

Heeft Vlaamse preiteelt nog toekomst?

nieuws

De voorbije decennia is het areaal prei in Vlaanderen sterk uitgebreid. Dit komt door een verdere uitbreiding van de versmarkt, maar ook door de gestegen vraag vanuit de diepvriesnijverheid. Omdat de preiteelt arbeidsintensief is, vragen de telers zich af of de export van Vlaamse prei nog toekomst heeft nu de concurrentie uit Oost-Europa toeneemt. Vrijdagnamiddag woonden 180 telers in Kruishoutem een studienamiddag bij over dit vraagstuk.

🕒 29 NOVEMBER 2004 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:29

De voorbije decennia is het areaal prei in Vlaanderen sterk uitgebreid. Dit komt door een verdere uitbreiding van de versmarkt, maar ook door de gestegen vraag vanuit de diepvriesnijverheid. Omdat de preiteelt arbeidsintensief is, vragen de telers zich af of de export van Vlaamse prei nog toekomst heeft nu de concurrentie uit Oost-Europa toeneemt. Vrijdagnamiddag woonden 180 telers in Kruishoutem een studienamiddag bij over dit vraagstuk.

In Nederland werd onlangs voorspeld dat tegen 2010 slechts een 50-tal preiteler meer zullen overblijven op een areaal van 3.500 ha. Dat wil zeggen dat een bedrijf gemiddeld 70 ha zal telen. Kritische succesfactoren om preiteler te blijven, zijn volgens onze noorderburen de communicatie met de afzetketen en andere schakels, samenwerking tussen preiteler, vraaggericht produceren en een zo laag mogelijke kostprijs aanhouden.

Op teelttechnisch vlak staan de preiteler voor grote uitdagingen. Een gering pakket aan bestrijdingsmiddelen maakt het moeilijk om zonder risico op resistentie de huidige kwaliteitsstandaarden te blijven halen. De belangrijkste kwelgeest voor preiteler zijn de trips. Ook de strenge MAP-normen hypothekeren de preiteelt aangezien het gewas eind november moet blijven groeien en dus laat in de herfst nog stikstof nodig heeft. Net als andere land- en tuinbouwsectoren zullen preiteler in de toekomst meer aandacht moeten hebben voor de wensen van de klant. Als de markt minder zware prei vraagt, moet die ook geleverd worden, luidde het op de studiedag. Hoe de teler zoveel mogelijk toegevoegde waarde levert en de meeropbrengst op het bedrijf houdt, blijft

een uitdaging waar tot op heden slechts weinig ondernemers een passend antwoord bieden.

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/viltnieuwbsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra