

Patrick Van Ingelgom hoopt op verankering witloofteelt

“Onze klanten dreigen stilaan uit te sterven”

Patrick is al de vierde generatie Van Ingelgom die in Kampenhout witloof teelt. In 1986 stapte hij mee in het ouderlijk bedrijf en drie jaar later schakelde hij samen met zijn ouders over naar de teelt op hydrocultuur. Patrick vindt de ‘Week van het Witloof’ van VLAM, die loopt van 1 tot 7 februari, een uitstekend initiatief. “Het aantal witloofteelers daalt fors. Tegelijk sterven onze belangrijkste klanten – de oudere mensen – stilaan uit. Het jonge volkje lust geen witloof meer. En dat doet pijn”, zegt hij.

Jan Van Bavel



 Patrick Van Ingelgom (57)
en Edith Grauwels (57)
Dochters Femke (27),
Jitske (26), Maaïke (26)
en Lobke (26)

 Witloof en granen

 Kampenhout
(Vlaams-Brabant)

© FOTO'S MARCO MERTENS



In 1922 begon de betovergrootvader van Patrick in Kampenhout witloof te telen. “Mijn familie, zowel aan vaders- als moederskant, waren allemaal witloofboeren”, vertelt Patrick. “In 1983 telde Kampenhout 333 witloofboeren. Nu vind je hier nog vijf grondwitloof- en vijf hydrotelers. Het telersaantal krimpt dus sterk. Als kind kreeg ik de witloofmicrobe mee. Van jongs af aan zat ik op de tractor en hielp ik mee. Begin jaren 80 kregen de boeren mooie prijzen voor hun witloof en ik vond dat ze meer geld verdienden dan een industrieel ingenieur, waarvoor ik toen studeerde.” In 1986 stapte Patrick, tegen het advies van zijn ouders in, mee in het ouderlijk bedrijf. Samen met zijn vader teelde hij er nog twee jaar grondwitloof.

Omschakelen naar hydroteelt

Intussen leerde Patrick zijn echtgenote Edith, een bakkersdochter, kennen. In 1989 startte hij met zijn ouders met de witloofteelt op hydrocultuur. “We zijn niet over één nacht ijs gegaan, want dat nieuwe systeem was toen een hele ommezwaai in de sector. Het kwam overgewaaid uit Nederland. Eigenlijk zijn de bedenkers ervan de uitvinders van *vertical farming*, met hun stellingenteelt. We vroegen ons af of we nog dezelfde kwaliteit konden leveren die we gewend waren in de grondeelt. Vooral de exporthandel heeft ons toen over de streep getrokken. Die was vragende partij om witloof ook in de zomer naar Japan, waar de groente een delicatessie is, en de Verenigde Staten te kunnen uitvoeren. Ik ben heel blij dat we de stap gezet hebben. Het was een mogelijkheid om een inkomen te vergaren voor twee gezinnen op een niet te grote oppervlakte. En het was ‘menselijker’ werken, veel comfortabeler. Telen in de vollegrond was hard labour: altijd buiten, ook in slecht weer ...”

Goede wortelteelt als basis

Een goede kwaliteit behouden is niet gemakkelijk, zeker niet met de klimaatverandering. “Een juiste wortelteelt vormt de basis”, zegt Patrick. “Met goede witloofwor-

telen krijg je kwaliteitswitloof in de gronden én hydroteelt. Thuis beschikken we over bijna 18 ha grond, waar we granen, mais en wat witloofwortelen op telen. Vermits we voor de wortelen sowieso een rotatieperiode van vier jaar moeten respecteren, zochten en vonden we in Wallonië (regio Bevekom) grond die we in seizoenpacht huren bij akkerbouwers. Sinds 1990 teel ik er op 40 ha samen met mijn oom Rudi witloofwortelen voor zijn en mijn bedrijf. Zaaïen en rooien doen we zelf. De leemgrond leent zich uitstekend voor de wortelteelt. Leem is belangrijk voor de bewaring van de wortels en geeft er kracht aan. We zaaïen vijf variëteiten in mei. Eind oktober zijn de wortels volgroeid en kunnen we ze rooien. Op ons bedrijf worden ze gereinigd, verzameld in palloxen en in koelcellen gezet. Wekelijks halen we er zo’n 24 palloxen uit. De wortels worden dan manueel ingetafeld in ‘trekbakken’ die negen hoog worden gestapeld. Ze krijgen stromend, gerecirculeerd water en voedingstoffen en worden in een donkere ruimte in de loods gezet op een temperatuur van 16°C. Door de warmte begint het witloof te groeien en na 20 dagen kunnen we dan oogsten. De kroppen worden met de hand schoongemaakt, ‘gemodelleerd’, gesorteerd en ingepakt.”

Edith werkte sinds 1992 fulltime mee op het bedrijf. “Maar zes jaar geleden werd ze schepen, onder meer van Landbouw en Trage wegen, waardoor ze nu nog maar drie dagen meewerkt op het bedrijf. Die combinatie bevalt haar. We hebben ook drie vaste medewerkers, waarvan we er twee inzetten tijdens piekperiodes van het veldwerk. Op het ouderlijk bedrijf kunnen we acht seizoenarbeiders huisvesten. Belgische medewerkers vinden wordt steeds moeilijker. Geschikt personeel vinden is een groot probleem, vandaar dat veel kinderen van witloofboeren het bedrijf niet willen voortzetten.”

Kwaliteit leveren via BelOrta

Om wat meerwaarde te creëren, focust Patrick zich op kwaliteit. “We leveren ‘slechts’ 20 kg per uur per man; op andere

bedrijven kan dit oplopen tot 60 kg per uur per man. De afzet loopt volledig via BelOrta, maar we passen wel een voorverkoopsysteem toe, waarbij de koper kiest in welke verpakking hij het witloof wil. Ons witloof wordt in zeven soorten uitgesorteerd (volgens dikte, lengte en gewicht) en verpakt, vooral in exportkistjes. Sommige klanten betalen daar extra voor. Via BelOrta hebben we met Carrefour een vaste afspraak om vijf fijne witloofkropjes in een schaalte van 500 g te leveren, waarvoor we een meerprijs krijgen. Miniwitloof leveren we aan Aldi. We streven naar kroppen met een mooi puntje en een glanzend blad en willen de consument zo overtuigen om wekelijks witloof te kopen. Een veiling is nodig om een grote partij te kunnen bestendigen. Circa de helft van ons witloof blijft in België, 30% gaat naar Japan en 20% naar Frankrijk.”

Patrick is bedroefd over de dalende consumptie. “Onze klanten zijn vooral het oudere publiek. En dat sterft stilaan uit. Het jonge volkje lust geen witloof meer, of weet niet hoe ze het moet klaarmaken. De horeca zet witloof wel op het menu, maar op je bord krijg je dat amper te zien. Tijdens de horecasluiting in de coronacrisis steeg het thuisverbruik fors, maar intussen is dat weer gedaald. De ‘Week van het Witloof’ die VLAM organiseert, is een heel goed initiatief. Witloof is een oer-Vlaams product dat je moet leren eten. Het blijft nodig om er aandacht aan te besteden, anders verdwijnt de groente stilaan uit onze keuken. We moeten proberen om jonge gezinnen aan te sporen witloof te eten. Mijn dochters willen het bedrijf niet overnemen. Maar ik wil mijn kennis best overdragen aan een jonge, gedreven teler. Jonge bedrijfsleiders zijn zeker welkom in onze sector.” ■

“Een goede wortelteelt vormt de basis voor lekker witloof.”