



# GROENEPLANTENKWEKER IN HART EN NIEREN

Een van de nog weinig overblijvende kamerplantenbedrijven in Merelbeke en omgeving is dit van Erwin De Baere. Hij is nog één van de echte zogenaamde groeneplantenkwekers uit de regio, een term die al altijd werd gebruikt voor dit type van stookintensieve bedrijven. Heel wat bedrijven zijn er ondertussen mee gestopt of zijn omgeschakeld naar andere teelten. Erwin zelf heeft nog altijd groene kamerplanten in teelt, maar heeft zich wel volledig moeten aanpassen aan een veranderende markt.

.....  
*Willy De Geest, tekst en foto's*

Bij aankomst op het bedrijf van Erwin in de Molenstraat in Merelbeke valt mij onmiddellijk op dat de bloemisterij er kraaknet bij ligt. Hij is duidelijk een kweker met veel beroepsfierheid. Zijn vader was groentekweker en deed in 1960 de overstap naar groene en bloeiende kasplanten. Later werd overgeschakeld naar Ficus Robusta en Bromelia. Erwin stapte in 1979 op 18-jarige leeftijd in het bedrijf van zijn ouders en heeft al heel wat zien veranderen in de afgelopen 35 jaar.

De historiek van het ontstaan van de groeneplantenkwekers in de regio ten zuiden van de Ringvaart is bijna bij allen dezelfde. Alle families stamden af van groentekwekers die, naar het voorbeeld van de al bestaande kasbedrijven dichterbij Gent (denk aan de Brusselsesteenweg) een goede boterham zagen in het kweken van warme kamerplanten.

“Deze bedrijven kenden zeer goede jaren, breidden uit ... tot er zich in 1978-79 een energiecrisis voordeed en de groei er bij de meeste bedrijven plotseling uit was”, zegt Erwin die dit omschrijft als het typische beeld in de ontwikkeling van de glastuinbouw in zijn regio. Het bestaande bedrijf werd toen ook volledig



▲ Groeneplantenkweker werden genoodzaakt om over te stappen naar een grote variatie in aanbod in de kleinere potmaten

vernieuwd en in drie fasen uitgebreid tot de huidige 5.500 m<sup>2</sup>. De bloemisterij werd in de afgelopen jaren ook performant gehouden door regelmatig te renoveren. Uiteraard was en is energie hier een bijzonder aandachtspunt. Vandaag runt Erwin zijn bedrijf met één vaste arbeidskracht aangevuld met seizoenspersoneel in de drukke periodes.

## DAGHANDEL

Het merendeel van de stookintensieve bedrijven in Merelbeke en Melle is er mee gestopt, zonder opvolgers. Een energie-intensieve teelt in de kamerplanten was veelal niet meer rendabel omwille van de kost en het product zelf. Erwin zijn ervaring over de laatste jaren is vrij eenvoudig samen te vatten als: “Hoe warmer je stookt, hoe minder han-

del er voor is." Een overschakeling van warme naar koudere teelten was dan ook voor hem een eerste stap. Er is nu een regime van 16 – 16,5 °C luchttemperatuur en 17,5°C bodemtemperatuur terwijl dit vroeger voor beide rond 20°C -22°C lag.

Ook het assortiment wordt regelmatig onder de loep gehouden. Dit is vrij breed geworden en bestaat uit Areca, Schefflera, diverse Asparagussoorten, Ficus Starlight, Euterpe, Nolina, Aralia elegantissima, Radermachera, Cissus Ellen Danica, Dieffenbachia en Ficus repens, dit in verschillende potmaten. Ook gemengde paletten zijn in het aanbod opgenomen. De cirkel is als het ware rond want aanvankelijk startte ook de vorige generatie met een breed assortiment, om later over te stappen naar monoculturen. Sinds midden van het voorbije decennium (voor Erwin was dit 2008) is er noodgedwongen weer een overgang gemaakt naar een veel breder assortiment. Een belangrijke oorzaak is volgens Erwin het feit dat de afname in dergelijke mate is veranderd, dat men grote productie-aantallen in België alleen niet meer kan verwerken. Erwin werkt niet met de Nederlandse veilingen omdat hij ze vroeger niet nodig had en er de laatste jaren op de Nederlandse veilingen ook geen prijshouvast meer is. De grote productiebedrijven in Nederland kunnen door hun bedrijfsstructuur goedkoper produceren en konden/kunnen dusdanig de prijsfluctuaties op de veilingen beter opvangen. Vanuit de structuur van zijn eigen familiale bedrijf is er minder ruimte om prijschommelingen te verteren en daarom koos Erwin gericht voor een verdere samenwerking met de Belgische handel. Vandaar de keuze naar een breed assortiment in de kleinere maten voor de specifieke daghandel.

Erwin: "De handel is geëvolueerd naar een daghandel. Maar de markt is niet meer te voorspellen. Ik sta momenteel met een partij Peperomia die niet meer verkocht geraakt. Peperomia is nochtans altijd een super plant voor de handel geweest. Hoe dit komt, ik weet het niet! Vroeger teelden we in het algemeen veel in potmaat 13 maar dit is zelfs nu al te groot. Potmaat 9 is momenteel gangbaar; het is steeds zoeken naar een bepaald evenwicht in vraag en aanbod en je kunt dit gerust een vrij labiel evenwicht noemen. De Franse markt wil bijvoorbeeld nu, in tegenstelling tot vroeger kleine en korte planten. Veel van die planten worden gebruikt in



▲ Gemiddeld twee maal per dag wordt de groothandel beleverd voor de daghandel

plantenschalen maar dit gebeurt ook op basis van daghandel. Het betekent dat je tot 2 maal per dag in Lochristi moet gaan leveren. Ook dit vraagt een aanpassing. De aantallen zijn kleiner vandaar dat wij onze vrachtwagen, waarmee we vroeger één ronde per dag deden, verkocht hebben en er nu geleverd wordt met de aanhangwagen. Door het frequent en onregelmatig leverpatroon biedt ook groepstransport weinig soelaas of wordt het te duur."

Deze onzekerheid over wat de handel gaat geven, spiegelt zich ook af in bepaalde beslissingen die je voor je bedrijf wel of niet gaat nemen. De uitvoering van elke investering wordt daarom bijna altijd tot het laatste moment uitgesteld.

### KOSTEN EN OPBRENGSTEN

Uiteraard staan we tijdens het gesprek ook stil bij het algemene bedrijfsklimaat in land- en tuinbouw. "De evolutie die we algemeen in land- en tuinbouw vaststellen, laat zich ook al lang voelen in onze sector", zegt Erwin. De kosten blijven stijgen en de opbrengsten gaan niet met deze curve mee. Hij stelt vast dat de situatie bij de meeste van zijn collega's rond 2003 nijpend begon te worden. Op zijn bedrijf is deze evolutie gelukkig wat langer uitgebleven maar hij had er 4 jaar later ook mee af te rekenen. Dit breed assortiment brengt ook met zich mee dat je weer meer manueel werk bij krijgt. Het bijgieten met de hand en het meermaals per dag moeten samenstellen van bestellingen zijn daar maar twee voorbeelden van.

De voorfinanciering begint ook steeds zwaarder door te wegen. Het begint bij het plantmateriaal. Vroeger had je grotere partijen en kon je zelf nog zaaien of

vermeerderen. Omdat het assortiment zo uitgebreid werd, ben je nu genoodzaakt om jong teeltmateriaal te gaan inkopen. Tel daarbij potten, grond, stookolie, meststoffen, gewasbescherming en lonen en je hebt een zwaar kostenpakket dat je minstens al 6 maanden moet voorfinancieren. Gelukkig staat hier wel een quasi correcte betaling van de handelaars tegenover. Erwin vindt dat de betalingsmoraal er stappen op vooruit is gegaan.

Anderzijds zijn wij ook nog van het type kwekers dat garant staat voor kwaliteit en service, meent Erwin. Flexibiliteit, service en goede relaties met de klanten zijn voor hem nog steeds zeer belangrijk. Hij wil enkel planten leveren die goed op maat en goed gesorteerd zijn en met de afnemers kan onderhandeld worden als de eindklant moeilijk doet, ... . Het zijn nog altijd wel extra's waar onze Vlaamse kwekers bekend om zijn.

### TOEKOMST

In het huidige bedrijfsklimaat komt Erwin tot twee vaststellingen: de productie vermindert wel, maar ook de markt wordt kleiner. Dus ook de bedrijven die overgebleven zijn hebben het niet gemakkelijk. Anderzijds geven de teelten die je in productie hebt geen garantie op succes voor langere tijd. Het is met andere woorden toch een dagelijkse 'struggle' om je boterham te blijven verdienen. Het aanpassingsvermogen waarvan de huidige bedrijven nog blijf geven, getuigt van weerbaarheid maar het ziet er toch naar uit dat deze generatie groeneplantenkwekers in Merelbeke-Melle ook de laatste zal zijn geweest. ■