duiding

Niet alle boeren spelen in het aardappelcasino

duiding

5 JANUARI 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

Droogte, glazigheid, doorwas, bewaarproblemen: de aardappelboeren zitten al het hele seizoen met de handen in het haar. De contractprijzen zijn bovendien niet veel soeps. Maar niet alle telers zitten in de puree. Dat geldt bijvoorbeeld voor Geert Van Laethem die zijn aardappelen zelf schilt en verkoopt. Rondtrekkend met zijn marktkraam ontsnapt ook Hubert Lemaire aan wispelturige prijsschommelingen.
“Het is een microbe, gelukkig heb ik maar drie uur slaap per nacht nodig”, vertelt Geert Van Laethem (39) ons aan het eind van het gesprek. Gedurende acht jaar heeft hij in de streek rond Geraardsbergen de melkronde van zijn vader verder gezet: melk inkopen bij de melkerij om ze door te verkopen aan winkels, venters en rusthuizen. Tot de opmars van de supermarkten een vijftal jaar geleden de rendabiliteit van het handeltje op de helling zette. “Voor mij was dat het signaal om mijn jongensdroom waar te maken: aardappelboer worden”. Vanwaar de voorliefde voor de knol? “Moeilijk onder woorden te brengen. Het is begonnen toen ik als kleine jongen met mijn grootouders mee mocht naar de veiling om er fruit te leveren”.

Toen Van Laethem in 2002 begon te investeren, wilde de agrarische neofiet er zich niet te snel vanaf maken. Naast de teelt van aardappelen stortte hij zich ook op de verwerking en verkoop van zijn eigen producten. Naast een klassieke sorteermachine kocht hij een wasmachine, schilmachine, pittafel, frietsnijders, afweegmachine en tot slot een vacuümmachine om de geschilde aardappelen en frietjes netjes te verpakken.
“Voor al die machines en de obligate waterzuiveringsinstallatie heb ik minstens een miljoen euro neergeteld en reken daar nog maar eens 250.000 euro bij voor de gebouwen”. Elke dag van het jaar is de boer op de baan om zijn klanten vers te beleveren. Die klanten zijn traiteurs, restaurants, scholen en frituren. Het cliënteel heeft hij vanaf nul helemaal zelf moeten opbouwen.

Om het hele bedrijf van het poten van de aardappelen tot het transport van de

verpakte friet te doen draaien, doet Van Laethem beroep op slechts twee medewerkers. Een zware dobber, ook omdat de aardappelteelt veel complexer is dan het uitzicht van de knol doet vermoeden. Vooreerst moet Van Laethem elk jaar bij diverse lokale landbouwers een vijftiental hectare landbouwgrond in seizoenspacht bij elkaar puzzelen. Kostprijs per hectare: ongeveer 750 euro. De volgende valkuil is het pootgoed: de controles van het Voedselagentschap op de besmettelijke ziekten bruinrot en ringrot zijn zeer streng. Om opbrengstderving door aardappelmoeheid te vermijden, gebruikt de boer slechts om de vier à vijf jaar hetzelfde perceel. Bij vochtige weersomstandigheden is de vrees voor Phytoftora infestans nooit ver weg. In laboratoria wordt hard gewerkt aan resistente rassen, maar voorlopig kan alleen een accurate gewasbescherming de ziektesporen van de aardappelplaag op afstand houden.

In maart en april is het tijd voor de veldwerkzaamheden, begin juli oogst de boer zijn eerste vroege aardappelen. “De variëteit Première komt eerst aan de beurt, later volgen de Fresco’s, de Bintjes en als laatste volgt mijn geheim wapen”. Geheim wapen? Via een handigheidje heeft Van Laethem een exclusief ras in handen gekregen. Het gaat om een knol met aparte smaak en uitzicht, en met een gave schil. Veel meer wil de boer over zijn bedrijfsgeheim niet kwijt, ook niet na lang aandringen. Of hij zich vijf jaar na de bedrijfsstart nog goed in zijn vel voelt? “Uitstekend”, zegt Van Laethem. “De eerste jaren heb ik met verlies gedraaid, maar nu zie ik de toekomst rooskleurig tegemoet”. De successtory vergt echter veel opofferingen. Klanten die op zondag nog snel wat verse aardappelen nodig hebben voor hun pensenkermis worden in een oogwenk bediend. Flexibiliteit ten top gedreven, het heeft Geert Van Laethem een huwelijk gekost. Zijn liefde voor de patat komt op de eerste plaats. “Aardappelen moet je als eieren behandelen”.

Van alle markten thuis Een aardappelboer die daar ook alles van afweet, is Hubert Lemaire (55). De familie boert hij al honderd jaar op dezelfde boerderij in Oudenaken, een gehucht met Pajotse idylle op nauwelijks tien minuutjes rijden van de Brusselse Ring. Het bedrijf telt veertig hectare akkerbouwgewassen, 25 hectare permanent grasland en ruim honderd dikbillen. Veruit de belangrijkste inkomstenbron zijn de aardappelen. “26 jaar geleden ben ik met de teelt begonnen”, herinnert Lemaire het zich als de dag van gisteren. “Het eerste jaar liep de verkoop ontzettend slecht, het daaropvolgende seizoen vroren alle aardappelen kapot. De kentering kwam er pas in het derde jaar, toen in Gaasbeek een boerenmarkt van start ging”. Sindsdien trekt de

boer met zijn kraam naar de markt: op zaterdagnamiddag naar Gaasbeek, op donderdag en zaterdagochtend naar Halle.

Weer of geen weer, de Lemaires zijn op de markt altijd van de partij. Ook al durven de klanten het op een regendag wel eens laten afweten. “Een nadeel blijft dat de mensen toch nog altijd naar het grootwarenhuis moeten om hun boodschappenlijstje volledig af te werken”, vertelt Lemaire. “Als het regent, trekken velen gemakshalve rechtstreeks naar de supermarkt”. De boerenmarkt van Gaasbeek is geen hype meer zoals in de beginjaren, maar er komen toch nog altijd 20 à 25 landbouwers op af die er hun producten komen verkopen. De boeren worden er nog altijd heel strikt gecontroleerd: enkel koopwaar van eigen kweek is welkom op de markt. Hubert Lemaire verkoopt zijn aardappelen in zakken van vijf, tien en 25 kilo. De kleinere krielaardappelen worden apart verkocht. De klanten kunnen kiezen tussen een brede waaier variëteiten: Franceline, Belle de Fontenay, Asterix, Vitelotte, Ratte, Nicola, Charlotte en het onvermijdelijke Bintje, dat nog bijna de helft van het verkochte volume vertegenwoordigt, maar stilaan op de terugweg is. “Het is best mogelijk dat het Bintje volgend jaar maar een kwart van ons productievolume meer vertegenwoordigt”.

En dan zijn er nog de vroege aardappelvariëteiten. Om die te rooien, heeft Lemaire zelf een rooimachine in elkaar gebokst zodat de geoogste aardappelen niet te stevig geschud worden en manueel in kisten kunnen gelegd worden. Kwestie van blauwe plekken en ander kwaliteitsverlies te vermijden. “Handgeraapte topkwaliteit loont. Onze klanten vragen wéken op voorhand naar de allereerste vroege aardappelen, die daardoor gemakkelijk van de hand gaan voor één euro per kilo”, vertelt Lemaire, die op de markten over een min of meer vast klantenbestand van een duizendtal mensen beschikt. Daar zijn naar eigen zeggen nogal wat stedelingen bij, vooral uit Anderlecht en directe omgeving. Het gaat in elk geval om kieskeurige consumenten die graag bereid zijn om een extra inspanning te leveren voor verse producten die rechtstreeks van de boer komen.

“Mijn verkoopprijs ligt ongeveer dubbel zo hoog in vergelijking met de prijs die andere aardappeltelers krijgen van de groothandelaar of verwerkende fabriek. Met onze aanpak blijven we gespaard van heel wat onzekerheid, en dat is me heel wat waard”. Met dat laatste doelt Lemaire in de eerste plaats op de arbeid die gepresteerd wordt. Het verkoopklaar maken van de aardappelen voor de markten neemt bijna drie dagen per week in beslag. In de loop der jaren hebben de zes kinderen tussen de studies en

paardenhobby door naar bestvermogen en zonder mopperen hun steentje bijgedragen op de boerderij. De enige zoon zorgt ervoor dat de bedrijfsopvolging verzekerd is.

Professionele aardappelboeren Het Vlaamse aardappelareaal bedraagt ongeveer 40.000 hectare, maar schommelt van jaar tot jaar. Guy Depraetere, secretaris van het Algemeen Boerensyndicaat (ABS) én zelf ook aardappelteler, schat dat er nog zo'n 6.000 boeren zijn die de knol planten. De landbouwers die met hun aardappelen markten afschuimen of die investeren in schilmachines behoren tot een kleine minderheid. Naar schatting zestig procent van de aardappelen wordt onder contract geteeld voor de handel en verwerkende industrie. Met die contracten is het de voorbije maanden als gevolg van de extreme weersomstandigheden behoorlijk misgelopen. Omdat boeren door de lagere opbrengst hun gecontracteerd volume niet konden leveren, werden sommigen door hun afnemer gedwongen om het ontbrekende volume bij te kopen op de vrije markt, waar de prijzen de voorbije maanden de pan uitswingden door het geringe aanbod. Er zijn gevallen bekend van boeren die vele tonnen aardappelen verkochten en er bij de eindafrekening nog geld moesten aan toestoppen.

"In Vlaanderen zijn we de voorbije jaren helaas geëvolueerd naar kilogramcontracten. Eigenlijk is het toch al te gek om een dergelijk contract te ondertekenen op een ogenblik dat de opbrengst nog een onbekende factor is. De tijd dat boeren een overeenkomst met de ogen dicht tekenden, moet voorbij zijn", foetert Depraetere. Zelf pleit hij voor hectarecontracten, waarbij de boer dus eerder een middelen- dan een resultaatsverbintenis afsluit. Over de contractprijzen voor de komende jaren is de ABS-woordvoerder niettemin optimistisch. Door de hoge prijzen voor het plantgoed en de opmars van de energiegewassen denken steeds meer aardappeltelers luidop na over alternatieven. "Daardoor zouden de contractprijzen voor het komende seizoen wel eens kunnen stijgen tot 3,5 à 4 frank per kilogram", zegt Depraetere. Hoe de aardappelsector op langere termijn zal evolueren? "De professionalisering is onstuitbaar. Binnen enkele jaren zullen boeren die hun aardappelen bewaren in een koeienstal niet langer kunnen concurreren tegen telers die in hun loodsen beschikken over gesofisticeerde bewaarsystemen. De kwaliteitseisen van de afnemers zullen immers alleen maar strenger worden".

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