zo efficiënt mogelijk te werken, maar dat heeft ook zijn grenzen ...” ■