



SIERTEELT ROND PORTO VERTOONT STERKTES EN ZWAKTES

Het zomercongres van de werkgroep bloemen en planten van COPA, de Europese beroepscoepel van sierteeltorganisaties, ging eind juni 2016 door in Porto. In ons vakblad nr. 12 brachten we al het verhaal van twee types rozentelers en een coöperatieve bloemenmarkt. Hieronder focussen we aansluitend op de lokale marktsituatie en hoe snijbloementelers daarbinnen toch heel verschillende verhalen schrijven. We brengen ook het relaas van twee inspirerende uitersten binnen de sector van de kruidenteelt. We staan ook stil bij enkele syndicale thema's die werden besproken met de collega's van COPA.

.....
Koen Tierens, secretaris AVBS - tekst en foto's

Marktkenmerken in regio Porto

De regio rond Porto wordt gekenmerkt door vele kleine bloemenzaken. Niet zozeer een hoog eigen verbruik, maar veeleer religie speelt een belangrijke rol in de sierteeltafzet. Zo zijn bloemen erg belangrijk bij het eren van de doden en er worden dan ook heel veel snijbloemen gebruikt in kerkgebouwen. Bloemen en planten zijn ook belangrijk bij de religieuze festiviteiten die samengaan met de verschillende patroonheiligen per stad.

Bij het bezoek aan een kleine groenten- en kruidenkweker wordt ons het voorbeeld van zo'n succesverhaal getoond met de teelt en verkoop van een "Saint Johns day" plantje. Deze en een 5-tal andere kwekers kweken jaarlijks ruim 100.000 plantjes voor deze specifieke periode. Het aantal is dan wel

niet zo groot, maar door de eenvoud schuilt er toch een mooi verhaal achter. Een basilicumvariëteit met miniblaadjes die bolvormig groeit wordt geteeld in volle grond en in stenen pot geplant net voor de verkoop. Van de mooiste bolvormig gegroeide plantjes wordt ook telkens zaad gewonnen voor het volgende seizoen. Het eindproduct wordt in verschillende maten aangeboden en afgewerkt met een Portugees vlaggetje met op de achterzijde een variatie aan liefdesspreuken. Het is de lokale gewoonte om deze plantjes bij het Saint-Johns patroonsfeest te schenken aan moeders, dochters of geliefden. Het blijkt een sterk marketingverhaal dat zelfs wordt geëxporteerd, want bijvoorbeeld in de Portugese gemeenschap in Brussel zijn deze plantjes beschikbaar tijdens het patroonsfeest.



▲ Teler in de buurt van Porto toont de productie van de bolvormige minibasilicum (of "Saint Johns Day" plantje) die voor de verkoop op stenen pot gedrukt worden. Een zeer eenvoudig, maar tegelijk succesvol marketingverhaal.



▲ Basilicumteelt voor de retail op beweegbare goten met actieve luchtontvochtiging in de serre als hulpmiddel bij de biologische beheersing van schimmeldruk.



▲ Teler toont oudere en vers aangeplante anthuriumplanten op een state of the art bedrijf. De oogstrails zijn te zien op de achtergrond.



▲ Uitgebreid en trendy assortiment anthurium op een state of the art bedrijf rond Porto.

We bezoeken ook het andere uiterste van het marktspectrum, een groot geautomatiseerd serrebedrijf met een jaarlijkse productie van 5 miljoen kruidenpotjes voor de **retail**. Het bedrijf (www.aromaticasvivas.com) werkt samen met Swedeponic, een internationale groep met vestigingen in Zweden, Polen, Tsjechië en het Verenigd Koninkrijk. We krijgen een beeld achter de schermen waarbij het werken volgens een Global GAP-lastenboek wordt getoond. Het bedrijf heeft daarvoor ondermeer een eigen productie van nuttige insecten voor biologische gewasbescherming. We zien er ook een eenvoudige, maar effectieve toepassing van mechanische stress via plastic flapjes onderaan de armen van de gietbomen die over de plantjes strijken. Maar evengoed is een machine aanwezig die, aangedreven op verbrandingsenergie met hout, via grote slurven in de serres het klimaat ontvochtigt om bij de teelt van basilicum de Botrytisschimmel in de hand te houden. Tijdens de rondleiding lopen we bovendien een klas jonge kinderen tegen het lijf die als onderdeel van hun lesprogramma uitleg krijgen over de voordelen van het verlagen van zout in voedingsmiddelen. Aan maatschappelijke betrokkenheid geen gebrek dus.

Erg diverse snijbloementeelt rond Porto

De snijbloemensector rond Porto speelt in op de hierboven geschetste vraag en is dynamisch. Zo bezochten we een state of the art **anthuriumbedrijf** van 2,2 ha glas met Venlo-kappen en volledig geautomatiseerd. De serre is uitgerust met driedubbel schermdoek en een houtstookinstallatie en er wordt geteeld op perlietsubstraat. Het bedrijf stelt 14 personen te werk en het uitgangsmateriaal komt uit Nederland. Bovendien wordt er ook samengewerkt met lokale universiteiten bij het zoeken naar nieuwe variëteiten. En het mag gezegd, het sortiment oogt hip en is zeer divers. De eigenaar spreekt van 25 variëteiten hier, maar hij heeft elders nog 1ha extra en geeft aan dat hij op sommige momenten alsnog niet aan de vraag kan voldoen. Ook al ligt de serre slecht ontsloten, klanten komen toch ter plaatse. Het grootste gedeelte van zijn productie wordt in eigen land wordt afgezet. Het beste product wordt verpakt in dozen, terwijl de mindere kwaliteit in bulk, in emmers en voor een vaste prijs wordt verkocht.

We bezochten ook een **assortimentsteler**. Hij startte vanaf nul in 2005 en kwam bovendien niet uit de sector. Na een relatief voorzichtige start met 1ha rozenteelt groeide het besef dat

door samenwerking met verschillende telers in de buurt extra investeringsmogelijkheden ontstonden. De teler die wij bezochten had 5 ha en met de groep verbouwden ze samen zo'n 10 ha. Ze investeerden niet alleen samen, maar legden zich ook samen toe op de afzet en werden als groep lid van Flora Holland. Toch is het niet altijd makkelijk, want in principe leveren ze hun betere kwaliteit in functie van de eisen op de klok. Daar variëren de prijzen en als de vraag lokaal hoog is en de prijs op de veiling door omstandigheden minder, dan ontstaan er spanningen. Om deze op te vangen is men meer en meer gegaan naar productdiversificatie met onder meer anjers, calla, chrysanten en verschillende nieuwigheden voor de binnenlandse markt zodat de lokale klanten niet het idee hebben leftovers te krijgen. Kwalitatief speelt de nabijheid van de oceaan een positieve rol, zeker voor de anjerproductie gezien het matigende, koele effect. Ook positief is de vlotte beschikbaarheid van arbeiders die voor zo'n 3 euro per uur en wat extra's tot 40 u per week werken. Dan kunnen er natuurlijk al wat transportkosten bij om nog competitief te zijn met andere aanvoerders in Nederland.

Als laatste voorbeeld werd een alstroemeriateler bezocht die vanaf de start samenwerkte met een Nederlandse partner. Doel was 50% van de productie aan de Nederlandse veilingen te leveren. Toch is het bedrijf ondertussen fel geëvolueerd. Eerst was er lokaal meer vraag, tot de crisis in Zuid-Europa toesloeg. Maar momenteel staat de prijsvorming ook in Nederland al enige tijd onder druk mede omdat het product volgens de eigenaar meer en meer als 'old fashioned' wordt beschouwd. Daarom wordt er meer en meer geëxperimenteerd met andere bloemen zoals Hydrangea, Calla, lelie, zonnebloem en zelfs pioenen, al blijkt die bloem in het Portugese klimaat heel moeilijk te telen. Het typeert de marktoriëntatie waaraan de ondernemers die we bezochten toch elk hun eigen invulling gaven. Naast de voordelen van arbeid en klimaat, spelen echter ook nadelen: het ontbreken van structureel onderzoek dicht bij de teler en het weinig coöperatief denken.

COPA werkgroep bloemen en planten buigt zich over syndicale thema's

De vergadering werd gehouden de ochtend van de Brexitdag. De mogelijke gevolgen daarvan werden besproken met voorop natuurlijk de problematiek van de muntschommelingen.



▲ de COPA werkgroep bloemen&planten op werkbezoek bij een assortimentsteler. Boven vlnr.: Henk Van Ginkel (VBN Nederland, voorzitter), Eveline Herben (VBN), Julia Stark (ZVG, D), Torben Lippert (danskgartneri, DK), de Portugese teler met links en rechts twee meewerkende familieleden, Karin Weigel (LK, AU), Chris Hartfield (NFU, VK), de directeur van de lokale coöperatie Mercoflores, Gabrielle Harring (ZVG), Mariangela Catteano (CIA, I, de lokale Burgemeester, Filippo Valentini (CIA) en Daniel Azevedo (secretaris COPA werkgroep bloemen&planten). Beneden vlnr.: Jean Aerts (LTO glaskracht, NL), Koen Tierens en Géry Heungens (AVBS), Luca Quilici (Floratoscana, I)

Andere thema's die de revue passeerden:

- de stand van zaken in het politieke lobbyverhaal voor het kwekersrecht versus het patentrecht, waar onze groep natuurlijk ijvert voor het eerste;
- mogelijke gevaren bij de herziening van de btw-regelgeving in Europa met de mogelijkheid dat lidstaten niet meer zouden kunnen kiezen voor het verlaagde tarief voor bloemen en planten. Dit thema wordt op de voet gevolgd;
- de vergelijking van systemen voor geïntegreerde gewasbescherming in de verschillende Europese landen;
- de te verwachten Europese verordening voor invasieve uitheemse planten en de gevolgen daarvan voor onze sector;
- de herziening van het Europees fyto-sanitair controlesysteem voor plantengezondheid;
- de invoering van nieuwe beperkende regelgeving voor meststoffen, in het bijzonder voor die van gecontroleerd vrijkomende gecoatete meststoffen die wezenlijk belangrijk zijn voor onze sector en waar iedereen zich uitsprak voor een maximaal behoud ervan. ■