


# Internationale pers krijgt staalkaart Vlaamse sierteelt

Niemand anders die de combinatie van traditie en innovatie die onze sierteeltsector kenmerkt zo goed kan uitleggen, als de telers zelf. Reden waarom VLAM in juni de Vlaamse velden introk met de Europese vakpers. Sierteelt&Groenvoorziening trok mee en viste er de opvallendste wetenswaardigheden uit.

*Ivan De Clercq*

Een bezoek aan een tiental bedrijven stond op het programma van een uitgelezen gezelschap van vakpers uit acht landen waaronder Nederland, Duitsland, Frankrijk, Zwitserland en Italië. Ze hoorden daar uit eerste hand hoe de telers omgaan met de markt en het milieu.

### Talen én plantenkennis

Eerste halte was het bedrijf van exporteur-producent John De Wilde in Laarne. De eigen productie bestaat er uit azalea's (vooral Vogel-variëteiten) en bijna evenveel coniferen. Het doel is om op termijn 80% van de eigen azaleaproductie in potmaat 13 aan te bieden, zodat er beter kan geautomatiseerd worden. In een op stapel zijnde hangar van 1.400m2 wordt immers een automatische sorteerlijn voorzien, die ook de coniferen automatisch op hoogte en kwaliteit zal sorteren. Met de automatisering wil John de zoektocht naar geschikt personeel minder urgent maken. Ook voor de handel is het juiste personeel vinden geen sinecure. "We hebben mensen nodig die én talen spreken én een uitgebreide plantenkennis hebben. Dat is geen eenvoudige combinatie."

### Aluminium steunpalen

Jan Van Herreweghe nam als trekker van de verkoopcoöperatie Boweco het persgezelschap mee naar de bedrijven Rimbaut en zonen, Boomkwekerij Dooghe en Weymeersch Boomkwekerij. De coöperatie mikt voor haar leden vooral op de Britse, Ierse en Scandinavische markt. Boweco-lid Steyn Weymeersch uit Wetteren behoort al tot de zesde generatie boomtelers in Wetteren, met een specialisatie in het veredelen van bomen door occuleren en enten. Op het nabijgelegen veld sprongen de aluminium steunstokken in het oog van de persmensen. "Het is een proef", verduidelijkte Steyn. "We gingen op zoek naar een alternatief omdat de kwaliteit van de bamboe steunstokken daalt. Sommige breken al na twee jaar, waar we er vroeger vaak zes jaar mee deden. De aluminium steunstokken zijn drie keer zo duur dan de bamboe stokken, maar ze gaan wel tien jaar mee."

### Bark die er niet afvalt

Vervolgens ging het naar het bedrijf van Marc Calle in Scheldewindeke. Samen met drie andere broers produ-

Copyright AVBB


1


2


3


4

ceert hij een zeer ruim assortiment sier- en fruitgewassen. Nieuwsgierige blikken werden getrokken naar de speciale bark die Marc gebruikt bij het inpotten als afdekmateriaal. “Het gaat om bark van zuiver tarwestro”, legde Marc uit. “De bark gaat in volume maal vier wanneer die nat wordt. Wat wij een belangrijk voordeel vonden, is dat de bark er niet afvalt bij het transport.”

Tijdens een bezoek aan de velden kon ook de 60-jarige aanplant van grootvruchtige hazelnoten en vooral de wijze van vermeerdering op belangstelling rekenen. “Het afleggen is veel handwerk, waar geen tractor aan te pas komt. Het moet ook op het juiste moment gebeuren, anders riskeer je bijvoorbeeld bij Syringa dat de planten afkraken”, legde Marc uit.

### Boomkwekerij Rahoens

Boomkwekerij Rahoens is een gezinsbedrijf in de echte zin van het woord: Michael Rahoens baat het bedrijf uit samen met echtgenote Christa De Braekeleer en zonen Domien en Stijn. Ze zijn vooral gespecialiseerd in inheemse sier- en laanbomen zoals eik, linde en beuk. De zandleemgrond uit Oosterzele laat toe om de bomen in een erg mooie kluit te leveren. “Afnemers weten ons daar ook voor te vinden.”

Hoewel de vollegrond prima producten levert, voorzien ze voor het volgende teeltseizoen de aanleg van een containerveld van 1 ha. Een stijgende vraag en rotatie worden als voordelen aangehaald.

Als boomteler is niet altijd even eenvoudig om in te gaan op de wensen van de klant. Zo zweert de ene klant bij airpots, terwijl de ander graag de kluit van de bomen in plastic gewikkeld ziet. “Beide hebben hun argumenten pro en contra waarom hun visie het beste is voor de plant. Wij gaan volgend seizoen beide naast elkaar uitproberen”, aldus Michael.

### Eurotuin

Omgaan met de wensen (en grillen) van de klant, daar weten ze bij Eurotuin alles van. Eurotuin (sedert 2018 onderdeel van Arvesta) heeft in Merelbeke een tuincentrum van zo’n 14.000 $m^2$. Antony De Pauw is nog altijd zaakvoerder van de Eurotuin-winkels.

Het tuincentrum haalt nog altijd 60% van hun omzet uit bloemen en planten, iets wat de Nederlandse vakpers verwonderde. “In Nederland is het namelijk zo dat 60% van de omzet gehaald wordt uit alle zaken rondom de planten, maar wij vinden het belangrijk om ons als specialist van

Copyright ILVO







1. John De Wilde wil verder standaardiseren om beter te kunnen automatiseren.
2. Weymeersch Boomkwekerij is gespecialiseerd in het veredelen van bomen door occuleren en enten.
3. Thomas Calle (rechts) en zijn oom Marc Calle bij de grootvruchtige hazelnoten.
4. Boomkwekerij Rahoens is een familiebedrijf pur sang.
5. Eurotuin vindt het belangrijk om zich als specialist van planten en bloemen te positioneren.
6. Frederik Matthys vindt het belangrijk om enige herkenbaarheid te hebben.
7. Luc Block wil plezier halen uit het beroep.

planten en bloemen te positioneren."

Als tuincentrum hebben ze uiteraard een goed beeld van de klant. "De meerderheid van de klanten komen van binnen een straal van 15 km. Siergrassen en kruiden doen het momenteel erg goed. De consument kijkt nog altijd naar zijn gemak en wil weinig werk aan het groen in de tuin. Het is ook de reden waarom grasmatten en zelfs kunstgras populair blijven", analyseert Antony de markt.

### Naar klanten van klanten

Hoe ver moet je als teler stappen naar de klant zetten? Bij De Waele Wilwoodii in Lochristi heeft Frederik Matthys zijn eigen aanpak uitgewerkt. "Ik sta op een aantal beurzen, waar ik naast klanten, ook klanten van klanten ontmoet. In het begin wekte dat soms wat wrevel. Maar ik ga niet in concurrentie met onze klanten. Ik zal altijd doorverwijzen naar de exporteur/importeur waar eindklanten mee samenwerken. Op die manier wint iedereen."

Bij de Cupressus macrocarpa 'Goldcrest Wilma' bleef Frederik Matthys even stilstaan bij de barokke print op het potje. "Geen eigen merk- of bedrijfsnaam, want dat kan gevoelig liggen bij klanten. Maar we denken dat we ons onderscheiden met onze uniforme, goed afgeharde planten. Met de unieke print kunnen tevreden klanten toch weer naar onze producten vragen, ook al is het anoniem."

### Jules Block

Bij Jules Block is Luc Block de vierde generatie in het bedrijf. Hij kweekt samen met zijn vrouw Mieke Waegenaar rhododendrons, hortensia's, en azalea's. Het Italiaans rolt er bij Luc al even vlot uit dan het Engels, wat gezien de handelsactiviteiten zeker van pas komt. 40% van de omzet wordt buiten Europa gerealiseerd. "Voor veel sierteeltbedrijven is het stoppen of groter worden. Maar als je groot wil worden, moet je alles zoveel mogelijk standaardiseren. Ik zou daar geen plezier uithalen, daarom houden we het bij de productie en oppervlakte die we nu hebben." Op het bedrijf recupereert Luc al 15 jaar al het gietwater. Ook het bijstoken beperkt hij tot een minimum. "Voor mij is het belangrijker om ervoor te zorgen dat je zo min moet stoken, dan om elke tien jaar in het gebruik van een nieuwe brandstof te investeren", zo legde hij zijn standpunt uit, "maar iedere teler zijn visie." ■

Copyright AVB