

## Keuze voor lokaal brood kan Belgische baktarwe redden

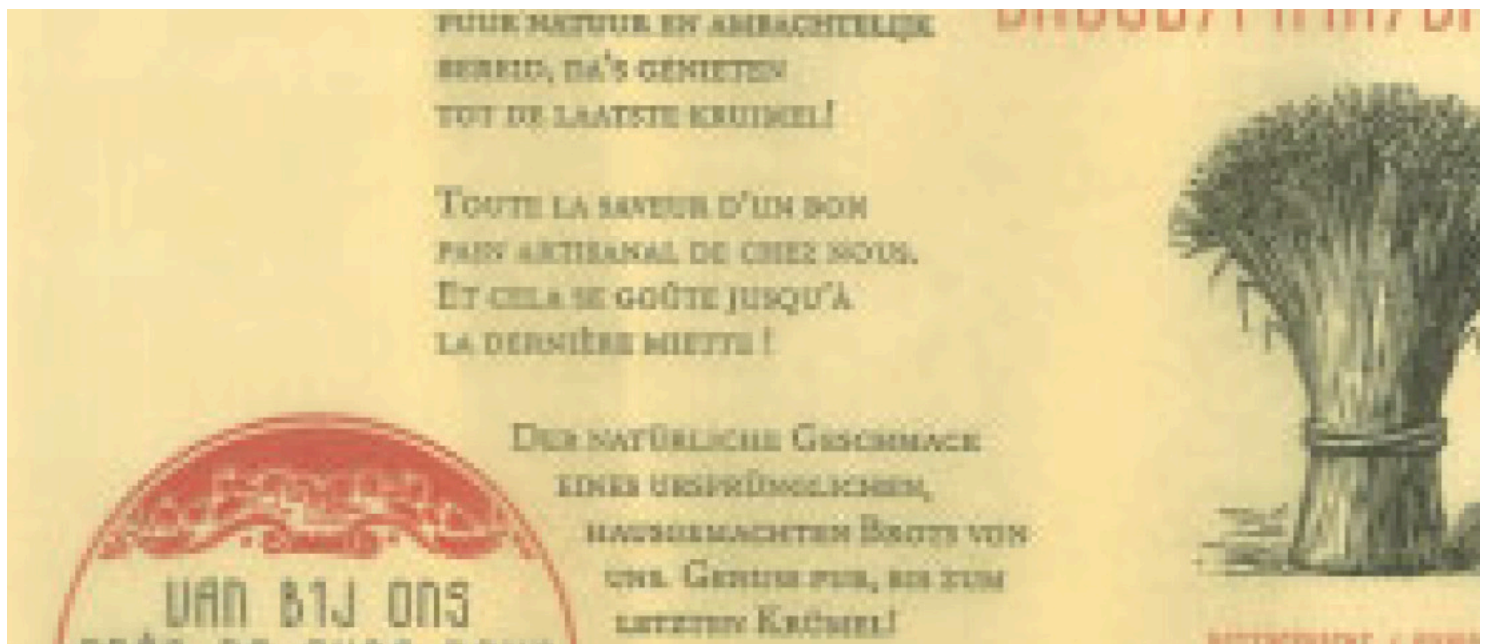
nieuws

Bij eenzelfde prijs en kwaliteit als Franse en Duitse graanpartijen zijn de maalderijen in ons land bereid om van Belgische baktarwe bloem te maken. Maar er meer geld voor geven, willen ze niet omdat aan de lokale oorsprong van een grondstof als bloem weinig belang gehecht wordt door bakkers en consumenten. Volgens Guy Depraetere, woordvoerder van het Algemeen Boerensyndicaat, is dit opnieuw een voorbeeld van hoe de Vlaamse landbouw het onderspit dreigt te delven in de ratrace van de globalisering. Hij ziet één redmiddel: lokale projecten, van boer tot brood, die de consument de kans geven om te kiezen voor brood, bloem en graan van bij ons met een minimale 'footprint' en een eerlijke prijs voor de producent. Daar bestaan vandaag al geslaagde voorbeelden van, zoals het Camp Rémy tarwebrood van Delhaize en een nieuw lokaal biobrood dat Bioplanet lanceert.

3 SEPTEMBER 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:32

Lees meer over:

akkerbouw



Bij eenzelfde prijs en kwaliteit als Franse en Duitse graanpartijen zijn de maalderijen in ons land bereid om van Belgische baktarwe bloem te maken. Maar er meer geld voor geven, willen ze niet omdat aan de lokale oorsprong van een grondstof als bloem weinig belang gehecht wordt door bakkers en consumenten. Volgens Guy Depraetere, woordvoerder van het Algemeen Boerensyndicaat, is dit opnieuw een voorbeeld van hoe de Vlaamse landbouw het onderspit dreigt te delven in de ratrace van de globalisering. Hij ziet één redmiddel: lokale projecten, van boer tot brood, die de consument de kans geven om te kiezen voor brood, bloem en graan van bij ons met een minimale 'footprint' en een eerlijke prijs voor de producent. Daar bestaan vandaag al geslaagde voorbeelden van, zoals het Camp Rémy tarwebrood van Delhaize en een nieuw lokaal biobrood dat Bioplanet lanceert.

Deze zomer kwamen de beroepsverenigingen van de graanhandelaars en de maalderijen niet tot een akkoord over een standaardcontract baktarwe voor de nieuwe oogst. De onderhandelingen sprongen af op de premies voor baktarwe die een hogere dan de vereiste kwaliteit haalt. Koopt een Belgische maalderij Duitse of Franse tarwe, dan betaalt zij de afgesproken prijs terwijl de graanhandelaars in ons land een extraatje verwachten wanneer kwaliteitsparameters zoals eiwitgehalte en hectolitergewicht beter doen dan de maalderij vroeg. Eigenlijk komt het er op neer dat Belgische maalderijen niet bereid zijn om meer te betalen voor inlandse baktarwe omdat consumenten, en dus ook hun afnemers (o.a. bakkers en koekjesfabrikanten), toch niet wakker liggen van het land van herkomst van de bloem.

In de wetenschap dat de teelt van baktarwe iets duurder en risicovoller is dan voedertarwe en de opbrengst in kilo's bovendien wat lager ligt, wierp de vraag zich op of Belgische baktarwe nog een toekomst heeft. Als elke partij – boer, graanhandel en maalderij – zijn eigen rekening maakt, dan dreigt baktarwe het kind van de rekening te worden. Guy Depraetere, woordvoerder van het

Algemeen Boerensyndicaat (ABS), kan zich niet verzoenen met de gedachte dat Belgische baktarwe weg geconcurrereerd wordt in een geglobaliseerde agrovoedingsketen. “Op de wereldmarkt zijn de prijzen zoals gewoonlijk zeer laag en de concurrentie is er bikkelhard.” Een basis voedingsmiddel als brood kan daar volgens de ABS-voorman aan ontsnappen op voorwaarde dat de consument massaal opteert voor lokaal brood van bloem uit eigen regio. “De grote maalderijen die alleen maar kiezen voor de winst grijpen dan naast deze afzetmarkt.”

Depraetere gelooft in het ‘van boer tot brood’-verhaal waar lokale molenaars, bakkers, winkelketens en promotieorgaan VLAM bij betrokken moeten worden. “De consument is volgens mij bereid om iets meer te betalen voor zijn brood als hij de herkomst kent en weet dat de iets hogere prijs naar de primaire producent gaat. Om de verkoop van zo’n lokaal brood te lanceren, kan je het lokale aspect koppelen aan een uniek bakproces. De extra inspanningen van de keten vragen ook om een mooi verhaal. Via een boodschap op de verpakking kan dat verteld worden.”

Guy Depraetere gelooft in de slaagkansen en put daarvoor uit bestaande voorbeelden. Daarvoor hoeft hij niet ver te zoeken. Als bioboer vond hij een lokale molenaar en bakker bereid om zijn zomertarwe te verwerken tot bloem en brood. Met winkelketen Bioplanet werden afspraken gemaakt over de verkoop van het brood. “De vijf hectare biologische baktarwe haalde een behoorlijke opbrengst en goede kwaliteit. Dit ene perceel zal 30.000 broden opleveren voor de inwoners van de Vlaamse Ardennen. Weldra zal het in de winkel liggen.”

Delhaize gaat al vier jaar de lokale toer op met Camp Rémy tarwebrood. Ter ondersteuning van de plaatselijke landbouw laat de warenhuisketen tien akkerbouwers deze oude en bijna verdwenen tarwevariëteit telen. Eén van de voornaamste voordelen van deze variëteit is zijn uitstekende weerstand tegen ziektes. Met minder gewasbeschermingsmiddelen en met minder meststoffen kan kwaliteitsvol graan geproduceerd worden. Door de nabijheid van leveranciers vermindert ook het transport. Voor Delhaize komt dat goed uit om haar ecologische voetafdruk te verkleinen.

Het nadeel van Camp Rémy, een iets kleinere opbrengst dan de gangbare variëteiten, wordt gecompenseerd door de garantie dat de telers hebben dat zij hun volledige oogst kunnen verkopen tegen een correcte prijs. Het brood – naar verluidt grof maar bijzonder smaakvol – ligt in de winkel met een aangepaste verpakking met daarop meer uitleg over het concept. Wat Bioplanet en Delhaize doen, verdient volgens Guy Depraetere navolging. Lokaal brood heeft naar verluidt alle ingrediënten in zich om mits wat marketing uit te groeien tot een succesverhaal.

**Beeld:** Delhaize

## VILT vzw


Bd Simon Bolivar 17  
1000 Bruxelles


## Contact

M • [info@vilt.be](mailto: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](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