

Aardbeien drive-in als toekomstinvestering voor dochter

Reportage

De Red Corvette in Dessel was vorig jaar de eerste aardbeien drive-in die de deuren opende in de provincie Antwerpen. Een jaar na datum kijken de aardbeientelers tevreden terug op het eerste jaar. “Korte keten geeft veel voldoening omdat je rechtstreeks contact hebt met de klant en hen ziet genieten”, vertelt Anne Soeten die de algemene waardering voor de boerenstiel zegt te missen in de maatschappij. Vooral de maatschappelijke vooroordelen ten aanzien van de seizoenarbeiders steken haar tegen. “Het is dankzij hen dat wij dit werk nog kunnen doen.” Mede omdat het personeelsprobleem steeds nijpender wordt, ziet ze de toekomst van de vollegrond aardbeienteelt somber in en raadt zij haar dochter de overname van het bedrijf af. “Met het oog op haar toekomst hebben we deze drive-in opgezet.”

5 JULI 2023 – LAATST BIJGEWERKT OM 5 JULI 2023 15:34

Lees meer over:

fruitteelt

fruit



“Dit is vooralsnog het slechtste seizoen dat ik in mijn carrière heb meegemaakt”, vertelt aardbeienteler Jan Vandenberg (56) op het terras van Red Corvette in Dessel, de eerste drive-in voor aardbeien van de provincie Antwerpen. Hij wijst op het natte voorjaar, gevolgd door een periode van droogte waardoor de aardbeienplanten veel stress kenden en minder vruchten geven dan voorgaande jaren.

Vandenberg behoort tot de weinig overgebleven telers van vollegronds aardbeien en teelt samen met zijn vrouw Anne Soeten op zo’n 30 hectare grond in de regio Dessel. Door gebruik te maken van teeltspreiding is er van eind april tot eind augustus productie.

Volgens kenners komen de meest smaakvolle aardbeien uit de volle grond. “Maar smaak is tegenwoordig niet meer de belangrijkste eigenschap”, vertelt Vandenberg. “De jonge generatie consumenten kijkt bij de aanschaf naar de kleur en vorm. De oude generatie gaat met de neus boven een bakje hangen en bepaalt aan de hand van de geur of hij de aardbeien al dan niet koopt.”



Doordat de vollegrondsteler is overgeleverd aan de grillen van de natuur en de kwaliteit iets wisselvalliger is, wat zich vooral uit in het uiterlijk van de vrucht, leveren deze aardbeien minder op dan de aardbeien die binnen geteeld worden in een stabiel klimaat. Midden juni ontving de vollegrondsteler zo'n 1 tot 1,2 euro per halve kilo, terwijl de serreteler meer dan 2 euro kreeg. Het is een extreem voorbeeld, vaak ligt het prijsverschil iets lager.

Prijs in eigen handen

Het volatiele prijsverloop op de veiling (de telers zijn aangesloten bij Coöperatie Hoogstraten) was vorig jaar één van de redenen om een aardbeien drive-in te openen. Daarvoor was het bedrijf al actief in de korteketenverkoop met een vijftal kramen die in de regio verspreid zijn en ook op lokale markten terug te vinden zijn. Inmiddels wordt zo'n tien procent van de productie in de korte keten verkocht.

De aardbeien in bruine of witte chocolade zijn één van de vele trendy producten op de menukaart van de Red Corvette, die met de hulp van een chef-kok tot stand is gekomen. Tijdens de warme junidagen was ook de aardbeimilkshake in trek. Een jaar na de opening van de drive-in, waar klanten niet alleen aan een raampje vanuit de auto een bestelling kunnen doorgeven, maar ook aan een tafeltje kunnen plaats nemen, kijken de ondernemers tevreden terug.

Niet alleen zorgt het korteketenkanaal voor een stabielere en betere inkomstenbron, ook halen de ondernemers er meer voldoening uit. “Je hebt rechtstreeks contact met de klant. Het geeft veel voldoening als mensen na de eerste keer terugkomen. Daarbij is de sfeer ook altijd goed, mensen komen met goede zin naar hier”, vertelt Anne Soeten (53) die hoopt met dergelijke initiatieven de kloof tussen de landbouw en de burger te dichten. Tegen het einde van het seizoen organiseren de telers ook plukdagen waarbij consumenten zelf het veld op gaan.



Stikstof

Dat de kloof de voorbije jaren tot stand is gekomen, staat voor de ondernemers als een paal boven water. Zij wijzen daarbij ook op politieke dossiers zoals het PAS-akkoord dat volgens hen de landbouwtoekomst te grabbel gooit en Vlaanderen mogelijk afhankelijk maakt van het buitenland voor zijn voedselvoorziening. Hoewel het stikstofakkoord de aardbeienteelt niet direct raakt, zijn er tal van maatschappelijke-politieke factoren die de toekomst wel in onzekerheid hullen. Zo worden er steeds meer gewasbeschermingsmiddelen uit de markt gehaald en wordt het in een sterk veranderend klimaat steeds moeilijker om vollegronds aardbeien te telen.

Ook het personeelstekort op de arbeidsmarkt hangt als een donkere wolk boven de teelt waarvan de pluk op de knieën uitgevoerd wordt. Het bedrijf is al jaren aangewezen op plukkers uit het buitenland. “Wie weet wat de toekomst op dat gebied brengt. Misschien komt ooit het moment dat we niemand meer vinden voor de pluk”, vertelt Soeten die de maatschappelijke waardering voor de buitenlandse plukkers zegt te missen. “Er wordt vaak op deze mensen neergekeken. Dat is volledig onterecht. Het is dankzij hen dat wij nog kunnen bestaan.”



Vergrijzing

Vandenbergh stelt dat de vollegrondsteelt om een combinatie van deze redenen de voorbije decennia sterk is teruggelopen. “Er is nog maar een handvol telers over”, vertelt de tuinder. Michiel Vermeiren, teamleader zachtfruit bij Coöperatie Hoogstraten, beaamt dat de vollegrondstellers terrein hebben verloren. “Maar de voorbije jaren is het areaal stabiel en blijft het een belangrijke productgroep voor ons.”

Er zijn 150 aardbeientelers aangesloten bij Coöperatie Hoogstraten, waarvan een tiende vollegronds aardbeien heeft of een combinatie maakt met stellingen- of serreteelt. Vermeiren voorspelt dat het aantal vollegrondstellers de komende jaren verder zal teruglopen door vergrijzing in de sector. Ook bij Vandenbergh-Soeten komt er binnen tien jaar vermoedelijk een einde aan het huidige teeltbedrijf. “Gezien de onzekere omstandigheden zie ik het zeker niet zitten om de teelt in deze vorm voort te zetten”, vertelt dochter Robin Vandenbergh.

Ook dit was één van de redenen om vorig jaar de Red Corvette te lanceren, een concept waar Robin wel haar toekomst aan wil verbinden. Haar moeder verklaart: “Ons bedrijf is toch ons levenswerk en in het geval van mijn man is hij de tweede generatie aardbeienteler. Je wilt toch dat er wat van dit levenswerk behouden blijft.”

Waar zal Robin dan haar aardbeien vandaan halen? “Daar hebben we nog niet tot in detail over nagedacht”, vertelt haar moeder. “Mogelijk kan het bedrijf dusdanig inkrimpen dat we alleen voor de korte keten produceren. Met lagere volumes is het werk ook makkelijker behapbaar.”

Bron: Eigen berichtgeving

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/viltmieuws.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra