nieuws

Hoe rendabiliteit Vlaamse wijnbouw verhogen?

nieuws

Wil de wijnbouw zich in ons land verder ontwikkelen tot een economisch duurzame sector, dan zijn er nog enkele specifieke aspecten waarop vooruitgang kan geboekt worden. In de eerste plaats moet de opbrengst per hectare een stuk naar omhoog. Verder zou ook de gemiddelde perceelgrootte en de schaalgrootte van de wijnproducenten naar boven moeten om investeringen in automatisering te kunnen verantwoorden. Dat zegt Kris Vandenwyngaert van Kennis- en Onderzoekscentrum Wijnbouw van pcfruit vzw. “En onderschat ook een sterke marketing niet.”

10 JANUARI 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:43

Lees meer over:
fruitteelt
marketing



Wil de wijnbouw zich in ons land verder ontwikkelen tot een economisch duurzame sector, dan zijn er nog enkele specifieke aspecten waarop vooruitgang kan geboekt worden. In de eerste plaats moet de opbrengst per hectare een stuk naar omhoog. Verder zou ook de gemiddelde perceelgrootte en de schaalgrootte van de wijnproducenten naar boven moeten om investeringen in automatisering te kunnen verantwoorden. Dat zegt Kris Vandenwyngaert van Kennis- en Onderzoekscentrum Wijnbouw van pcfruit vzw. “En onderschat ook een sterke marketing niet.”

Het cliché dat wijnbouw in Vlaanderen een hobby is voor wijnliefhebbers met een goed gevulde spaarrekening is hardnekkig, beseft ook Kris Vandenwyngaert van het Kennis- en Onderzoekscentrum Wijnbouw van pcfruit vzw. Eerder legde Vandenwyngaert in ons geVILT-interview uit dat de Vlaamse wijnbouw sinds de jaren 80 en 90 een heuse revival kent met een flinke aangroei van het wijnbouwareaal tot gevolg. Anno 2018 nadert het areaal dankzij een jaarlijkse aangroei van 30 à 40 hectare de kaap van de 400 hectare.

“De jaarlijkse groei is moeilijk in te schatten, want als ik vandaag een wijnstok plant dan verschijnt die pas over drie à vier jaar, wanneer de eerste druiven geoogst worden of de wijn klaar is, op de radar”, nuanceert Vandenwyngaert. “Maar ik contacteer binnen- en buitenlandse stokkenverkopers om een idee te krijgen hoe snel ons areaal uitbreidt. Ik schat dat er in heel België jaarlijks zo’n 40 hectare bijkomt. Opvallend is dat ook in Wallonië de laatste jaren het areaal flink groeit. In totaal ligt zo’n 70 procent van het Belgische wijnbouwareaal in Vlaanderen.”

Dat wat de territoriale omvang betreft, maar wat met het financiële plaatje? “Ik moet het cliché dat er met wijnbouw nog niets te verdienen valt toch meteen nuanceren, want er zijn wel degelijk verschillende Vlaamse wijnkastelen die er dankzij voortreffelijke wijnen en een verzorgde marketing wel degelijk iets aan overhouden”, aldus Vandenwyngaert. “Anders zouden zij het zo lang niet volhouden. Toch kan de rendabiliteit nog omhoog, dat klopt zeker en vast. Want niet iedereen kan ieder jaar diezelfde topkwaliteit

brengen en moet zijn flessen dus goedkoper verkopen. Op die momenten is de rendabiliteit van datzelfde businessmodel een veel grotere uitdaging."
"In de eerste plaats moet de opbrengst per hectare naar omhoog", stelt Vandenwyngaert. "Mét behoud van dezelfde kwaliteit natuurlijk. Hier op het proefveld haalde ik vorig jaar bijna 85 hectoliter per hectare, een stuk meer dan de 35 à 45 hectoliter per hectare bij vele Vlaamse wijnbouwers. Dat is vaak kunstmatig laag en is een gevolg van de Franse knowhow die hier destijds geïmporteerd is. In Frankrijk gold lange tijd de regel: hoe minder opbrengst, hoe beter de kwaliteit. Dat is achterhaald en stamt nog uit de tijd dat alle loofwandwerkzaamheden manueel moesten gebeuren. Iedere wijnbouwer probeerde toen de groeikracht te remmen omdat hij anders de loofwand niet tijdig kon bewerken en hierdoor met schimmel te kampen kreeg."
"De regel die toen is ontstaan, is sindsdien uit zijn context gegroeid", gaat Vandenwyngaert verder. "Ik zit met die 85 hectoliter nog net onder de Duitse opbrengstquota, maar in de buurt van de huidige gemiddelde Franse quota. We weten nu uit vele studies dat naast het kwaliteitsverlies bij een te hoge opbrengst er zelfs een drastischer kwaliteitsverlies optreedt bij te lage opbrengsten. Er is voor iedere variëteit per klimaatzone een optimum. Eén van de vragen in ons onderzoek op pcfruit gaat dan ook over hoeveel dat optimale quotum hier in onze streken precies bedraagt."
"Wat de schaalvergroting betreft is het simpel: zolang de druiven manueel verzorgd worden zit je met een hoge productiekost door de personeelskost", legt Vandenwyngaert uit. "In ons land moet je per hectare zo'n 400 tot 600 manuren rekenen, terwijl dat in het buitenland vaak maar rond de 100 à 150 ligt. Voorbeeld: Een plukmachine in loonwerk kost 6 euro per minuut, maar plukt op 45 minuten wel een volledige hectare. Wanneer je dit manueel moet doen kost dit aanzienlijk meer. Scheutdunning en ontbladeren hebben we dit jaar op de proeftuin manueel gedaan met 3 à 4 personen. Dit kostte ons meer dan 170 uren. Met een machine was dit waarschijnlijk maar enkele uren werk geweest. Maar om die investeringen in automatisering te rechtvaardigen heb je dus een zekere areaalgrootte nodig en we weten allemaal hoe duur een lapje grond in ons dichtbevolkte land is."
"Zo'n plukmachine is natuurlijk gigantisch duur, maar hoef je niet als individuele wijnbouwer aan te kopen", aldus Vandenwyngaert. "In Duitsland vind je in elk groot wijndorp wel een loonwerker die zo'n machine koopt en op de meeste wijnpercelen de oogst voor z'n rekening neemt. Vanaf 300 à 400 hectare is de aankoopkost van zo'n machine te verantwoorden, en aan dat areaal komen we in ons land ook op dit moment. Probleem is dat de geografische spreiding van de verschillende percelen – van het West-Vlaamse Heuvelland tot de Maasvallei tegen Nederland – nog te groot is. Stel, en nu droom ik even luidop, dat het wijnbouwareaal verder aangroeit tot 1.000 hectare, dan vind je misschien wel mensen die er brood in zien."
"En dan is er natuurlijk ook nog de marketing", besluit Vandenwyngaert. "Daarvoor verwijs ik graag naar het Belgisch bier, dat wereldberoemd is dankzij honderden en honderden verschillende stijlen en evenveel verschillende merken, niet zelden met een uitgesproken grafische vormgeving en een duidelijke identiteit. Je hebt enerzijds enkele grote bulkbieren van een prima kwaliteit, en anderzijds heel veel kleine brouwerijen die verrassen met speciale biertjes. Voor wijn denk ik dat dezelfde strategie mogelijk moet zijn: enkele grotere producenten die met wijnen aan een democratische prijs de Belgische wijn toegankelijk maken voor het brede publiek en dit aangevuld met een heel uitgebreide schare aan 'kleinere' wijnbouwers die allemaal hun eigen stijl en karakter hebben."
"Op die manier heeft een wijnliefhebber een heel interessant pallet ter beschikking voor zijn verkenningstochten doorheen het Belgische wijnlandschap en dan trekken we vanzelf een veel groter, zelfs buitenlands publiek aan, zeker weten", is Vandenwyngaert overtuigd. "Groot voordeel hierbij is dat de huidige 'gevestigde' wijnbouwers eigenlijk het pad in die richting al geëffend hebben. Ze werken allemaal hard aan kwaliteit en een unieke huisstijl. En precies daar ligt volgens mij het grootste potentieel voor verdere groei: ontwikkel als wijnbouwer je eigen stijl."

Beeld: pcfruit

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