

**Rik en Claudine** vonden een ander afzetkanaal voor hun sla

# “Colruyt sprong in het gat dat de horecasluiting liet”

Door de lockdown ten gevolge van de uitbraak van de coronacrisis, nu bijna een jaar geleden, moesten Rik en Claudine Vanackere-Biesbrouck van de ene dag op de andere op zoek naar een ander afzetkanaal voor hun topproducten: babyleaf- en salanovasla. Die gingen voordien naar de horeca. Ze paniqueerden even, tot ze een radiospot van Colruyt Group hoorden, die lokale telers een duwtje in de rug wou geven. Colruyt bood voor hen een uitweg uit de impasse, doordat de supermarktketen sinds half april 2020 hun salanovasla verkoopt.

Jan Van Bavel



© DAVY COGHE





**N**a zijn studies aan de VABI-tuinbouwschool in Roeselare werkte Rik een tijdje in de tuinaanleg, terwijl Claudine actief was in de banksector. Het koppel nam het bedrijf met vleesvarkens van Claudines ouders over en breidde het uit met veldsla, waarvoor ze in mei 1999 een serre van 5000 m<sup>2</sup> bouwden. Geleidelijk breidden ze deze teelt uit, met twee keer 3000 m<sup>2</sup> glasserres. “In 2004 zijn we gestart met het experimenteren met babyleaf. Dat zijn kleine, zachte sla-blaadjes, die we ongeveer zes weken na het zaaien al kunnen oogsten”, vertelt Rik. “Maar de afzet verliep moeilijk, omdat de kopers van onze producentenorganisatie REO Veiling babyleaf nog niet goed kenden. Het succes van de Tomabeltomaten en -aardbeien zette ons er in 2006 toe aan om samen met collega Geert Van Hulle onze babyleaf te lanceren onder het keurmerk Tomabel van de REO Veiling. Dat sloeg aan, waardoor we de veldsla op ons bedrijf afbouwden. Een jaar later bouwden we een cabriokas van 9000 m<sup>2</sup> bij.” Een cabriokas is een serre waarbij de ramen bovenaan – net zoals het dak bij een cabriolet – helemaal open kunnen, waardoor je een openluchtteelt creëert. “Zo krijgen we rode types sla mooi donkerrood, want onder glas krijgen de blaadjes weinig uv-licht, waardoor ze bruin kleuren”, legt Rik uit. “We leveren mesclun, een mengeling van jong geoogste sla, bietenblaadjes, mosterd- en koolsoorten.” De oogst gebeurt machinaal. Om te kunnen verpakken op maat van de klant, investeerden we in 2010 in een flowpack-verpakkings-machine en nadien ook in een automatische multiheadweger. Daarna breidden we ons assortiment nog uit met jonge spinazie.”

### **Salanova, schot in de roos**

Als teeltafwisseling en om de risico's wat meer te spreiden, startten Rik en Claudine in 2017 met de teelt van

salanova en een zomerteelt snijbonen, waarvoor ze in de serre ruimte hadden. Naast een vaste Poolse werknemer doen ze in de zomer een beroep op een zestal seizoenarbeiders en studenten, omdat er dan nogal veel werk is in de snijbonen. Salanova is een door Rijk Zwaan ontwikkeld multileaf-slatype, gericht op gemak en efficiëntie. Bij de manuele oogst wordt het hart met één beweging uitgesneden en valt de krop uiteen in afzonderlijke, krokante blaadjes. “We telen lollo bionda en rossa, rode en groene eikenbladsla, Romeinse sla en krulsla. Dankzij het kleine snijvlak verkleuren de blaadjes veel minder snel dan bij andere slasoorten”, zegt Claudine. “We probeerden deze soort uit in de winter, omdat we toen vaak weinig productie in babyleaf hadden en het zagen als een alternatief om onze slamixen aan te vullen. Omdat salanova wordt geplant, hadden we een voor-sprong ten opzichte van babyleaf, dat ter plaatse gezaaid wordt. Het is ook iets sterker en beter bewaarbaar.” Rik en Claudine planten de soorten apart en versnijden ze op een lopende band in de productiehal. Daar wordt de sla gewassen, gemengd met de andere soorten, gedroogd, afgewogen en automatisch verpakt. Hun totale sla-areaal bedraagt nu 2 ha serre- en 1 ha openluchtteelt. In de zomer wordt de sla vooral buiten geteeld, waardoor ze krokanter en langer houdbaar is.

### **Afzetkanaal volledig weg**

Voor de coronacrisis leverden Rik en Claudine hun salanova en babyleaf aan de horeca via de groothandel die aankoopt op de REO Veiling. Maar op 15 maart vorig jaar, bij de uitbraak van de coronacrisis, viel die afzet van de ene op de andere dag volledig weg. “Toen panikeerden we wel even”, slikt Rik. “De sla was in december 2019 geplant en we waren heel de winter bezig met die teelt. De noeste arbeid van een derde van het werkjaar moeten vernietigen ...

Dat raakte ons in het hart; het deed heel veel pijn om zo veel energie en inzet voor ons product verloren te zien gaan ...” Maar Rik besloot niet bij de pakken te blijven zitten en ging op zoek naar oplossingen. “Toen ik half april een radiospot van Colruyt Group hoorde waarin ze lokale telers een duwtje in de rug wilden geven, stuurde ik hen een mail. De volgende dag kreeg ik al reactie en werden de onderhandelingen opgestart. Het jaar rond leveren was een voorwaarde. We spraken een scherpe jaarprijs af, die we zelf hadden vooropgesteld. Al voor eind april leverden we onze eerste salanova via de REO Veiling aan Colruyt. We leveren zes dagen op zeven. We krijgen de bestellingen een week op voorhand, maar naargelang het weer of de voorraad bij Colruyt krijgen we dagelijks nog bijbestellingen. We zien een stijgende trend in het volume. Dat is best verrassend, vermits salanova ondanks het feit dat het al gewassen is toch nog gespoeld moet worden. Daardoor ligt het in de supermarkt niet bij de verpakte, consumptieklare producten. Maar het is een vers product: de sla wordt 's morgens gesneden, in de voormiddag verpakt, na de middag naar de veiling gebracht en de volgende nacht aan Colruyt geleverd. Dat betekent dat de consument sla van de dag voordien kan eten. Hij ervaart het wellicht ook als een lekker, krokant en lang houdbaar product. We zijn heel blij met de samenwerking met Colruyt, want zo kunnen we het verlies van dit seizoen tenminste nog gedeeltelijk goedmaken. We bleven ook de hele tijd babyleaf telen en zijn nu weer aan het zaaien, waardoor we bij een heropening van de horeca klaar zijn om zowel Colruyt als onze andere afnemers direct terug te bevoorraden.” ■

*“Je noeste arbeid moeten vernietigen, dat raakt je als tuinder in het hart.”*