nieuws

15 professionelen telen tafeldruiven in Vlaams-Brabant

nieuws

De gloriedagen van de tafeldruiventeelt zijn voorbij. Toch ziet de kleine en bijzondere sector de toekomst optimistisch tegemoet door te blijven inzetten op kwaliteit en verjonging. Het vakblad Proeftuinnieuws sprak met Filip Dewit, teler van de vierde generatie en voorzitter van de Unie der Serristen. Zoals het merendeel van de 15 tafeldruiventelers in Vlaams-Brabant verkoopt hij zijn druiven rechtstreeks aan de consument. Als uitdagingen voor de sector noemt hij de energieprijs, het verbreden van het veelal oudere cliënteel en opvolging.

29 MEI 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:40

Lees meer over:
fruitteelt



De gloriedagen van de tafeldruiventeelt zijn voorbij. Toch ziet de kleine en bijzondere sector de toekomst optimistisch tegemoet door te blijven inzetten op kwaliteit en verjonging. Het vakblad Proeftuinnieuws sprak met Filip Dewit, teler van de vierde generatie en voorzitter van de Unie der Serristen. Zoals het merendeel van de 15 tafeldruiventelers in Vlaams-Brabant verkoopt hij zijn druiven rechtstreeks aan de consument. Als uitdagingen voor de sector noemt hij de energieprijs, het verbreden van het veelal oudere cliënteel en opvolging.

Op het hoogtepunt van de tafeldruiventeelt in 1961 telde de streek van Overijse, Hoeilaart, Huldenberg, Tervuren en La Hulpe wel 3.000 druiventelers en 35.000 serres. Deze vijf gemeenten stonden toen bekend als de glazen dorpen. De telers profiteerden van het sterk golvende reliëf en bouwden hun serres bij voorkeur op de zuidelijk gerichte hellingen. De nabijheid van het welvarende Brussel en de spoorlijn Brussel-Luxemburg zorgden voor een ideale afzetmarkt. Later veroverden de tafeldruiven ook de andere Belgische steden en werden ze uitgevoerd naar Groot-Brittannië, Duitsland en zelfs de Verenigde Staten.

Vanaf 1962 verdwenen de invoerbeperkingen voor druiven vanuit Zuid-Europa. In de jaren ’70 waren er de energiecrisissen. De hoge stookkosten en de concurrentie met buitenlandse druiven deden veel serristen de boeken neerleggen. “Vandaag zijn er nog maar een 15-tal professionele tafeldruiventelers in Vlaams-Brabant”, merkt het vakblad Proeftuinnieuws op. Door de invoer van goedkopere buitenlandse druiven konden de telers zich alleen onderscheiden door het leveren van hoogstaande kwaliteit. Dat is vandaag dan ook de belangrijkste eigenschap van de Vlaams-Brabantse tafeldruif. De kwaliteit en teeltwijze worden gegarandeerd met een beschermde oorsprongsbenaming (BOB-label).

Proeftuinnieuws laat teler Filip Dewit aan het woord. Hij legt uit dat het BOB-label en de bijbehorende publiciteit één van de zaken zijn die de tafeldruiventeelt er weer bovenop hielpen. Onder de koepel van de vereniging Sterredruif promoten de telers, de provincie Vlaams-Brabant en de gemeenten Overijse, Hoeilaart, Huldenberg en Tervuren de tafeldruif als Vlaams-Brabants

streekproduct. Het merendeel van de 15 professionelen verkoopt de druivenoogst rechtstreeks aan de consument. Dewit doet bijvoorbeeld zeven markten en heeft ook een kleine winkel op het bedrijf.
Over de toekomst van de sector is Filip Dewit positief, al heeft de sector toch enkele belangrijke uitdagingen voor de boeg. Allereerst noemt hij de energieprijs. “Om kwaliteit te garanderen, is de serre voldoende verwarmen essentieel. Ons bedrijf verstookt een 150.000 liter stookolie per jaar en betaalt daarbovenop nog zeker 900 euro per maand aan elektriciteit”, vertelt Dewit. De energieprijs is dan ook sterk bepalend voor de prijs van de tafeldruif. Voor een wkk zijn de meeste bedrijven te klein maar zonnepanelen zouden de energiekost kunnen drukken.
Net als in andere landbouwsectoren is opvolging een reden tot ongerustheid. Zeker omdat er maar een beperkt aantal actieve telers zijn in Vlaams-Brabant bestaat het gevaar dat ze onder een kritische ondergrens vallen en zo hun zichtbaarheid verliezen. Voor nieuwkomers is het een moeilijke sector door de grote investeringen en de lange opstarttijd. Een nieuwe druivenrank mag pas vruchten dragen na drie jaar en levert pas kwaliteit na zes jaar. “Gelukkig zijn er op dit moment een viertal jonge telers, zoals Filip’s zoon Koen, die mee in bestaande bedrijven stappen en de teelt willen voortzetten”, bedenkt Proeftuinnieuws.
Het verbreden van het cliënteel is ook een uitdaging voor tafeldruiventelers want een belangrijk deel van de klanten is ouder dan 50 jaar. Door het vele handwerk is de tafeldruif een luxeproduct van hoge kwaliteit, en dat zie je aan de prijs. Kenners betalen die met plezier omdat ze weten dat ze kwaliteit kopen, maar voor de jongere consument is dat niet altijd zo vanzelfsprekend. “Gelukkig leren veel kinderen de tafeldruif kennen bij opa en oma en zijn ze helemaal weg van de zoete en knapperige vrucht. Zo wordt een nieuwe generatie liefhebbers geboren”, aldus Filip Dewit.

Bron: Proeftuinnieuws

Beeld: Proeftuinnieuws

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact
M • info@vilt.be

Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen
Crafted by Brigada