

Luc en Sofie vermarkten hun asperges via de korte keten

# “Direct contact met de klant vinden we belangrijk”

Eindelijk is het lente, en daar is het witte goud weer. In Herk-de-Stad, op de grens tussen de Kempen en Haspengouw, telen Luc en Sofie Lavrijsen de ‘koningin van de groenten’ op hun Aspergehoeve. De zandleemgrond schenkt de asperges hun typische, authentieke smaak. De varkenstak en teelt van grondwitloof, braam- en rode bessen zorgt voor meer risicospreiding. “We werken elke dag aan de kwaliteit van onze asperges, innovatie en klanttevredenheid”, zegt Luc.

Jan Van Bavel



© DAVY COGHE

 **Aspergehoeve Lavrijsen**  
Luc Lavrijsen (37) en Sofie Maris (37)  
Zonen Willem (10), Sander (7) en Arnoud (5)

 **Gemengd bedrijf met asperges, grondwitloof, zachtfruit (braam- en rode bessen), akkerbouw, vleesvarkens**

 **Herk-de-Stad (Limburg)**





Lucs ouders emigreerden in 1988 uit Nederland en stichtten in Herk-de-Stad een vleesvarkens- en akkerbouwbedrijf, met naast aardappelen als hoofdteelt ook suikerbieten, uien, erwten, bonen, wortelen en graszaad. “Mijn moeder wou graag een tak voor haarzelf en zo zijn ze in 1989 begonnen met een eerste veld asperges”, start Luc zijn verhaal. “Via diverse contacten hebben ze het vak geleerd. Ze breidden hun bedrijf uit tot 3 ha asperges en begonnen ook aardappelen te telen in Wallonië. De basis voor de toen nog beperkte thuisverkoop van asperges is daar gelegd. Dat is voor ons als volgende generatie van onschatbare waarde, want een korte keten heeft tijd nodig om zich te kunnen ontwikkelen. Na de middelbare landbouwschool in Geel werkte ik via Groene Kring vier maanden op enkele boerderijen in Australië. Intussen had ik Sofie leren kennen. Toen ik terugkwam, ben ik als zelfstandig helper op het ouderlijk bedrijf gestart.”

### Kantelmomenten

Toen Lucs moeder in 2007 overleed, was dat voor de familie een kanteljaar. “Zij volgde de administratie op en plots moest ik dat doen”, zegt Luc. “Ik heb me flink bijgeschoold. Gelukkig heeft mijn vader een prima buikgevoel, en samen met zijn ervaring kwam dat van pas om op basis van cijfers beslissingen te nemen. Na twee jaar kreeg ik plezier in het ondernemen. We zijn een middelgroot bedrijf en werken met enkele vaste medewerkers en een vijftigtal seizoenarbeiders. Dankzij hen kan ik het bedrijf sturen. Sofie volgt vooral de personeelsadministratie, boekhouding en hoevewinkel op. Als gewezen opvoedster is ze heel secuur en consequent, waardoor ze structuur kan bieden, terwijl ik op mijn best ben als er iets nieuws moet gebeuren. Die combinatie werkt goed.”

Het koppel heeft zo'n 1800 vleesvarkens. Luc trachtte vijftien jaar lang om deze tak uit te breiden, maar de vergunningenproblematiek besliste er anders over. Zes jaar

geleden koos hij voor meer risicospreiding. Hij bouwde de aardappelteelt af, stopte met suikerbieten en begon ook braam- en rode bessen te telen. “Zo konden we ons aspergeseizoen, dat tot eind juni loopt, verlengen”, aldus Luc. “In de winter zet ik mijn vaste medewerkers in om daar snoeiwerk te doen. Ons zachtfruit gaat via een verpakker naar de retail. Drie jaar geleden leerde ik via een grondwitloofhandelaar een witloofteler kennen die ermee gestopt was. Na een seizoen proefdraaien op diens locatie begonnen we hier in Herk-de-Stad met grondwitloof.”

### Kwaliteit tijdens de teelt

Het nieuwe aspergeseizoen start in oktober-november, als het loof begint af te sterven. “Dat wordt kapot geklepeld, de bedden worden doorgefreesd en daarna weer opgebouwd voor de winter. Dan plaatsen we er plastic op en brengen we het hele veld in orde. In februari bouwen we op enkele velden onze minitunnels op op beugels, om de eerste voorjaarszon in de grond te krijgen. De standaardpercelen hebben een zwart-witplastic, waarvan we er sommige ‘op zwart’ en andere ‘op wit’ leggen. Verder hebben we nog enkele verwarmde percelen, waardoor we al half maart met de thuisverkoop kunnen starten. Hiermee spreiden we de productie. Na de oogst voeren we een onkruidbestrijding uit. Zodra de aspergeplanten zijn doorgeschoten, moeten we opletten voor de aspergevlieg en -kever. Een aspergeplant wortelt heel diep, tot hij aan het grondwater komt. We werken met haspels, maar ik zou graag opgevangen hemelwater van het bedrijf gebruiken als irrigatiewater en eventueel inzetten op druppelbevloeiing. De leem in onze grond maakt voldoende kwantiteit halen lastig, maar de kwaliteit is wel goed. Hij zorgt voor nog wittere asperges met een authentieke smaak. Als onze seizoenarbeiders barstjes in de bedden zien, is het tijd dat de asperges gestoken worden. Om de twee uur halen we de asperges van het veld, dompelen we ze in

ijswater en zetten we ze een nacht in de frigo. Zo vermijden we verkleuringen en verhogen we het uitstalleven. De volgende ochtend worden ze gesorteerd volgens dikte, kromming en de stand van het kopje. Daarna worden ze geschild (intussen al zo'n 40%) of gaan ze rechtstreeks naar de consument.”

### Inzetten op korte keten

De thuisverkoop op het bedrijf steeg sterk. “Sinds 2008 hebben we een aparte hoevewinkel. Op zaterdag probeer ik altijd in de winkel te staan, zodat ik weet wat er leeft bij onze klanten”, zegt Sofie. “We leveren onze asperges ook aan diverse platformen, lokale supermarkten, collega-hoevewinkels en plaatselijke horeca. Dit laatste afzetkanaal viel weg door de coronacrisis, maar is ruimschoots goedge maakt door de particuliere verkoop. Dankzij de opzet van een webshop leveren we intussen aan particulieren in een dertigtal gemeenten.” Luc en Sofie willen de particuliere verkoop nog verder optimaliseren. “De rechtstreekse verkoop aan de consument geeft ons het meest voldoening. We dromen ervan om ons grondwitloof op hetzelfde niveau als dat van onze asperges te brengen, zodat we in de winter én in de lente een seizoensproduct kunnen aanbieden”, lacht Sofie. Luc wil het bedrijf ook verder future proof maken qua watergebruik, gewasbescherming ... “Ik ben continu op zoek naar verdienmodellen die kunnen werken in de landbouw. Een open blik hebben is daarbij belangrijk, want soms kun je de mosterd in andere sectoren halen.” ■

 [www.aspergehoevelavrijsen.be](http://www.aspergehoevelavrijsen.be)

**“Rechtstreekse verkoop aan de consument is voor ons een meerwaarde.”**