

Sierteeltthema's in een notendop

De Vlaamse sierteelt is niet onder één vlag te plaatsen. Een andere teelt is een andere sector. Dat betekent echter allerminst dat collega's niet van elkaar niet kunnen leren. Dat een aantal thema's steeds terugkeren konden deelnemers aan de bedrijfsbezoeken van bloemistenkring Antwerpen zelf ondervinden. De focus lag deze keer in de provincie West-Vlaanderen, waar bedrijven met een zeer divers profiel getuigen hoe zij omgaan met de uitdagingen voor een sierteler van de 21e eeuw.

Ivan De Clercq



Horizon Plants

- ☞ Tony en Ann Demuyck
- ☞ Gestart in 1989 met Kalanchoë in Hulste (Harelbeke)
- ☞ Vandaag 5ha onder glas: drie vierde Kalanchoë, één vierde Dipladenia
- ☞ 12 vaste medewerkers, aangevuld met extra 25 seizoenmedewerkers



De helft van de elektriciteit die de wkk opwekt op het bedrijf van Tony Demuyck wordt gebruikt om de planten te belichten.

Horizon en energie

Een imposante wkk van het merk MTU met een vermogen van 2 MW produceert op het bedrijf warmte en elektriciteit. De rookgascondensor geeft verder extra rendement. 1 MW van de elektriciteit wordt gebruikt om de planten te belichten. In opkweek krijgt Kalanchoë meer dan 10 uur belichting, later gereduceerd tot acht uur. Het teveel aan elektriciteit wordt aan het net verkocht. Kalanchoë wordt in de opkweek op een temperatuur van 25°C gehouden. Ook de CO₂ van de wkk wordt in de serre gebruikt.

“Die zorgt voor een harder blad, wat er op zijn beurt voor zorgt dat we bijvoorbeeld van botritis geen last hebben”, zo is de ervaring van Tony.

Van energie naar genetica

In de afkweek van de kalanchoë zakt de temperatuur naar 17-18°C. Dat is specifiek aan de Deense genetica waarmee Tony en Ann werken. “Nederlanders werken met Nederlandse lijnen. Zij stoken ook in de afkweek vrij hard door en kunnen op die manier met sneller groeiende rassen werken. Wij willen ons differentiëren

en werken met Deense genetica. Die groeien trager, maar hebben een goede houdbaarheid en andere kleuren”, zo legt Tony uit.

Van de genetica naar de markt

Klanten zijn de Belgische groothandel en Nederlandse retail via de veiling. Horizon wil in alle potmaten kunnen leveren. “De Belgische handel wil heel grote maten, terwijl het voor ons de minst rendabele zijn, met de laagste bezetting per vierkante meter.” Potten zijn er in alle maten, zelfs in schoentjes in potmaat 6.



Decru-Leroy

- Dirk en Griet Decru-Leroy
- Uitgebreid sortiment Pelargonium, éénjarige perk- en terrasplanten, Viola en Bellis, cyclamen
- Twee sites
- Vier vaste personeelsleden, aangevuld met seizoenarbeiders op piekmomenten

Decru-Leroy en vestiging

Het bedrijf heeft 2 sites omdat er bij het moederbedrijf niet direct mogelijkheden waren tot uitbreiding en het bedrijfseconomisch meer haalbaar is om een bestaand bedrijf over te nemen dan een nieuw bedrijf op te bouwen. In 2013 en 2014 zijn er op beide sites een eb-en vloed vloer aangelegd en zijn ze overgeschakeld naar aardgas. Daarvoor lieten Dirk en Griet een dure leiding trekken tot aan het bedrijf. Anderen konden hierop later voordelig inschakelen.

Twee vestigingen vragen uiteraard heel wat organisatie. Elke locatie heeft zijn eigen producten. Orders voor bestellingen worden van de ene naar de andere vestiging doorgefaxt. Tegen de middag worden alle bestellingen richting Gent verzameld.

Van vestiging naar omgaan met personeel

Orders worden gewoon in het Nederlands doorgefaxt, ook al bestaat de werkploeg in piekperiodes uit voornamelijk Polen. "Het zijn dezelfde mensen die terugkeren. Ze leren dus automatisch de Nederlandse termen." Belangrijk is dat de medewerkers onderling overeenkomen. Als ze dezelfde nationaliteit hebben, helpt dit al een stuk. Voor racismen is er geen plek, en ook de man-vrouwgelijkheid staat hoog aangeschreven.



Elke afdeling zijn kleurgebonden werkmateriaal spaart zoekwerk.

"Als ik als mede-bedrijfsleider geen instructies mag geven, dan stopt het vanzelfsprekend. Maar dat soort situaties komen gelukkig niet veel voor", aldus Griet.

Van omgaan met personeel naar handig werken

Handig werken zit soms in kleine dingen. Zo is de vork om planten open te zetten niet van het accordeontype maar een *spacer* type, die de helft naar voor duwt. "Fysiek heel wat makkelijker en lichter werken, wat vooral door onze vrouwelijke medewerkers geapprecieerd wordt", aldus Griet. Per afdeling kregen borstels en schoppen ook een aparte kleur, een principe uit het 'lean' denken. Op een eenvoudige manier duidelijk maken waar alles staat zodat men niet moet zoeken naar materiaal.

Van handig werken naar proper water

De planten krijgen water via een eb- en vloedsysteem. "Op die manier zijn er geen droge plekken die daarna nog eens met de hand water moeten gegeven worden. Dat geeft extra comfort", zo legt Dirk uit. Het water komt door de onderlaag met grind gevuld naar boven en circuleert zo'n 15 minuten bovengronds. Daarna zakt het naar beneden waarna het buiten wordt opgeslagen voor hergebruik in een grote citerne. Pas in februari was de voorraad door de geringe neerslag weer aangevuld. Ontsmetten voor een volgend gebruik gebeurt met chloordioxide "Geraniums zijn gevoelig voor chloor; met het huidige middel hebben we ook een nawerking." Door het hergebruik van water en het mindere waterverbruik is er de voorbijzomer geen extra water aangerukt moeten worden.



Gediflora

- 👤 Elien Pieters
- 👤 Wereldspeler in veredeling en vermeerdering van bolchrystanten
- 👤 International Grower of the year 2019
- 👤 39 vaste medewerkers en 40 seizoenarbeiders
- 👤 14 ha proef-en productievelden



◀ Elk zakje met stekken wordt bij aankomst ingescand om op ieder moment te kunnen terugkoppelen.

Gediflora en imago

De titel 'International Grower of the Year 2019' gaf een boost aan het imago van het bedrijf. Maar het bedrijf werkt nog het hardst aan het imago van de bolchrystant. Het doet dat via een eigen catalogus, eigen promotiemateriaal en het ontvangen van talrijke bezoekers. Ook tuincentra en bouwcentra worden benaderd. "We willen weten wat er leeft bij de klanten van onze klanten."

Van imago naar kwaliteit

Een kwalitatieve plant moet uniform zijn, een mooie bolvorm hebben en soepel genoeg zijn om het transport goed door te komen, zo somde Elien Pieters enkele vereisten op. Die veredeling naar de perfecte plant

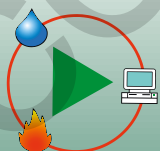
vraagt veel tijd. In 1982 startte de veredeling, in 1991 kwamen de eerste commerciële rassen op de markt en in 2010 begon de veredeling naar verschillende bloemtypes. De commerciële uitrol hiervan begint pas nu op gang te komen.

Van kwaliteit naar traceerbaarheid

In het hoogseizoen worden 4 miljoen stekken per week verwerkt op het bedrijf. En als er klachten zijn, wordt er zo ver als mogelijk in de keten teruggegaan. "Ik hoor 'klacht' niet graag, wij hebben het liever over kansen op verbetering", aldus Elien. De stekken worden geoogst door derde partijen in Kenia en Brazilië. De lat daar ligt even hoog als hier. "Ze hebben meer zon, maar ook de daar

opgebouwde knowhow kunnen we hier niet overtreffen." Er is een constante kwaliteitscontrole, zodat ieder stekje precies even lang is, en er precies even veel stekjes in een zakje zitten. "Elke week heb ik een Skype-vergadering om feedback te geven over de ontvangen zendingen", aldus Elien. "Van elk stekje weten we welk team het heeft geoogst en in welke omstandigheden de moederplant is opgegroeid." ■

Naast deze drie bedrijven bezochten de leden van Bloemistenkring Antwerpen ook Plantor (Koolskamp) en Gera-Fleur (Sint-Andries). Een verslag van deze bedrijfsbezoeken vindt u op www.avbs.be.



SPRANCO-MATIC

Alles over water weten

wateropslag - berekening - pompen - waterbehandeling

📍 Ambachtstraat 7 • 2322 Minderhout 📞 03-314 73 48 📠 03-340 26 50 ✉ info@spranco-matic.be 🌐 www.spranco-matic.be

130072M103094