



SIERTEELT ROND PORTO VERTOONT STERKTES EN ZWAKTES

Het zomercongres van de werkgroep bloemen en planten van COPA, de Europese beroepscoepel van sierteeltorganisaties, ging in 2016 door in en rond het Portugese Porto. We bezochten er verschillende bedrijven waarvan het merendeel snijbloementelers, maar ook een kleine teler van groenten en kruiden die ons inwijdde in een lokaal marketingverhaal. Ook de handelszijde werd belicht met een bezoek aan een coöperatieve bloemenmarkt die, weliswaar zonder klok, niet zo veel verschilt van deze bij ons. Wat blijft, zijn de verhalen over meerdere sterktes en enkele zwaktes die typerend zijn voor meer ondernemingen in onze sector.

.....
Koen Tierens, secretaris AVBS

Mercoflores een coöperatieve bloemenmarkt

Deze bloemenmarkt ontstond in 1986 na de toetreding van Portugal tot de EU. Tot dan was het een centrale opslagplaats van grondstoffen. Op dat moment werd gestart met centralisatie van het aanbod van enkele lokale snijbloementelers. Dit initiatief groeide langzaam uit tot de grootste bloemenmarkt in Portugal vandaag. Momenteel bestaat het aanbod uit de producten van 130 kleine en grote telers en zijn er meer dan 300 regelmatige klanten. Op een overdekte oppervlakte van 5.000 m² is er driemaal per week markt nl. op maandag, woensdag en vrijdag. Telers betalen een bijdrage van 7 euro per m² per trimester om te kunnen deelnemen en momenteel zijn er slechts vier lege plaatsen. Samen met de bijdrage van de geregistreerde kopers wordt de huur van het gebouw betaald. Het aanbod bestaat voor 90% uit snijbloemen en in mindere mate snijgroen alsook een beetje groenten en kruiden en een enkel potplantenproduct



▲ Een ruim assortiment snijrozen onder plastic in volle grond. Zeer degelijk en in harmonie met de regionale markt.

waaronder vetplantjes. De directeur geeft aan dat er ook wel product wordt geïmporteerd en dan vooral uit Kenia en Ecuador, maar hoofdzakelijk in de

winter als het lokale aanbod kleiner is. Wat opvalt bij ons bezoek is de grote diversiteit van telers: van telers met enkele emmertjes met slechts één of

enkele producten, tot grote gemarkeerde plaatsen voor ondernemingen die grote aantallen en een divers assortiment aanbieden. De kopers zijn vooral bloemenwinkels.

Kiezen voor moderne kas en substraat of toch plastic en volle grond?

Om daarover een beeld te krijgen bezochten we twee typebedrijven: Maið flor met teelt in vollegrond en FlorAlves met teelt op substraat. De bedrijfsleider van het eerste bedrijf was aanvankelijk actief als bouwkundig ingenieur. Eind jaren 80 ontstond er echter een crisissituatie in die sector in Portugal en stapte hij over op de snijbloemteelt. Daar heeft hij nog geen spijt van. Sterker nog, vandaag starten zou volgens hem nog steeds mogelijkheden bieden. Maið flor produceert een 30-tal rozenvariëteiten onder 3 ha plasticserres en met 12 werknemers. Voor de sortimentskeuze wordt vooral rekening gehouden met de lokale markt en klanten. Er wordt niet geëxporteerd en de verkoop loopt deels via de bloemenmarkt, maar heel wat klanten kopen ook ter plaatse. Daarvoor wordt de eigen productie aangevuld met enkele andere populaire snijbloemen. In de winter is er zelfs geen eigen product omdat de productiekost, vooral die van energie, te hoog zou oplopen. De arbeidskost is immers laag in vergelijking tot deze bij ons en ook water is in deze streek geen beperkende productiefactor want er valt jaarlijks, net zoals bij ons, tot 800L water per m² en er is ook veel grondwater dat wanneer opgepompt met een motor van minder dan 5pK, niet heffingplichtig is! Verder kan investeringssteun voor serres oplopen tot 45%. Een onwettelijk



▲ Investeringssteun tot 45% waarvan ongeveer twee derden EU en een derde nationaal.



▲ Een ruim assortiment snijrozen in een moderne glasconstructie op substraat. Wisselend succes in een zoektocht naar het juiste evenwicht met de regionale markt.

steunpercentage dat we bij latere bezoeken bevestigd zien in publiek aangeplakte informatie aan de bedrijfsingangen van twee andere kwekerijen. Tel daarbij de relatief warme wintermaanden, het grote aantal uren zon en een vraag die ondermeer gebed is in plaatselijke religieuze gebruiken, dan wordt duidelijk waarom de lokale snijbloemenproductie een opportuniteit kan zijn. In het gesprek met de teler blijkt wel één groot nadeel voor dit lokale gebeuren: qua kennisvergaring is het grotendeels ieder voor zich. Kenniscentra zijn er niet en kennisdeling tussen telers blijkt uitzonderlijk. Leergeld kan ook dan ondanks de hierboven geschetste factoren toch duur zijn!

Met FlorAlves stond een gemengd snijbloemenbedrijf van 1 ha rozen op substraat op het programma dat tegelijk ook 1 ha Lysianthus, chrysanten en Alstroemeria teelt in een erg moderne Venlokas die zelfs deels was uitgerust om bij te lichten. Ook hier werkt 12 man personeel, maar dan op 2ha en ook hier wordt gekozen voor meerdere rozenvariëteiten. Toch blijkt ook hier in de winter een teeltstop noodzakelijk al wordt er wel een beetje geëxperimenteerd met tulpen. Wel geeft de jonge eigenaar aan dat hij liefst zou verder gaan met één teelt omwille van de teelttechnische voordelen, maar dat blijkt momenteel vooral economisch moeilijk. Dit is niet alleen omwille van de energiekost, maar ook omdat er toch wel leergeld betaald wordt zoals hierboven al gesteld. Een en ander kunnen we ook vaststellen door ziektes die in het gewas te zien zijn (waaronder

meeldauw) en het feit dat bepaalde teeltvariëteiten het niet te goed doen omdat ze eerder voor een Noord-Europees klimaat werden veredeld. Het bedrijf werd 5 jaar geleden opgestart van nul al hadden zijn ouders wel al een bedrijf met rozen in volle grond en deed hij ervaring op in Nederland. De investering was aanzienlijk al kon het bedrijf genieten van 45% investeringssteun, zo geëfficeerd op een informatiebord aan de bedrijfsingang. Die steun bestaat voor 35% uit Europese en voor 10% uit nationale steun. Op zich is het moeilijk oordelen, maar de gedachte dat deze investering en de bijhorende steun toch hoog zijn om dan in de winter niet echt gebruikt te worden leeft ook bij meerdere delegatieleden in de gesprekken nadien.

Een regio met heel wat bedrijfsdiversiteit en marktkansen

Om dit te tonen bezochten we een state of the art Anthuriumbedrijf alsook een gemengd bedrijf met anjers gecombineerd met rozen, chrysanten en aardbeien. Ook bezochten we een Alstroemeriakweker die zijn sortiment aanvulde met Calla, Hortensia, lelie, pioenen en nog verschillende andere teelten. Elk van deze bedrijven blijkt zijn eigen verhaal te kunnen schrijven binnen een regionale markt. Deze wordt deels gevoed door vraag naar bloemen binnen een religieuze traditie of een lokaal, maar succesvol opgebouwd marketingverhaal zoals dit van "Saint Johns day" plantjes, een veredelde basilicumsoort met een verhaal! We komen hier in een volgende bijdrage op terug. ■