nieuws

# Brabantse witlooftelers zoeken verklaring voor malaise

nieuws

De witloofboeren uit Vlaams-Brabant staken de koppen bij elkaar omdat de prijs voor witloof in hydrocultuur momenteel ondermaats is. Zij krijgen zo'n 79 eurocent terwijl het ongeveer 1 euro kost om 1 kilo witloofkroppen te forceren in kweekbakken met water. De telers geloven dat ze het tij kunnen keren met promotie. "Witloof is een gezonde groente met een goed imago. Dat moeten we uitspelen."

23 SEPTEMBER 2013 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:23

Lees meer over:
akkerbouw

De witloofboeren uit Vlaams-Brabant staken de koppen bij elkaar omdat de prijs voor witloof in hydrocultuur momenteel ondermaats is. Zij krijgen zo'n 79 eurocent terwijl het ongeveer 1 euro kost om 1 kilo witloofkroppen te forceren in kweekbakken met water. De telers geloven dat ze het tij kunnen keren met promotie. "Witloof is een gezonde groente met een goed imago. Dat moeten we uitspelen", klinkt het in Boer&Tuinder.

Met spijt in het hart moeten witloofboeren hun kwaliteitsproduct vandaag even goedkoop verkopen als tijdens de crisisjaren 2008 en 2009. Daarom besloot de provinciale vakgroep Witlooftelers Vlaams-Brabant binnen Boerenbond om een analyse te maken van de eigen sector. Het goede imago van witloof en de structuur van de sector zijn de sterke punten, zo ervaren ze zelf.

"Telers zijn erg geëngageerd en zetten zich in voor hun product. Zij krijgen de steun van de Nationale Proeftuin voor Witloof en de provincie Vlaams-Brabant. Binnen Boerenbond is de witloofteelt goed vertegenwoordigd met een eigen vakgroep", illustreert Christien Miroir, tuinbouwconsulente bij Boerenbond, de sterke structuur achter de sector.

De witlooftelers zijn zich evenzeer bewust van de zwakheden van hun sector. "Witloofteelt is intensief en vraagt heel wat investeringen. De bedrijven zijn niet zo groot, dus vraagt dit een heel grote inspanning. Personeel is moeilijk te vinden, duur en brengt veel administratie met zich mee. Maar de grote zwakte van de sector is dat vraag en aanbod op dit moment niet in evenwicht zijn. De veilingen proberen hier zeker aan te werken, maar ook zij staan vaak in een zwakke positie tegenover de handel."
Voor de Brabantse witloofboeren, die eerder gericht zijn op kwaliteit dan kwantiteit, is het moeilijk concurreren met de 'bulkteelt' in Noord-Frankrijk. Een goede worteloogst in 2012 zorgde ook in eigen land voor een hogere productie, wat steevast op de prijs weegt.
Dat witloof een kleine sector is die men al eens over het hoofd durft te zien, wordt als een hinderpaal gezien. In het rijtje bedreigingen past ook het gebrek aan opvolging voor de huidige bedrijfsleiders en de grotere productie in het buitenland. "Als je dit combineert met de grootwarenhuizen die steeds meer eisen stellen, dan krijg je een goed beeld van de problemen in de sector", vertelt Miroir.
De vakgroep denkt heel wat problemen te kunnen oplossen met promotie. "We moeten meer mensen kunnen overtuigen om witloof te eten." Ook specialiseren en differentiëren (b.v. grondwitloof en miniwitloof) zijn naar verluidt mogelijke oplossingen voor een aantal telers.

**Bron:** Boer&Tuinder / eigen verslaggeving

**Beeld:** Boerenbond


## 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