

Week van het Witloof moet tij van dalende verkoopcijfers keren

De consumptie van witloof loopt al jaren achteruit. Vooral jongere mensen laten de oer Belgische groente links liggen. Om het tij te keren heeft het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) woensdag voor de tweede keer de Week van het Witloof gelanceerd. Met deze campagne wil VLAM de groente en al haar mogelijkheden in de kijker zetten. Terwijl de totale verkoopcijfers teruglopen, lijkt een niche binnen de witloofwereld wel goed te draaien: het arbeidsintensieve grondwitloof maakt een groei door in de korte keten.

🕒 2 FEBRUARI 2023 – LAATST BIJGEWERKT OM 2 FEBRUARI 2023 16:36

Lees meer over:

witloof

VLAM



In 2022 kochten mensen gemiddeld 2,78 kilogram witloof. In 2020 lag dat cijfer op 2,96 kilogram, en in 2020 kwam het nog net boven de 3 kilo uit. Het verbruik van witloof gaat er dus lichtjes op achteruit. Om de groente onder de aandacht te brengen, lanceert VLAM de Week van het Witloof. Op de website van de VLAM staat een grote variatie aan recepten en bereidingen waarvoor witloof kan dienen. Er is ook uitleg te vinden over het bewaren van witloof.

Filip Fontaine, CEO van VLAM, weet uit ervaring dat de landelijke promoweek positief weegt op verkoopcijfers van het "witte goud". "Zo'n campagneweek is een heel efficiënte manier om de aandacht van de consument te trekken. Vorig

jaar hebben we de eerste keer de Week van het Witloof in het leven geroepen en die week steeg de verkoop van witloof meteen met 35 procent in vergelijking met het jaar voordien.”



Hydrotelers: 2022 was rampjaar

Ook Bert Emmerechts, witloofteler uit Opwijk, zegt het effect van de actie te merken in de bestellingen. Hij is tevreden dat er aandacht geschonken wordt aan de groente. "De consumptie loopt jaar na jaar achteruit. Hopelijk weet de consument de groente weer te vinden, anders vrees ik het ergste voor de teelt in Vlaanderen."

Alhoewel Emmerechts op het moment redelijke prijzen maakt, heeft hij een slechte periode achter de rug. "2022 was een rampjaar. Door de goede wortelopbrengsten in 2021 was er een overaanbod en lagen de prijzen in '22 heel laag."

Dit jaar verwacht hij geen overaanbod. "Door de droge zomer was de wortelopbrengst vorig jaar slecht." De boer hoopt dat de goede prijsvorming zich doorzet. Dat is ook nodig om de sterk gestegen kosten te compenseren. "Als het een jaar als vorig jaar wordt, dan ga ik toch een andere passie moeten zoeken. Ik vind mijn werk heel leuk, maar het is niet de bedoeling dat ik er spaargeld insteek", zegt de jonge teler die het voorbije jaar een tiental collega's de handdoek in de ring zag gooien. Hij schat het aantal hydrowitlooftelers in België op zo'n 150.

Het is overigens niet voor alle witlooftelers miserie. De telers die zich toeleggen op de niche van grondwitloof maken wel goede tijden door. De statistiek van VLAM wijst uit dat het verbruik van grondwitloof vorig jaar met 81 procent steeg ten opzichte van 2021. Grondwitloof wordt op kleine schaal geteeld in Vlaams-Brabant en wordt voor een groot gedeelte in de korte keten verkocht.



Witloof is een trekker in de korteketenverkoop. Mensen komen speciaal voor deze groente naar de winkel

Rudy Pasgang - witloofteler

Opmars in kort keten

“Witloof is een trekker in de korteketenverkoop. Mensen komen speciaal voor deze groente naar de winkel”, vertelt Rudy Pasgang, voorzitter van vzw Brussels Grondwitloof en zelf grondwitloofteler in Tielt-Winge. Pasgang heeft donderdag zijn laatste witloof uitgestoken. Aan 40 jaar grondwitloofteelt komt zo een einde. “Ik zou graag doorgaan, maar de gezondheid van mijn vrouw laat het niet langer toe. Het is iets dat wij samen opgezet hebben.”

Onder de titel “De liefde van Rudy voor zijn grondwitloof is groot, maar zijn liefde voor Gerda is astronomisch” deed Pasgang vorig jaar al zijn verhaal in het tv-programma 'Iedereen Beroemd' waarin chef Jelle Beeckman op zoek gaat naar het verhaal achter lokale producenten. De tv-uitzending bracht een golf aan reacties teweeg, vertelt Pasgang. “Mensen kwamen ons uit alle uithoeken van België opzoeken.



Gerda Pasgang – Verheyden



Rudy Pasgang

Door de fysieke ongemakken van zijn vrouw heeft hij dit jaar een kort seizoen gedraaid waar hij normaal tot eind maart produceert. Vanaf volgende week zijn de deuren van hun hoevewinkel dus gesloten. “Maar ze gaan volgend jaar weer open. Ik draag de teelt over aan een familielid die het een jaar wil uitproberen om het vervolgens definitief over te nemen”, klinkt het.

Ook de grondwitlooftelers doen mee aan Week van de Witloof. Een tiental bedrijven met Brabants en Brussels witloof stellen hun bedrijf open voor bezoekers op vaste dagen. Onder deze bedrijven ook dat van Yves Flawinne die vorig jaar gestart is met de teelt van grondwitloof in combinatie met zijn akkerbouwactiviteiten. Het witloof, dat hij in een automaat verkoopt, trekt ook de verkoop van zijn aardappelen op. Wegens succes wil Flawinne volgend jaar het areaal vergroten. Volgens Pasgang zijn er nog meer voorbeelden van startende grondwitlooftelers. Om in de vraag te voorzien organiseert het Praktijkpunt Landbouw Vlaams-Brabant ook dit jaar een opleiding grondwitloofteelt voor beginners die 18 februari start.

De Week van het Witloof loopt nog tot en met dinsdag 7 februari.

Bron: Eigen berichtgeving

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35

1000 Brussel

Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39

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 twitter page: https://twitter.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>

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra