

# Appelteelt en sapverwerking is nieuwe hoofdactiviteit sierteler

Reportage

Frédéric Lerouge uit Zevegem startte zijn carrière als teler van snijgroen voor boeketten en bloemstukken. Nadat de marges onder druk kwamen te staan, diversifieerde de West-Vlaming met hoogstamappelteelt en het persen van sappen. Ondertussen domineert de nieuwe activiteit en perst Lerouge naast zijn eigen appels ook de vruchten van andere telers en van particulieren. Medio mei bedient hij veel aardbeien- en bessentelers.

14 MEI 2024

Jerom Rozendaal

Lees meer over:

[fruitteelt](#)

[appels](#)

[verbreding](#)

[diversificatie](#)

[sierteelt](#)



Houten kisten met appels staan hoog opgestapeld voor de loods van Frédéric Lerouge in Zevegem, een voorstad van Gent. Naast de palloxe, die door diverse fruittelers zijn aangeleverd, prijkt een mobiele fruitpers en in de loods staat een vaste banden-fruitpers. Een medewerker stapelt pakken appel-gember sap op een pallet, terwijl Lerouge het winkeltje toont waar hij diverse fruitsappen verkoopt, eigen sappen van oude Vlaamse hoogstamboomrassen.

Lange tijd zag het bedrijf van Frédéric Lerouge er heel anders uit. Hij startte zijn carrière in de sierteelt met de teelt van snijgroen in 1993. Deze teelt is inmiddels uitgegroeid tot een nevenactiviteit van de West-Vlaming die wel de enige overgebleven teler van snijgroen is in Vlaanderen. Op een areaal van zes hectare heeft hij meer dan vijftig variëteiten “snijgroen”, van gagel, krulwilg, cornustakken, sierbessen en sierfruit, herfstbladeren en een ruim assortiment kerstgroen coniferen. Het snijgroen vindt zijn weg naar floristengroothandels die het gesneden groen doorverkopen aan floristen die het materiaal in bloemstukken verwerken.

Naast de aanlevering van de grondstof is Lerouge zich in de loop der jaren gaan specialiseren in de eigen productie van kerststukken. “Inmiddels is dat onze belangrijkste sierteeltactiviteit geworden, een activiteit die zich toespit op één maand per jaar”, vertelt Lerouge die vijftien jaar geleden startte met fruitteelt en later ook met fruitpersen. “Omdat de prijs van sierteeltproducten stagneerde en de inflatie niet volgde, gingen we op zoek naar alternatieve activiteiten”, vertelt de 54-jarige ondernemer. “De prijs van voedsel evolueert meer mee dan de prijs van sierteeltproducten”, verklaart hij.



## Hoogstam appelbomen met sierteelt

Lerouge teelt ondertussen hoogstamappelbomen - allemaal oude Vlaamse rassen - op drie locaties met een oppervlakte van zestien hectare. Waarom hij juist koos voor hoogstambomen, die nochtans niet gekend staan om hun hoge productie en plukefficiëntie, verklaart hij als volgt. “Hoogstambomen vergen weinig onderhoud, zijn erg ziekeresistent en er is weinig concurrentie in.” Dat ze bovendien pas acht jaar na inplanting hun eerste vruchten geven, deert hem evenmin. “Bij ons is de uitbouw van de appelteelt geleidelijk en ongedwongen verlopen, steeds in combinatie met de snijgroenteelt.”

Op de site in Zevergem wordt deze diversificatiestrategie naar de praktijk vertaald. Aan weerszijden van een rij viburnum opulus (Sneeuwbal), die voor sierstukken wordt gebruikt, herrijzen nieuwe hoogstamappelbomen. Hetzelfde beeld zien we bij ander snijgroen dat in de rij ernaast groeit. “Beide activiteiten zijn erg goed te combineren en als de bomen appels geven, moet het snijgroen deels wijken”, vertelt Lerouge.

Naast snijgroen en de verwerking van sap en cider uit eigen appels, heeft de ondernemer nog een andere activiteit. Hij perst namelijk sap - en in mindere mate noten - voor derden. Naast een vaste pers in zijn loods beschikt hij over een aantal mobiele persen. De mobiele persen zijn versierd met een foto van Lerouge uit zijn jonge jaren waarbij hij staat voor een BMW die tot de nok geladen is met appels.

## Persen bij fruittelers op locatie

“Tijdens het seizoen gaan we met de mobiele persen naar fruittelers in België en Nederland”, vertelt de ondernemer. Medio mei zijn zijn klanten louter professionele land- en tuinbouwers. “Morgen komen er de hele dag telers die een aantal palloxen willen persen.” Onder hen appelteelers, maar ook aardbeien-, bessen- en zelfs bietentelers die sap van eigen vruchten willen aanbieden in hun hoewwinkel. Op vraag van de tuinders kunnen de vruchten ook gemixt worden met aangekochte appels, gember of andere ingrediënten.



Ondanks de vermeende groei van de korteketenverkoop spreekt Lerouge van een markt die al jaren “min of meer stabiel is”. Uitzondering was de coronaperiode. “Toen draaide de boerderijverkoop als zot en kwamen tuinders veel meer dan anders sap persen. Deze piek is inmiddels volledig uitgevlakt”, vertelt Lerouge die desalniettemin nog regelmatig een nieuwe ondernemer aan zijn klantenbestand toevoegt. Een voorbeeld is de Eernegemnaar Bertjan Olivier, die recent een lokale Vlaamse cider op de markt bracht, genaamd Cidrerie Iduna.

## Ambachtelijke Belgische cider

Bertjan Olivier verkreeg half april het “Handmade in Belgium” label voor zijn ambachtelijke cider van ondernemersorganisatie Unizo. Zijn passie voor cider ontstond tijdens zijn jaarlijkse verblijven in Normandië. “De appels zijn 100 procent afkomstig van Oost- en West-Vlaamse agro-ecologische

landbouwers die oude Belgische appelrassen verbouwen. Deze zijn helemaal anders dan eetappels die je in de supermarkt vindt.”

Hij vervolgt: “Na de oogst in oktober-november gaan we de appels persen in de vaste installatie en ik zorg ervoor dat de verhouding tussen de appels identiek is zodat het sap altijd stabiel blijft qua smaak. Daarna volgt het gistingsproces. Tegen april-mei is de cider klaar voor consumptie.” Ondertussen werkt hij verder aan de commerciële introductie van andere ciders. “Het is de bedoeling om volgend jaar naast Iduna een aantal unieke ciders in kleine batch op de markt te brengen”, vertelt hij.



## Particuliere klanten

Naast de professionele fruittelers en ondernemers voert Lerouge ook loonperswerk uit voor particulieren met een grote boomgaard. “Vanaf 75 kilo kunnen wij fruit persen. Klanten komen hun fruit brengen en wij persen het in kartonnen bag-in-box verpakkingen”, vertelt Lerouge die op deze manier een klantenbestand van meer dan 1.000 contacten uitbouwde.

Alhoewel de appelteelt en het perswerk betere marges geven, denkt de ondernemer er voorlopig niet aan zijn sierteeltactiviteiten af te stoten. “Het snijgroen vind ik nog steeds het leukste. Lekker buiten zijn en in de natuur werken”, besluit hij.

**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](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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra