

Stijn Neiryck, van wielrenner tot passionele witloofteler

“Witloof telen mag geen afvallingskoers worden”

Van 1 tot 7 februari is het de Week van het Witloof. Een ideale gelegenheid om langs te gaan bij Stijn Neiryck (38), een neef van wielrenner Yves Lampaert. Stijn was veertien jaar actief in het wielrennen, maar koos uiteindelijk voor een nog grotere passie: het telen van witloof. Dankzij een recente modernisering kan hij zijn bedrijf samen met zijn echtgenote, ouders en een handvol seizoenarbeiders runnen. “We moeten er alles aan doen om witloof meer op de kaart te krijgen”, zegt hij vastberaden.

Jan Van Bavel



© FOTOS: MARCO MERTENS



Stijns ouders namen in 1980 een gemengd veehouderijbedrijf over en startten met de grondwitloofteelt. Omdat die heel arbeidsintensief is en ze ook nog melkvee hadden, schakelden ze in 1989 om naar de hydrocultuur. Stijn was na zijn humaniora veertien jaar actief in het wielerpeloton, waarvan vijf jaar als prof bij Topsport Vlaanderen-Baloise. “Ik ben trots op mijn wielercarrière en zou er meteen weer voor kiezen”, start Stijn zijn verhaal. “Het was een mooie ervaring: je wordt zelfstandig, moet karakter kweken, leert veel mensen én de wereld kennen. Ik heb in 25 landen gekoerst en heb daar hele mooie herinneringen aan.”

Doelbewuste switch

In oktober 2013 nam Stijn afscheid van het wieleren. “De landbouwmicrobe kriebelde te hard en ik wou ook meer financiële zekerheid”, zegt Stijn. “Dat jaar nam ik een nabijgelegen witloofbedrijf over. Terwijl Lies en ik daar witloof teelden, deden mijn ouders dat nog acht jaar op deze locatie. Eind 2021 hebben we hier de oude installaties afgebroken, de bedrijven samengevoegd en een nieuwe loods in gebruik genomen. Mijn ouders werken nog actief mee.”

Wielrenners moeten snel kunnen koersen, de rest wordt voor hen gedaan. “Dat is nu wel anders, want als landbouwer moet je alles zelf doen. Neem nu de administratie van ons bedrijf: Lies volgt dat voor zowat 60% op, ik doe de rest. Elk jaar komt er meer papierwerk bij. Daardoor raken we de ziel van onze stiel kwijt. We kunnen niets doorrekenen: we zetten vandaag ons product af en morgen kennen we onze prijs, die anderen voor ons bepalen. Die prijs blijft achter tegenover de steeds stijgende kostprijs (witloofzaad, gronden, machines,

personeel ...). We moeten gewoon meer volume leveren om het rendabel te houden. We hebben veel elektriciteit nodig om te koelen, gelukkig liggen er 1600 zonnepanelen op de daken van onze loodsen. Al het water dat van die daken stroomt, vangen we op en wordt hergebruikt.”

Hydrocultuur

Naast witloof telen Stijn en Lies ook nog aardappelen, uien, bonen, spinazie, koolrabi en mais. Stijns ouders en vier tot acht seizoenarbeiders helpen hen daarbij. “Witloofwortelen kweken we voor 90% zelf, 10% kopen we bij in Wallonië. In april starten we met de grondwerken en half mei zaaien we de ruggen in. In oktober en november rooit een loonwerker de wortels. We telen vooral het vroege ras Topscore en het late ras Flexine (Hazera). De wortels moeten zo snel mogelijk de frigo’s in, bij -2,5°C om te voorkomen dat ze beginnen uit te lopen. Ze blijven zo minstens twee weken tot maximaal een jaar gekoeld.” De witloofwortelen worden geleidelijk ingetafeld in kweekbakken en in verenkelingrekken gezet. “Die staan niet tegen elkaar, waardoor we de insleep van ziektes zo veel mogelijk kunnen vermijden. Als de bakken vol zijn, worden ze in de kweekcel geplaatst en twaalf hoog gestapeld. Daarna wordt er in de bovenste bak een darmpje gestoken, waardoor er drie weken lang constant water stroomt dat wordt hergebruikt en wordt aangevuld met verse zuurstof en voedingsstoffen. Een medewerker plaatst de oogstbare witloofkroppen op een molentje, waarna ze mooi worden afgesneden. De wortel wordt afgevoerd, geschoond en verkocht als rundveevoeder, terwijl de krop met de hand wordt bijgesneden en verpakt. De witloofblaadjes gaan naar een biogasinstallatie. Drie zaken zijn heel belangrijk in de hydroteelt: een gelijke opkomst op het veld, een goede bewaring in de koelcel en regelmatige controle in de kweekcel. Witloof blijft een delicaat product. We zetten ons Flandria-witloof volledig af via de REO Veiling.”

Geautomatiseerd bedrijf

Begin mei 2021 werd de bouw van de gloednieuwe loods (6000 m²) gestart en eind november liepen de eerste witloofkroppen van de band. “Over de structuur en indeling van de loods hebben we anderhalf jaar nagedacht. Dankzij de goede voorbereiding en samenwerking met partners konden we alles in zeven maanden realiseren.” Het resultaat van de automatisatie is indrukwekkend. Grote geprogrammeerde machines stapelen, verplaatsen en spoelen de witloofcontainers en -bakken. Stijn kan de koel- en verwarmingstechnieken vanop afstand besturen en alles is volledig op maat gemaakt. Zo wast een omgebouwde robot uit een BMW-fabriek de bakken uit, waardoor er veel handenarbeid wordt uitgespaard.

Stijn staat voluit achter het idee van de Week van het Witloof om de verkoop aan te zwengelen. “Veel mensen gaan in die periode skiën, dus de verkoop zakt dan gevoelig. Ook de supermarkten voeren mooie promotie, zoals Aldi met de Willy Witloofactie. Misschien kunnen ze naast witloof ook bijpassende producten zoals ham en kaas in promotie zetten? Ze kunnen ook nog meer inzetten op een betere houdbaarheid. Helaas vindt vooral de jeugd witloof geen ‘sexy groente’. Je kan witloof ook wokken en in de zomer verwerken in een frisse salade. We kregen hier al klassen van het eerste tot het derde leerjaar uit Egem en Ingelmunster op bezoek. De kinderen moesten leren hoe ze witloof moesten opkweken. Waarom die actie ook niet voeren voor het vijfde of zesde leerjaar?”

“We hebben nog een 50-tal West-Vlaamse witloofteelers, waaronder een tiental jonge producenten die net als wij hebben gemoderniseerd. Je moet de stap durven zetten, maar dat is niet simpel. Witloof telen mag geen afvallingskoers worden. Je moet je kosten zo goed mogelijk managen en zo goedkoop mogelijk kwaliteitsvol witloof produceren.” ■

“Dankzij de Week van het Witloof wordt de verkoop ondersteund.”