

BOLBLOEMEN

VERRASSEND FUNCTIONEEL

Bolbloemen staan plotseling volop in de belangstelling. En dit niet zozeer om reden van hun diversiteit en kleurenpallet maar omwille van hun rol in het kader van de biodiversiteit en meer speciaal als voedselvoorzieners voor bijen, hommels en vlinders. In Nederland voeren de Bijenhoudersvereniging en de bloembollensector momenteel een gezamenlijke campagne naar de openbare besturen toe. In eigen land heeft Geert Vanacker uit Ingelmunster in steden en gemeenten een goede afnemer van zijn bloembollen gevonden.

.....
*Willy De Geest
 (bron CBS)*

Bolbloemen hebben die bijzondere eigenschap dat ze het seizoen een drietal maanden kunnen vervroegen. Ze zijn verrassend en een tikkeltje mystiek. Ze zorgen er voor dat tuinen en parken er al heel vroeg in het voorjaar aantrekkelijk en kleurrijk uitzien. Het is niet verwonderlijk dat steden en gemeenten van deze eigenschappen gebruik maken om hun leefgemeenschap al vroeg in het jaar op te fleuren. Nu komen bolbloemen sinds korte tijd ook in de aandacht omwille van hun rol in de biodiversiteit. Zo wordt ondermeer gewezen op hun nut als een van de vroegste voedselbronnen op het jaar voor de bijen.

In 2013 werden door 20 Nederlandse gemeenten in totaal 10.000 m² bijenmengsels aangeplant. In eigen land is niet bekend hoe openbare besturen op de problematiek inspelen. Bloembollenhandelaar Geert Vanacker is al een vijftal jaren bezig met een speciaal mengsel van vroeg- en laatbloeiers



▲ Recent werd in de gemeente Affligem een bijenmengsel van meer dan 25.000 bolbloemen aangeplant in de nabijheid van een bijenhotel.

onder de naam 'SOS-bijenmix' maar de problematiek heeft nu nog maar volop de aandacht gekregen, zegt hij. Geert nam het bedrijf – dat ook handelt in zaden en pootgoed – in 1999 over van zijn vader die de zelfstandige handel in de jaren '70 opstartte. De

bloembollenhandel is opgesplitst in 2 seizoenen. De eerste loopt van augustus tot eind december en richt zich naar de voorjaarsbloeiers. Steden en gemeenten en tuinaanleg zijn belangrijke klanten van het bedrijf. Het uitleveren van de zomer- en najaars-

bloeiers (dahlia, begonia, gladiolen, lelie, ...) gebeurt tussen februari en eind april. Hier zijn de tuincentra de voornaamste klanten. Maar het bedrijf Vanacker heeft er ook een derde seizoen bij, namelijk dit van de groenteplantjes.

Veranderend aankooppatroon

Het gebruik van bolbloemen in de tuinaanleg kent twee uitersten, zegt Geert. Ofwel gebruikt men er totaal geen, ofwel gebruikt men bolbloemen in grote aantallen voor grote massieven. Bij nieuw afgewerkte tuinen kan het beperkte plantseizoen van 3 maanden een nadeel zijn. Toch is de belangstelling stijgende. Dit is goed nieuws want de markt is altijd vrij stagnerend gebleven.

Enerzijds groeit de belangstelling in de aanleg, anderzijds daalt de verkoop in de tuincentra. Aan een bol heb je werk. De consument kiest meer voor kant en klare producten. Denk in dit verband bijvoorbeeld ook aan de stijgende verkoop van de 'kant en klaar-maaltijden'. Deze evolutie staat anderzijds haaks op het moestuin-gebeuren dat momenteel een hype beleefd, meent Geert. Hij denkt dat de reden moet gezocht worden in de beleving en de authenticiteit, want moestuinplanten worden gekweekt voor de eigen consumptie.

Knolbegonia

In tegenstelling tot de dahlia die het vrij goed doet omwille van bloeiduur en gemak in onderhoud, ervaart hij een minder gunstig verkooppatroon voor de knolbegonia. De verkoop



▲ Geert Vanacker: bloembollenhandel is een zaak van vertrouwen

van bollen daalt enerzijds omdat de begonia als plant verkrijgbaar is in de verkoopkanalen. Maar het is ook een kwestie van wat je de klant kunt presenteren. Naar verpakking toe is de grootte van de knol namelijk zeer belangrijk. De klant wil volume, maar grote bollen hebben ook een veel betere bewaring dan kleine. Nu zijn er heel wat nieuwere begoniasoorten die spijtig genoeg ook kleine bollen produceren. Dit speelt zeker in het nadeel van de bollenverkoop.

Vertrouwen in leveranciers

De bloembollenhandel is een zaak van

vertrouwen, zegt Geert. Logisch ook want je ziet niet wat je koopt, je moet afgaan op wat de aanbieder je levert. Wij kunnen de gestage groei van onze omzet toeschrijven aan de service en kwaliteit die we aanbieden, niettegenstaande we niet de goedkoopste zijn. Om kwaliteit te kunnen aanbieden, moeten we daarom ook zeker zijn van wat we bij de bron aankopen. Daarom hebben we een vaste relatie met onze leveranciers, meestal familiale bedrijven. Bij sommigen kopen we al meer dan 30 jaar. Anderzijds kunnen we dan ook rekenen op een trouw cliënteel. Klanten die al 20 – 30 jaar bij ons kopen, zijn geen uitzonderingen.

Beplantingen voor steden en gemeenten

Geert Vanacker voert al een viertal jaren beplantingen in opdracht uit. Het bedrijf beschikt over een machine voor het planten in gazon die vooral ingezet wordt in opdrachten van openbare besturen; de privé nog in mindere mate. Voor deze vorm van aanneming is blijkbaar groeiende interesse bij steden en gemeenten. De laatste jaren kende het bedrijf een gemiddelde groei van tussen de 8 à 12%. Dergelijke aannemingen zijn vaak van vrij grote omvang. "Narcissen plant je bijvoorbeeld aan 80 bollen per m² en de gemiddelde oppervlaktes liggen tussen en 300 en 1.000 m², dus de prijs kan oplopen", zegt Geert. De machine snijdt de graszode open en dekt ze nadien weer toe. Eén man controleert de correcte werking van



▲ Begonia bewijst zijn waarde als patio plant



▲ Plantmachine: de snelheid van de aanvoerband wordt elektronisch gestuurd

de machine tijdens het planten. De snelheid van de aanvoerbanden wordt met name elektronisch gestuurd. De plantsnelheid kan zodoende onafhankelijk van de snelheid van de machine geregeld worden en dat is een belangrijk pluspunt, meent Geert. Gepaste raadgevingen bij de nazorg van beplante percelen zijn belangrijk. We raden aan om pas 6 weken na de bloei te starten met maaien. Dit geeft de plant de tijd om voldoende af te rijpen voor een volgende bloei. Natuurlijk zijn er elementen waar je geen controle op hebt. Een project kan mislukken door te natte percelen, zoutschade, intensieve betreding of wagens die frequent op de percelen rijden. Daarom kan je ook geen garan-

tie op uitgevoerde beplantingen geven, aldus Geert.

Bolbloemen meer dan je denkt

Beplanting is een van de bouwstenen van een tuin. Dat geldt ook voor al die andere plekken die vallen onder de 'groene buitenruimten' zoals parken, wegbermen, groenstroken en rotondes. Voorjaarsbloeiende bloembollen vormen daarin een klasse apart. Het is nog niet zo lang geleden dat deze groep voornamelijk voor kleureffect werd gebruikt. In een bestaande beplanting werden plekken opengelaten waarin grote hoeveelheden bloembollen bij elkaar werden gezet, zonder enig onderling verband of samenhang met de omringende planten. Een paar jaar geleden is daarin een kentering gekomen, zeker nu uit onderzoek is gebleken dat een aantal voorjaarsbloeiende bolgewassen geschikt is voor meerjarenbloei. Verder is onderzocht welke bolgewassen en vaste planten de beste combinaties opleveren en hoe zij elkaar op de meest ideale manier kunnen versterken. Inmiddels combineert men bolgewassen op allerlei verschillende manieren met vaste planten. Nu blijkt dat beide groepen uitstekend samengaan, kan men eindeloos combineren en variëren. Men kan kiezen voor elkaar opvolgende bloei, gelijktijdige bloei en een combinatie tussen de bloei van bollen en blad van vaste beplanting. In de loop van het seizoen wordt het gras met de daarin aanwezige kruidachtigen ook onderdeel van deze beplanting en geeft er een plezierig infor-meel karakter aan. Daarmee krijgt de invulling van tuinen, parken, bermen,

groenstroken en rotondes een nieuwe dimensie.

Het fijne van bloembollen is dat ze relatief onderhoudsarm zijn. Eenjarige bollen vragen zelfs helemaal geen verzorging. Meerjarige bloembollen hebben wel wat bemesting nodig, meer niet. ■

PRODUCTIE

Nederland is Europees bloembollenland bij uitstek. In de afgelopen decennia is het productieareaal in Nederland sterk gegroeid. Van 10.000 hectare in 1960 naar ruim 23.000 hectare in 2013.

Het aantal bedrijven met bloembollen is in dat tijdvak wel bijna gehalveerd van ongeveer 2.700 naar 1.500 bedrijven. Als gevolg is de gemiddelde oppervlakte per bedrijf vrijwel verdubbeld van 8 naar 15 hectare. In de periode vanaf 2000 is het areaal nauwelijks veranderd. De afzet uit droogverkoop, die circa 40% van de bloembollenhandel omvat, stagneert al jaren door een dalende vraag. Belangrijkste oorzaak is de consument die steeds vaker kiest voor gemak en niet zelf bollen wil planten.

Volgens de officiële landbouwenquête (FOD Economie) bedroeg het Belgisch areaal bloembollen in 2013 slechts 107 ha. De cijfers geven geen detail over het areaal begonia. Het laatste opgegeven areaal begoniabollen in deze statistieken was van 2011 en bedroeg 59 ha.

