



Zekerheid over afzet en prijzen nodig voor switch Sla op water telen in Nederland en België

Dat de teelt van sla op water grote voordelen heeft, daarover is vrijwel iedereen het tegenwoordig wel eens. Tegen hogere producties, minder waterverbruik en meer automatisering zegt de teler geen nee, terwijl een hogere mate van voedselveiligheid ook de retailer en de consument aanspreekt. Toch is de definitieve switch van de teelt van sla in de grond naar sla op water in Nederland en België nog zeker niet volledig ingezet. Maar waarom eigenlijk niet?

In 1994 werd door het Belgische Hortiplan, ontwikkelaar van geautomatiseerde teeltsystemen, het eerste 'mobiele gotensysteem' geïnstalleerd. Daarmee werd het mogelijk om sla in goten te telen. En dat niet met de kluit in de grond of in substraat, maar in water. In de loop der jaren heeft die manier van telen op water steeds meer bekendheid gekregen en inmiddels wordt er wereldwijd op deze manier sla geteeld. Zowel in Nederland als in België wordt er

naar schatting op zo'n 20 à 30 hectare sla op water geteeld, het merendeel op goten maar ook op drijvers in vijvers (diep floatings).

De voornaamste redenen voor telers om voor deze manier van telen te kiezen, zijn de wens om een schoner product te telen, het lagere gebruik van beschermingsmiddelen, de mogelijkheid om jaarrond een hoogkwalitatief product te telen en om

grondgebonden ziektes te vermijden. Bram Vanthoor, Business Development Manager bij Hortiplan, houdt zich dagelijks bezig met teeltsystemen voor sla op water en legt uit: "Grondgebonden ziektes, vooral fusarium dat echt een plaag voor slatelers in België en Nederland is, zijn in grondgebonden teelten altijd al een probleem geweest. Nu alsmaar strengere wetgeving steeds minder middelen toelaat om bijvoorbeeld de grond te ontsmetten, wordt telen in de grond langzaam onmogelijk. Je moet je voorstellen dat je een kas op een bepaald stuk grond hebt waarin zich grondgebonden ziektes bevinden. Wat je dan ook doet, die ziektes komen elk jaar weer de kop op steken."

LOKALE TELERS ONTDEKKEN SLA OP WATER

Johan Desmet stapte in 2012 over op de teelt

van sla op water. Hij liet, na in 2004 te zijn begonnen met de teelt van sla in de grond, een Mobiel Gotensysteem (MGS) bouwen en teelt nu op 5 hectare diverse slasoorten op water. "Wij hebben zeven jaar geleden de kans gekregen om met deze manier van telen aan de slag te gaan. Nadrukkelijk zeg ik 'de kans gekregen', want de investering in een dergelijk systeem doe je niet zomaar. Omdat wij een afnemer hadden die ons vroeg sla op water te gaan telen en daarmee onze afzet garandeerde, hebben wij de stap durven zetten."

De eerste jaren verliep de afzet vlot, inmiddels gaat het allemaal iets moeizamer. "Zeker de eerste drie jaar liep de sla makkelijk weg, maar nu er steeds meer aanbod beschikbaar is, verloopt de afzet wat stroever. Lokale teelt wordt steeds belangrijker en inmiddels is die lokale teelt van sla op

water in veel meer landen al voorhanden. Zo ging er voorheen veel naar Duitsland, zeker 's winters als er daar niet in de vollegrond geteeld kan worden, maar dat is inmiddels veel lastiger. Ook in Duitsland hebben telers de teelt van sla op water ontdekt en daarmee is het voor ons moeilijker om met zulke lokale telers te concurreren."

CONCURRENEN MET VOLLEGRONDSTELERS

Concurrentie is er sowieso veel voor slatelers. Een belangrijk deel van de sla productie wereldwijd vindt namelijk nog steeds buiten in de vollegrond plaats. "Vooral 's winters kun je als glasteler nog het verschil maken met slateelt op water, maar zelfs dat wordt steeds lastiger. Zodra de vollegrondstellers op de markt komen, is het helemaal moeilijk. Tegen hun kostprijs valt als teler van sla op water niet op te boksen." Bram kan dat alleen maar bevestigen. "Tegen vollegrondstellers valt nu nog niet te concurreren. Zeker in het buitenland kloppen er nog regelmatig telers bij ons aan met het plan om sla op water te gaan telen met als doel de concurrentie aangaan met vollegrondstellers. Dat is vrijwel kansloos als je dezelfde prijs voor je krop sla krijgt en dat vertellen wij zulke telers dan ook direct. Als teler moet je zorgen dat de afnemer een hogere prijs betaalt voor de zekerheid dat hij jaarrond een product van hoge kwaliteit krijgt dat geteeld is onder duurzame omstandigheden."

Met een goed businessplan heeft de teelt van sla op water goede kans van slagen, vervolgt Bram. "Naast logischerwijs enkele financiële aspecten kijken wij vooral ook naar waar de teler zijn product denkt te kunnen afzetten. Je moet als teler van sla op water namelijk op een bepaald segment inzetten, het sla-op-water-segment als het ware. Voordat je de investering maakt, moet je namelijk een bepaalde zekerheid hebben over de afname en de prijs van je product. We zien steeds vaker dat retailers aan telers vragen of ze sla op mobiele goten willen gaan telen, omdat op die manier sla geteeld kan worden onder betere voedselveiligheidscondities en omdat jaarrond levering op die manier gegarandeerd is. Wij verwachten dat deze trend zich de komende jaren voortzet. De eerste projecten waarin retailers geïnvesteerd hebben, zijn we op dit moment bijvoorbeeld al aan het opstarten."

Meer oog voor voedselveiligheidsvoordelen De uitdaging voor de telers van sla op water is om hun product als een speciaal product in de markt te zetten. Bram: "Je moet als teler de marketing netjes op orde hebben en het product een verhaal geven, de overduidelijke voordelen die sla op water met



zich meebrengen vermarkten." Voordelen waarvan ook Peter Does, Account Manager Hydroponic Lettuce bij Nunhems, de groentezadentak van BASF, overtuigd is. "Hoewel de productiekosten van telers van sla op water in principe hoger liggen, komt de toegevoegde waarde uit voedselveiligheid, leveringszekerheid, jaarrond constante kwaliteit en lokale en schonere productie." Voor voedselveiligheid zou wel meer aandacht mogen zijn, als het aan Johan ligt. "De retail gaat nu nog niet echt mee in het verhaal, hoewel voor mij vaststaat dat sla op water hygiënischer is en er minder gewasbeschermingsmiddelen nodig zijn in de teelt. Meer aandacht van de retail voor die voedselveiligheid is welkom. Nu lijkt het telen van sla op water nog heel erg op het rijden in een elektrische auto. Iedereen wil wel, maar slechts een handjevol mensen doet het ook echt. Dat komt, omdat er vaak weinig tegenover de relatief gezien grote investering staat."

SPECIALE RASSEN

Toch lijkt het voor wie de continue stroom aan berichten over opgeleverde projecten volgt alsof steeds meer telers de overstap maken, vooral in het buitenland. In België en Nederland lijkt de teelt van sla op water hierdoor wat achter te blijven. Bram betwijfelt of dat ook daadwerkelijk zo is. "Wereldwijd zie je de trend dat slatelers vanuit de grond op water gaan telen. Telers die van sla op water terug keren naar telen in de grond, zie je niet. Of de switch ondertussen in het ene land sneller gaat dan in het andere land, is lastig te zeggen. Het lijkt soms alsof er bijvoorbeeld in de Verenigde Staten sneller gaat. Toch is dat relatief gezien nog maar de vraag. Vergeet namelijk niet dat de Verenigde Staten een veel groter land is en dat er daar voor veel meer mensen tegelijk geteeld wordt. Wij zien wel dat in bepaal-

Sla op water in de kas bij BASF