



België wijnland, waar gaat dat naartoe?

De tweede helft van september is een belangrijke periode voor Belgische wijndomeinen, want de pluk breekt aan. Tien jaar geleden kon je amper spreken van een Belgische wijnbouwsector, vandaag kan je er niet meer omheen. Hoewel er ongetwijfeld een markt is voor lokaal geproduceerde topwijnen, mogen we ook de mogelijke valkuilen voor deze opkomende teelt niet negeren. Neem een kijkje achter de schermen van deze nieuwe sector.

Nele Kempeneers / Illustraties: Joris Snaet

Belgische wijn is aan een opmars bezig en dat zullen we geweten hebben. De tijd dat je bij wijngaarden enkel aan Frankrijk en Italië denkt, lijkt voorgoed voorbij. Wijndomeinen schieten in ons land haast als paddenstoelen uit de grond en ook het aantal professionele wijndomeinen

lijkt het stilaan over te nemen van de hobbyisten. Belgische wijnbouw is een *booming business*, en de cijfers bevestigen dat. Tussen 2006 en 2017 zien we een vervijfvoudiging van het areaal en de productie. Vorig jaar alleen al breidde het aantal wijngaarden in Vlaanderen uit met 15%. In totaal telt

ons land nu zo'n 441 ha wijndruiven. Limburg, Vlaams-Brabant, Namen en Henegouwen zijn de belangrijkste wijnproducerende provincies. Zij nemen samen driekwart van de nationale productie voor hun rekening. Vlaanderen en Wallonië produceren elk ongeveer evenveel. Vorig jaar nog kwamen er 18 nieuwe wijnboeren bij, dat brengt ons op een totaal van 154 Belgische wijnbouwers.

Product met een verhaal

Hoewel de evolutie al een tijdje bezig was, lijkt de coronacrisis de lokale wijndomeinen een duwtje in de rug te hebben gegeven. Meer dan ooit is de consument gevoelig voor lokaal geproduceerde producten van topkwaliteit, ►



Van de week

en daar kan Belgische wijn mee van profiteren. Nu *staycation* deze zomer de norm was, leerden heel wat Belgen nieuwe of al oudere wijndomeinen kennen. Een wijngaardbezoek kan je in vakantiesfeer brengen, en dat soms vlak bij huis. De productiekost van Belgische wijn mag dan wel een stuk hoger liggen dan die van zijn zuidelijkere neefjes, de Belg lijkt het geen probleem te vinden om dieper in de buidel te tasten voor een lokaal topproduct waaraan een sterk verhaal vasthangt.

Klassiek of hybride

Chardonnay is en blijft voorlopig het meest populaire druivenras in ons land, gevolgd door Pinot Noir, Pinot Gris en Auxerrois. Dat zijn als het ware klassieke rassen die onder de Latijnse naam 'Vitis Vinifera' thuishoren. De consument kent deze klassiekers vooral uit Frankrijk en Duitsland en kan de kwaliteit ervan appreciëren. Opvallend is wel dat vier wijndruivenrassen uit de top twaalf hybriderassen zijn (Johanitter, Regent, Solaris en Pinotin). Deze hybriden zouden beter resistent zijn tegen ziektes en dus minder gewasbeschermingsmiddelen vragen. De consument blijft er echter nog wat onwennig tegenover staan en

sommige wijnbouwers geloven niet dat de smaak van zogenaamde 'PiWi's' de klassieke rassen kan benaderen. Zullen hybriden in de toekomst meer harten veroveren? Of blijven zowel producent als consument vasthouden aan de klassiekers?

Het warmt op

De klimaatverandering wordt vaak als belangrijkste reden aangehaald om te duiden dat België een wijnland kan worden. Het warmere klimaat dat vroeger heerste in de grote wijnregio's ter wereld, lijkt immers naar onze streken te verschuiven. Bepaalde regio's in Spanje en Frankrijk krijgen het steeds moeilijker om hun druivenstokken gezond te houden omdat ze jaar na jaar meer te lijden hebben onder extreme hitte en droogte. Druivelaars onderkennen in een gematigd warm klimaat weinig hinder van langdurige droogte omdat ze met hun wortels zeer diep in de bodem op zoek gaan naar water. Maar worden droogte en hitte te extreem, dan komen zelfs deze planten in de problemen. Ook landbouwers in ons land merken deze evolutie op en krijgen steeds vaker te maken met hittegolven en lange perioden van droogte. Maar dat betekent wel dat ter-

wijl België vroeger te weinig zonuren had om druiven te laten rijpen, dit vandaag, mits de juiste rassenkeuze en omgevingsfactoren, geen probleem meer vormt.

Zon en hagel

Betekent dit dat de druiventeelt in België een en al rozengeur en maneschijn is? Uiteraard niet. Ons klimaat mag dan wel opwarmen, er kan nog steeds veel misgaan. Voorjaarsvorst kan de jonge uitlopers bevriezen, hagel kan de druiven zwaar beschadigen. En dan is er nog zonnebrand, een probleem dat jaar na jaar prominenter wordt. De Belgische hardfruitelers kunnen hier ongetwijfeld over meespreken. Heb je een warm en vochtig jaar, dan kan ook valse en echte meeldauw een probleem zijn in de druiventeelt. Een goede monitoring van het weer en de druiven is noodzakelijk om het risico te beperken. 2019 kon het recordjaar 2018 niet evenaren, en dat kwam vooral door lentevorst en zonnebrand.

Wijn met een verhaal

Wijn maak je voor 99% in de wijngaard, wordt wel eens gezegd. Maar om wijn te maken heb je nu eenmaal ook een vinificatieruimte nodig die uitgerust is met een pers, ontsteler, cuves ... Dat maakt dat je niet enkel moet investeren in je aanplant, maar ook in de verwerking van het sap. Wil je het hele proces van plant tot fles in handen hebben, dan moet je niet enkel teler, maar ook wijnmaker en marketeer zijn. Want hoe vlot het allemaal ook lijkt te lopen, wijn verkoopt zichzelf niet.

Ondanks de sterke groei wordt de wijnbouwsector in België vandaag nog niet sterk ondersteund.





Belgische wijn vind je niet snel onder de 8 euro per fles, en dat hoeft ook helemaal niet. Maar dan wil de consument dat wel vertaald zien in goede kwaliteit en een sterk verhaal, liefst persoonlijk verteld door de wijnboer zelf. Als deze groei blijft doorzetten, zal België in de toekomst zelfs naar export kunnen kijken, maar dat vraagt nog een extra inspanning van de producent.

Bezint eer ge begint

De Belgische wijn is geen eenheids-worst. Er zijn hobbyisten die hun hart ophalen in de achtertuin, mensen die een kapitaal hebben opgebouwd in de bedrijfswereld en investeren in impressionante wijnbedrijven op grote schaal, voorzichtige starters die jaar na jaar uitbreiden en hun weg zoeken ... Maar voor sommigen is wijndruiven-teelt ook een deel van het teeltplan op hun reeds bestaande land- of tuinbouwbedrijf. Zo zijn er heel wat voorbeelden van fruit- of siertelers die om verschillende redenen zijn gaan experimenteren met wijnbouw en nu hun bedrijf gedeeltelijk of volledig hebben omgeschakeld. Enkele van de meest succesvolle Belgische wijndomeinen worden geleid door mensen waarbij land- of tuinbouw in de genen zit.

Maar het is uiteraard niet zo dat elke teler ook per se een goede wijnbouwer én -maker is. Sommigen kiezen er dan ook voor om hun druiven meteen na de pluk te verkopen aan bestaande wijndomeinen. Dat bespaart je heel wat kopzorgen, maar brengt ook andere risico's met zich mee. Blind omschakelen is nooit een goed idee en goede onderlinge afspraken zijn cruciaal.

Vraag om steun

Ondanks de sterke groei wordt de wijnbouwsector in België vandaag nog niet sterk ondersteund. Vzw Belgische Wijnbouwers nodigde daarom op 2 september minister van Economie Nathalie Muylle uit op een Hagelands wijndomein. De boodschap was duidelijk: de hoge accijnzen die in ons land moeten worden betaald op stille en mousserende wijn, is een handicap tegenover buurlanden. Maar ook de grote administratieve lasten en strenge wetgeving rond etikettering valt veel wijnbouwers zwaar. Tot slot hoopt de sector op een promotiefonds dat deels door de sector zelf en deels door de overheid gefinancierd zou worden. Dat moet de consument beter in contact moeten brengen met Belgische wijnen. ■



Joris Dewinter,

tuinbouwconsulent Boerenbond
joris.dewinter@boerenbond.be

Startende en ervaren wijnbouwers samenbrengen

De wijnbouw is een sector in volle groei en toch zijn er ook enkele knelpunten die waakzaamheid vereisen. De sector wordt momenteel al ondersteund door verschillende organisaties. Zo ondersteunen pcfruit en Praktijkpunt Landbouw Vlaams-Brabant de telers met teeltkennis en onderzoek, om antwoorden te bieden op de vraagstukken die zich in de wijngaard afspelen. Ook de vzw Belgische Wijnbouwers zorgt voor continue vorming.

Wat kunnen wij vanuit Boerenbond dan nog bieden? Een groeiende sector betekent vaak ook veel (jonge) starters met specifieke vragen. Als landbouworganisatie vertegenwoordigt Boerenbond we allerhande land- en tuinbouwers. Graag willen wij zowel startende als ervaren wijnbouwers samenbrengen en hen een volwaardige stem, begeleiding en belangenbehartiging geven. Alle vragen rond vergunningen, omgevingsdossiers, tewerkstelling ... worden bij ons beantwoord. Daarnaast zijn thema's als vermarkting, lastenboeken en promotie ons niet onbekend. Als tuinbouwconsulent sta ik klaar voor elke wijnbouwer die interesse heeft in overlegmomenten of lerende netwerken met collega-wijnbouwers.