Reportage

Teleurstellend aspergeseizoen enigszins gecompenseerd met korteketenverkoop

Reportage

Tot Pasen was de aspergeprijs uitstekend, maar daarna dook deze lange tijd onder de kostprijs. Kort voor het Sint-Jansfeest op 24 juni, traditioneel het einde van het aspergeseizoen, maakt teler Marc Goossens de balans op. “Gelukkig dat wij nog korteketenverkoop hebben, anders zouden we er al lang mee gestopt zijn.” Tegelijkertijd kijkt de aspergeteler terug op een carrière van ruim 30 jaar waarin hij veel heeft zien veranderen. Door de toenemende regeldruk en maatschappelijke onderwaardering draagt hij met gemengde gevoelens het bedrijf over aan zijn twee zonen.

14 JUNI 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 15 JUNI 2022 14:28

Lees meer over:
korte keten



De tijd van heel vroeg opstaan, is voorbij voor aspergeteler Marc Goossens die dit jaar 65 kaarsjes uitblaast. “Deze tijd heb ik gehad. Dat is nu aan mijn zonen Dominique en Vincent”, zegt hij lachend als wij zijn loods in Malderen, een deelgemeente van Londerzeel, binnenstappen. Om 09u ’s ochtends is de parkeerplaats voor de boerderijwinkel nog leeg, maar het werk aan de sorteermachine loopt al ten einde. Op het land zijn een tiental plukkers al drie uur bezig. “Asperges is een ochtendteelt”, vertelt hij.

De 64-jarige Vlaams-Brabander startte zijn bedrijf in 1989 en heeft het aspergeareaal in de loop der jaren uitgebreid tot 15 hectare. Daarnaast is hij er ook nog spruitenteelt (100 ha) en grondwitloof bij gaan doen. Het spruiten- en witloofseizoen (september-maart) lopen met elkaar samen en wordt gevolgd door het aspergeseizoen (april-juni). Hierdoor zijn er gemiddeld veertig werknemers vast in dienst.



Personeel is één van de pijnpunten van de aspergeteler. “Het is steeds moeilijker aan goede arbeidskrachten te geraken en er worden steeds hogere eisen gesteld.” Veel van zijn medewerkers komen uit Polen en worden op het bedrijf ondergebracht. “Daar kruipt zeer veel extra werk in dat niet vergoed wordt”, zegt de teler die bijvoorbeeld met werknemers op doktersbezoek gaat of andere administratieve begeleiding biedt.

Probleem van grond

Terwijl de spruitenteelt gebeurt op gronden die met cultuurcontracten voor een jaar zijn vastgelegd, geschiedt de aspergeteelt op eigen grond of wordt er gewerkt met lange termijn pachtcontracten. Een aspergeveld gaat negen seizoenen mee en daarna kunnen er 20 jaar geen asperges op het perceel verbouwd worden. Om deze reden is het bedrijf Goossens regelmatig op zoek naar nieuwe grond en dat is niet evident op korte afstand van Brussel, waar de grond gewild is. “Bovendien is de grond niet overal geschikt voor aspergeteelt. Er is in deze regio geen sprake van homogene zandgrond. Het ene perceel kan geschikt zijn, en aan de overkant van de weg heb je te maken met leemgrond.”



Zandgrond heeft als eigenschap dat het sneller opwarmt en dat is een belangrijk voordeel voor de aspergeteelt. De groei van asperges start bij een grondtemperatuur vanaf 13 graden (vroege gewassen) of 17 graden (late rassen). Dat is dan ook de reden dat veel telers in het vroege voorjaar de aspergeberm met verwarmde slangen verwarmen en zo de teelt forceren. Op deze manier is ook Goossens eind maart al in productie kunnen gaan. “Het natuurlijke seizoen van asperges begint eigenlijk half april. Dan neemt het aanbod toe.”

Het tekort aan goede zandgrond heeft mede tot gevolg dat de aspergebedrijven, die traditioneel gelegen waren in de regio Puurs, in de loop der jaren gestopt zijn. Goossens is naar eigen zeggen nog één van de weinig overgebleven telers in de regio die omringt wordt door de grote steden Brussel en Antwerpen. Dat heeft wel een positieve impact op zijn boerderijverkoop waar veel mensen uit de wijde omgeving op af komen. De teler verkoopt al vanaf het begin van zijn carrière aan huis, maar doet dat sinds jaren in een inpandige boerderijwinkel waar op drukke dragen twee à drie man werken.

Prijs speelt geen rol in korte keten

“Mensen komen naar de boerderij voor een authentiek, eerlijk verhaal. Als zij zien dat de producten lokaal geteeld zijn en vers verkocht worden, zijn zij bereid een hogere prijs te betalen”, zegt Goossens stellig over de korteketenverkoop. Asperges worden daarom uit bakken verkocht en niet verpakt. “Als er een bak leeg is, halen we een verse uit de frigo en halen daar de asperges uit voor het oog van de consument. Dat is veel authentieker dan de verpakte producten die je in supermarkten vindt. Maar er zit ook een prijskaartje aan: zorgen dat alles vers is en handmatig inpakken kost tijd en dus geld.”



> **Dit jaar hebben we grotendeels onder de kostprijs aan de veiling geleverd. Al de energie, het werk en de risico's die we nemen zijn eigenlijk voor niets. Dit kan toch niet de bedoeling zijn**

Marc Goossens - Aspergeteler

Het groenteteeltbedrijf, dat ook op kleine schaal aardbeien teelt louter voor de boerderijverkoop, verkoopt principieel geen producten van collega-telers in de winkel. “Als je producten verkoopt die je niet zelf teelt, gaan de mensen je met een supermarkt vergelijken. Dat moet je niet willen, want in dat geval komen wij er qua prijs niet altijd positief uit”, legt Goossens uit. “In de supermarkt kan er soms goedkoper verkocht worden omdat de kosten daar relatief lager liggen. Daar is bijvoorbeeld sprake van zelfbediening.”
In de loop der jaren is de korte ketenverkoop tot een belangrijke inkomstenbron uitgegroeid. “Hadden we de winkel niet, dan waren we er waarschijnlijk al lang mee gestopt”, vertelt Goossens stellig. Hij legt uit: “Dit jaar hebben we grotendeels onder de kostprijs aan de veiling geleverd. Dat betekent dat je al je energie in het werk steekt, risico’s neemt en dat eigenlijk voor niets doet. Dit kan toch niet de bedoeling zijn.”





Tegenvallend aspergejaar

Terugkijkend op het voorbije aspergejaar kan Goossens weinig tevreden zijn. “De prijs op de veiling bedroeg lange tijd twee euro per kilo terwijl wij het dubbele nodig hebben om break even te draaien.” Hij denkt dat een reeks factoren verantwoordelijk is voor het slechte jaar. “Het is voor een deel de supermarkt. Zij houden de consument voor dat asperges bij Pasen horen, terwijl dit feitelijk niet waar is. Het gevolg is dat mensen met Pasen aan een hoge prijs asperge kopen en daarna de rest van het jaar niet terugkomen. Of supermarkten houden acties onder de kostprijs en proberen dat verlies in de weken erna te compenseren door minder te betalen voor de asperges en de prijs in hun eigen winkels hoog te houden.”



Ook de dalende koopkracht kan volgens Goossens een rol spelen. En het feit dat mensen weer op reis gaan. “Tijdens corona zag je dat mensen uit hun huizen trokken en op zoek gingen naar lokale producten. Deze ontwikkeling is grotendeels weer teruggedraaid nu de pandemie geweken is.” Dit laatste sterkt hem in zijn opvatting dat de waardering van de consument voor het werk van de boer opnieuw afneemt. “Een bepaalde groep van consumenten wil wel de lusten, maar niet te lasten. Het vaste klanten van onze hoevewinkel gaan gelukkig nog wel mee in ons verhaal.”

> **“Een bepaalde groep van consumenten wil wel de lusten, maar niet te lasten.**
>
> Marc Goossens - Aspergeteler

Het maatschappelijke draagvlak, de regeldruk van de overheid (volgens hem ook een uiting van de verminderde waardering voor boeren, red.) en de problemen rond personeel en grond hebben het werk er voor Goossens niet leuker op gemaakt. Alhoewel hij trots is dat hij het werk aan zijn twee zonen heeft overgedragen, heeft de teler daar ook gemengde gevoelens bij. “Je voelt je verantwoordelijk voor de toekomst van je zonen. Als deze evolutie zich verder zet ziet deze toekomst er helemaal niet zo rooskleurig uit.”



Terwijl wij het aspergebedrijf om 11u verlaten, is het een komen en gaan van auto's op de parking van Goossens Malderen, zoals de boerderijwinkel officieel heet.

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/viltnieuws.bsky.social

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |