

Jonge witloofteler: “Ons publiek veroudert zienderogen”

Reportage

Sinds de negentiende eeuw is het "witte goud", een Belgische uitvinding, uitgegroeid tot het paradepaardje van onze groenteteelt. Anno 2022 laat de consument het echter afweten: jonge mensen eten steeds minder witloof. Teler Bert Emmerechts ziet de mensen die op zijn bedrijf witloof komen kopen, ouder worden. Met teeltoptimalisatie en innovatie probeert hij in te spelen op de wensen van de markt. Ook VLAM probeert via marketingcampagnes de achteruitlopende consumptie om te buigen.

🕒 2 FEBRUARI 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 2 FEBRUARI 2022 18:31

Lees meer over:

[VLAM](#)

[witloof](#)



De eerste week van februari is door het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijcentrum (VLAM) uitgeroepen tot ‘week van de witloof’. Met radiospotjes, tv-reclames, advertenties op sociale media en samenwerking met supermarkten, slagers en viswinkels probeert de marketingorganisatie de oer-Vlaamse groente terug op de kaart te zetten. Het zijn vooral de jongeren waar VLAM zijn peilen op richt. De laatste jaren is de consumptie in Vlaanderen sterk achteruit gelopen, marktonderzoeken wijzen uit dat vooral de jongere generatie de groente links laat liggen.

“Als ik rondkijk in mijn eigen kennis-en vriendengroep dan is witloof in de vergetelheid aan het geraken”, vertelt Bert Emmerechts, tweede generatie witloofteler uit het Vlaams-Brabantse Opwijk. Een aantal jaar geleden is hij samen met zijn broer Lowie (34) in het bedrijf van hun ouders gestapt. Lowie is verantwoordelijk voor de akerbouwactiviteiten (er worden aardappelen, ajuinen geteeld, red.) en Bert legt zich toe op de witloofteelt. Vlaams-Brabant en West-Vlaanderen gelden als het epicentrum van de witloofteelt, maar schaalvergroting heeft het aantal telers flink gereduceerd. Statistieken van het Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties (VBT) wijzen uit dat er in 2003 nog 603 telers waren. Tien jaar later, in 2013, waren dat er nog 318 en in 2021 nog 200. De productie blijft daarentegen wel constant, volgens VBT.



Veelzijdigheid troef

“Mensen die op het bedrijf witloof komen kopen, zijn vaak iets ouder”, beaamt de ondernemer de algemene trend. De achteruitgang in consumptie baart hem zorgen. “Er is tegenwoordig zoveel aanbod van groenten over de hele wereld dat de Vlaamse kost naar de achtergrond dreigt verdrongen te worden”, zoekt hij naar oorzaken. Om het tij te keren proberen organisaties als VLAM en ook de veilingen, in te spelen op vaak onbelichte veelzijdigheid van de groente. “Onze inspiratie gaat vaak niet verder dan de witloofrolletjes met kaas en ham. Maar er zijn wel 1001 mogelijkheden met witloof”, stelt VLAM die voor de huidige promotieactie zeven witloofgerechten uitwerkte. “Doe ananas bij de rauwe witlof salade”, vult Emmerechts aan, die zelf twee keer per week witloof eet.

De jonge teler wijst op het beeldscherm in zijn kantoor naar de verschillende teeltkamers waar afhankelijk van de teeltfase een iets ander klimaat heerst en waar de temperatuur rond de 16-18 graden schommelt. In deze teeltruimtes wordt de witloofwortel geforceerd om de witloofkrop te produceren. “Momenteel heb ik in een teeltkamer een proef lopen met wortelen van dezelfde ras, maar die zijn opgekweekt op verschillende grondsoorten. De wortelteelt in volle grond is bepalend voor de verdere teelt en smaak van het eindproduct”, zegt de Vlaams-Brabander met een duidelijke passie voor teelt- en productverbetering.

Deze passie heeft hij niet van een vreemde. Vader Ludo legde zich al vroeg in zijn carrière toe op de witloofteelt op het ouderlijke bedrijf dat aanvankelijk een gemengd landbouwbedrijf was, waar grondwitloof één van de teelten was. “Mijn vader is in de jaren tachtig begonnen te experimenteren met hydroteelt en na een tijdje zijn we van de grondwitloofteelt afgestapt”, zegt Bert met trots.



Voordelen van hydrocultuur

Anno 2020 is hydroteelt dominant in de sector. Hydroteelt resulteert niet alleen in betere werkomstandigheden omdat er niet meer op de knieën gewerkt moet worden, tevens is het klimaat beter te reguleren. “Wij kunnen vlotter de temperatuur sturen en ook de ziektedruk is makkelijker onder controle te houden”, legt Emmerechts uit.

Verdere optimalisatie van de teelt is één van de speerpunten voor de komende jaren voor het bedrijf dat in de piekperiodes 10 tot 15 seizoensarbeiders aan het werk zet, veelal senioren die flexibel inzetbaar zijn. Een sorteermachine, die drie jaar geleden werd aangeschaft, heeft alvast een grote kwaliteitssprong teweeg gebracht. Hierdoor is het mogelijk om de witloofwortels te sorteren op verschillende diameters en ontstaat een uniformere wortel waarmee de verdere teelt efficiënter verloopt.



Dure grond vormt bedreiging

De hydroteelt, waarbij de teeltbedden in de kweekcellen worden opgestapeld (het fundament van verticale landbouw, red.), maakt het mogelijk om op een beperkte ruimte witloof te telen. Voor de wortel blijven de telers wel afhankelijk van de volle grond. Beschikbaarheid van land is een uitdaging van de sector. Doordat een rotatieperiode van minstens 3 jaar wordt aangehouden, is er behoorlijk wat areaal nodig.

Het totale areaal van witloofwortel in Vlaanderen wordt rond de 1.500 hectare geschat. Emmerechts komt met 50 hectare toe en weet door middel van seizoenspacht de rotatieregels te respecteren. Doordat er steeds meer landbouwgrond verdwijnt, is deze puzzel echter steeds moeilijker te maken. Veel telers zijn hierdoor ook al uitgeweken naar Wallonië en Noord-Frankrijk, regio's waar de grondprijs wat lager ligt en de percelen groter zijn.

In mei wordt er gezaaid en in oktober en november worden de wortelen geoogst. Het blad wordt afgemaaid op enkele centimeter en blijft op het land liggen en de wortelen worden afgesneden en gesorteerd op maat. Hierna worden ze in tweekuubskisten opgestapeld in koelcellen tot -2°C waar ze in een winterslaap worden gehouden. Nadien worden de wortelen in de ontdooicellen weer wakker gemaakt en start de teelt van witloof die zo'n 21 dagen duurt. Zo heeft het bedrijf jaarrond productie, alhoewel de piek tussen oktober en april ligt.



Voorheen werd de vriesopslag grotendeels uitbesteed, maar drie jaar geleden is er geïnvesteerd in meer eigen koelopslag. “Elk ras en elk perceel heeft zijn eigen teeltspecificaties. Op deze manier kunnen we het jaar rond een constante kwaliteit waarborgen”, zegt Emmerechts die deze informatie eveneens op de computer opslaat. Door zelf de wortelen op te slaan, heeft het bedrijf een beter beeld van de herkomst en het bewaarproces en kan het hierdoor in de forcerie (de ontwikkeling van de wortels tot witloofkroppen, red.) korter op de bal spelen. “Ook hierdoor is de kwaliteit de laatste jaren verbeterd.”



nieuws

Onderzoekers slagen erin bittergenen in witloof te onderdrukken

31 JANUARI 2022

Onderscheiden door verpakking

Maar ondanks de teelt- en productverbetering ziet de BelOrta-leverancier de vraag afnemen, terwijl het aanbod dus relatief stabiel is. “Er wordt al jaren gezegd dat de productie zal verminderen door stoppende telers, maar in praktijk worden deze bedrijven overgenomen door bestaande telers waardoor er sprake is van schaalvergroting.” Het overaanbod op de markt vertaalt zich volgens hem in lage prijzen.

Om zich verder te onderscheiden heeft de witloofteler recent geïnvesteerd in een verpakkingsmachine die witloof verpakt in een flowpack verpakking op vraag van verschillende supermarkten. “Deze verpakking zorgt er voor dat het witloof minder kans heeft op beschadigingen en zo beter kan worden bewaard.”



Friseline en kleine witloofsoorten voor de horeca

Naast verpakking probeert Emmerechts en ook andere telers ook met productinnovatie marktaandeel te heroveren. Zo staat er in de kweekcellen in Opwijk sinds november ook friseline, een kruising tussen witloof en krulandijvie. Het betreft een noviteit van een Franse zadenveredelaar die Emmerechts gevraagd heeft de teelt in Vlaanderen voor zijn rekening te nemen.

Hij geeft aan dat friseline momenteel nog een nicheproduct is, gericht op de horeca, maar dat dit in de toekomst kan veranderen. Daarbij wijst hij als voorbeeld naar de mini-witloofkropjes die recent door andere telers geïntroduceerd werden en inmiddels in de supermarktschappen liggen. “De verschillende initiatieven, innovaties en marketingacties kunnen misschien het jongere publiek weer overtuigen”, besluit de gepassioneerde Emmerechts.



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 |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra