

Michel Lesage zet het familiebedrijf verder

“Het zijn spannende tijden”

Het was de grootvader van Michel die in 1960 begon met het telen van champignons. “Hij zat toen in het vlas en eind jaren 60 werd dat heel moeilijk. De commerciële champignonteelt stond toen nog in de kinderschoenen en mijn grootvader ging op cursus bij het toenmalige proefstation in Roeselare. Mijn vader nam als enige zoon het bedrijf over en sinds 2004 ben ik er ook aan de slag. Maar de huidige situatie, die heb ik nog nooit meegemaakt. De grondstofprijzen swingen de pan uit.”

Liesbet Corthout



© FOTO'S: MARCO MERTENS



“Er bestaat in België geen opleiding om champignons te leren telen. Ik studeerde licentiaat handelswetenschappen en leerde de praktijk van mijn vader. In Nederland is er wel een school waar mensen van over de hele wereld een intensieve cursus champignonteelt kunnen volgen. Dat heb ik gedaan, vooral ook om andere jonge telers te leren kennen en mijn netwerk te vergroten. Na mijn studies ben ik vrij snel op het bedrijf gestart, toen nog samen met mijn ouders. Enkele jaren later kwam ook mijn echtgenote bij in de zaak.”

Circulair

“Met de champignonteelt kunnen we een mooi verhaal vertellen. We werken voor 100% met reststromen van andere sectoren. Het begint met de tarweteelt. Stro is daarbij een reststroom die de boer kan verkopen aan maneges als strooisel voor de paarden. Als het daar op de mesthoop is beland, gaan onze leveranciers het ophalen, composteren en klaarmaken voor de champignonteelt. Wij gebruiken het dan om champignons op te telen, en na de teelt hygiëniseren wij de compost door middel van een warmtebehandeling, waarna hij als bodemverbeteraar op het land kan, bijvoorbeeld om opnieuw tarwe te telen. We gebruiken ook een stuk veen dat mee afgegraven wordt bij het steken van turf, maar dat niet nuttig is voor de veenderij. Vanwege het sterk watervasthoudende vermogen is dit interessant om mee op de velden te verspreiden. En dat gebeurt, aangezien het mee in onze champost terecht komt. Daarnaast is de champignonteelt heel energie-efficiënt. Wij werken in zeer goed geïsoleerde kamers, een beetje vergelijkbaar met koelcellen, waardoor er bijna geen warmteverlies is. 85% van de stroom die wij nodig hebben voor de kwekerij wekken we

zelf op met zonnepanelen. De druk die een bedrijf als het onze uitoefent op het milieu, is dus zeer klein.”

Personeel als grote uitdaging

“Het vinden en houden van goed personeel is voor ons de allergrootste uitdaging. We werken met veel mensen die ook echt moeten presteren. Onze marges zijn klein. Het personeel bepaalt mee onze kost. Als iemand onderpresteert, is dat al heel snel een verliespost voor het bedrijf. Van de 65 personeelsleden die wij momenteel tewerkstellen, werkt het merendeel in de oogst: oogstvoorbereiding, naoogst, plukken en inpakken. We hebben een viertal verpakkinglijnen en kunnen op verschillende manieren verpakken, op vraag van de klant. Ook snijden we champignons in schijfjes voor gebruik in grootkeukens, en voor consumenten in kleinere verpakking: klaar om in de pan te doen.”

“Eigenlijk zijn er bij ons twee arbeidspieken. De eerste valt midden in de week. Het oogsten begint langzaam op maandag en de te oogsten hoeveelheid kan enkele dagen later verdubbeld zijn. En daarnaast is er ook een piek in het najaar. In de winter worden meer champignons gegeten dan in de zomer. Hoewel we het jaar rond kunnen produceren, verkopen we in de herfst 30% meer dan in de zomer. Wij zetten in in functie van wat we denken te kunnen verkopen. Omdat de champignonteelt heel kapitaalintensief is, proberen we natuurlijk zo lang mogelijk 100% te draaien. Maar het is in de zomer nu eenmaal een pak rustiger, in de winter is het hier alle hens aan dek.”

Voor Belgische consumenten

“We leveren in heel Europa, maar het grootste deel van onze omzet realiseren we in België. Een zestal jaar geleden was dat nog omgekeerd: toen

voerden we 80% van onze champignons uit naar het Verenigd Koninkrijk. Maar die markt werd instabiel en de wisselkoers speelde in ons nadeel. De Belgische markt is vrij stabiel en bovendien zijn Belgische consumenten op zoek naar lokaal geteelde producten. De grootste vraag is er naar traditioneel witte en kastanjechampignons, de varianten die wij hier telen.”

“Er komt voor ons nu een drukke periode aan, tijdens de feestdagen is de vraag naar champignons altijd het hoogst. Door corona mochten we vorig jaar niet samen aan tafel, het is nog afwachten wat het dit jaar zal zijn. In augustus moeten wij al grondstoffen bestellen. We hebben alles ingekocht en hopen op het beste.”

“De kostprijsstijgingen bij onze leveranciers worden dé grote uitdaging in 2022. In de laatste dertig jaar zagen we nog nooit zoveel prijsstijgingen als nu. Sommige leveranciers pasten in het afgelopen jaar al drie keer hun prijs aan. We gaan ervan uit dat het goed komt, want alle telers zitten in hetzelfde schuitje. Maar ik vraag mij toch af hoe we dit doorgerekend moeten krijgen. Dit is ongezien. Onze kostprijs zal op 1 januari 15% hoger liggen dan een jaar eerder. Elke leverancier verhoogt zijn prijzen, het is een sneeuwbaaleffect. Komt daarbij ook nog dat het moeilijk is om aan vervangonderdelen van machines te komen. Het zijn spannende tijden, ik verlang naar stabiliteit. Ik wil het wel positief inzien: wij zijn een veerkrachtig bedrijf. Maar graag zou ik meer bezig zijn met de eigenlijke bedrijfsvoering en minder met calculaties en nacalculaties.” ■

“De stijging van de grondstofprijzen is ongezien.”