

Grondwitlofteelt als niche voor korteketenverkopers

Reportage

De consumptie van witloof loopt achteruit, maar grondwitloof doet het goed als nicheproduct in de korteketenverkoop. Lange tijd zat deze ambachtelijke teelt in het verdomhoekje. Corona heeft de vraag naar lokale, traditionele groentes een boost gegeven. Is de remonte van de grondwitlofteelt hierdoor ingezet? Wij liepen mee tijdens een opleiding grondwitlofteelt bij een teler.

🕒 14 FEBRUARI 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 FEBRUARI 2022 18:33

Lees meer over:

witloof

korte keten



De parkeerplaats van het witloofbedrijf Pasgang – Verheyden in Tielt-Winge staat tjokvol auto's. De bezoekers komen niet voor de hoefwinkel waar de familie sinds de jaren '90 grondwitloof verkoopt. Ze zijn hier voor een afsluitende sessie van de cursus grondwitlofteelt die vorig jaar gelanceerd werd door Praktijkpunt Landbouw Vlaams-Brabant en vzw Brussels Grondwitloof en waaraan twintig mensen deelnamen.

“Met de cursus, waarin praktijk met theorie afgewisseld wordt, wilden we kennis van ervaren, telers overdragen aan een jongere generatie”, legt Simon Verreckt van het Praktijkpunt uit. Dat lijkt ook nodig, want de voorbije decennia is het aantal grondwitlooftelers flink uitgedund terwijl de gemiddelde leeftijd zo'n 58 jaar is. Anno 2022 kent Vlaanderen naar schatting 120 bedrijven tegenover 185 in 2010 en een meervoud daarvan in 1980.



Reportage

Jonge witloofteler: “Ons publiek veroudert zienderogen”

🕒 2 FEBRUARI 2022

Opkomst hydroteelt

Voor de verklaring hoeft niet ver gezocht te worden. In de jaren '90 is de witlofteelt op water opgekomen, een teeltwijze die vele malen productiever en ergonomischer is en jaarrond productie mogelijk maakt. Tijdens de door VLAM uitgeroepen 'Week van de Witloof' bezocht VILT een 'hydroteler', het bedrijf van Bert Emmerechts uit Opwijk. Een dag na verschijnen van het artikel kreeg onze redactie het voorstel om ook eens langs te komen bij een grondwitloofteler.

En niet zonder reden, want er valt nieuws te rapen. Terwijl het aantal telers sterk verminderde, lijkt er sinds twee jaar sprake van een remonte. “Er is meer interesse gekomen voor de teelt”, vertelt Verreckt. Dit verklaart ook waarom er vorig jaar een cursus is opgestart, terwijl het daarvoor al van 2014 geleden was. “Vooral landbouwers met korteketenverkoop of plannen om hiermee te beginnen, zien in grondwitloof een interessant product”, vervolgt de wetenschapper. “Het is een lokaal product dat met onze culinaire cultuur verweven is. Je ziet dat hier sinds corona meer interesse naar is.”

Verreckt krijgt bijval van Rudy Pasgang, gastheer van de informatiedag en zelf witloofteler. “Witloof is één van de drie trekkers in de korteketenverkoop. Samen met asperges en aardbeien is het het product waarvoor mensen in de auto stappen en naar een hoevewinkel rijden. Dat doet men niet voor een kilo appels.” Grondwitloof in de schappen vormt volgens de teler een katalysator voor de verkoop van het hele assortiment.



‘Grondwitloof is een geloof’

Pasgang en zijn vrouw Gerda Verheyden zijn vierde generatie witlooftelers en ademen witloof, grondwitloof wel te verstaan.

“Grondwitloof is een geloof, een cultuur die door je aderen stroomt”, zegt de 57-jarige teler die bovendien voorzitter is van de vzw Brussels Grondwitloof. Deze organisatie zet zich in voor de belangen en promotie van de sector. Een belangrijke overwinning werd behaald in 2008 toen Brussels grondwitloof door Europa erkend is als streekproduct van een beschermde geografische aanduiding. Ook Vlaanderen heeft het culturele erfgoed van de witlootteelt ingezien en het label streekproduct toegekend aan Brabants grondwitloof.

“Grondwitlooftelers vermelden de afkomst van hun product op de verpakking, hydrotelers doen dat niet. Die zetten niet op de verpakking dat het hydrowitloof betreft”, vervolgt Pasgang die hiermee de volgens hem superieure kwaliteit van grondwitloof wil aantonen. “Witloof in hydroteelt is op 20 dagen klaar, terwijl onze witloofkroppen er minstens 35 dagen over doen. Natuurlijk zit er dan veel meer smaak aan. Het is het verschil tussen fastfood en slowfood.”

Tijdens de studiedag informeert Pasgang de cursisten van vorig jaar over veredeling door selectie van de wortel en kroppen. Van de beste kroppen worden de wortels gebruikt voor zaadproductie. Dit zaad wordt later gebruikt om wortels mee te kweken waaruit de witloofkrop ontspruit. Iedere teeltomstandigheid is anders, vertelt de ervaren teler. “Door de beste kroppen uit te selecteren, kun je op je eigen bedrijf jouw bedrijfsideale witloof veredelen.”



Diversificatie of uitbreiding van het korteketenaanbod

De vijftien aanwezigen luisteren aandachtig. Een aantal is inmiddels geen student meer, maar brengt de teelt sinds dit jaar in de praktijk. Eén van hen is Yves Flawinne, akkerbouwer uit Hoegaarden die nu op 1 hectare witloof teelt na vorig jaar de cursus gevolgd te hebben. "Het is een perfecte aanvulling op onze andere activiteiten: graan-, bieten en aardappelteelt die tijdens de winter stil liggen. Daarnaast doet de groente het ook zeer goed in de korteketenverkoop. Wij verkopen alles via de korte keten."



Ook Pasgang en zijn vrouw, die de winkel runt, verkopen het gros van hun productie in de hoevewinkel, terwijl zij bovendien de horeca in de wijde omgeving bedienen. “Voor deze restaurants is het echt een seizoengroente: als onze witloof op is, halen ze het van hun menukaart”, vertelt de teler die witloofproductie heeft van oktober tot april en in de zomer akkerbouw bedrijft. Doordat het product deels ‘herontdekt’ wordt door de consument kan het volgens hem als nicheproductie de algehele teruggang in de witloofconsumptie ontkomen. “Bij ons is er alleen maar meer vraag.”

De wortelen worden door teler uit eigen zaad opgekweekt, zoals het Europese BGA-label voorschrijft. Vervolgens worden ze in oktober in pallozen opgeslagen in de koeling en vervolgens op afroep in de forcerie opgekweekt. De wortelen worden door de teler in het teeltbed gelegd, een werkje dat op de knieën uitgevoerd wordt, en vervolgens schept hij met een schop een laag aarde over de witloof. Deze aarde dient als isolatielaag en zorgt ervoor dat de wortel een krop schiet.

Arbeidsintensiviteit wordt betaald

Na 45 dagen zijn de kroppen volgroeid en worden ze onder de aarde vandaag gehaald, wederom een manuele klus waarbij dit keer een riek vereist is. Met een riek steekt Pasgang de wortels uit de grond waarna hij de krop van de wortel breekt, de krop in een kist legt en de wortels met een lopende band laat afvoeren. “Het kuisafval gaat naar een rundveehouder in de buurt en de wortelen naar een paardenboer”, vertelt Pasgang.



Door de talrijke manuele handelingen is de grondwitloofteelt zeker drie keer zo arbeidsintensief als de moderne hydroteelt. Pasgang hoor je na een leven witloof telen niet klagen over deze arbeidsintensiviteit. Met zijn mesje verwijdert hij de buitenste bladen van de witloofkrop en neemt met veel smaak een hap uit een blad aan de binnenkant. “Daarom wordt witloof nu het witte goud genoemd”, zegt hij trots.

Tegenover de arbeidsintensiviteit van de ambachtelijke teelt staat ook een betere prijsvorming. De grondwitloofkropjes gaan voor drie keer zo hoge prijzen over de toonbank als de hydrotegenhanger. “Het is een niche- en streekproduct en daarom perfect geschikt voor korteketenverkopers”, herhaalt Verreckt die nog een reden geeft waarom de teelt in zwang lijkt: “De investeringskosten om de teelt op te starten zijn relatief laag.”

Praktijkpunt Landbouw Vlaams-Brabant en vzw Brussels Grondwitloof willen ook dit jaar een cursus opzetten. De eerste geïnteresseerden hebben zich al aangemeld.

Bron: Eigen berichtgeving

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

f screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

in 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>

X 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](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra