



Perkplantentelers zoeken uitweg uit crisis

Perkplantentelers kwamen begin november samen om een uitweg te zoeken uit de crisis. Een crisis die verschillende oorzaken heeft en zich vooral vertaalt in slechte prijsvorming voor heel wat perkplanten. Nochtans zijn er ook kansen voor de sector.

Pieter Van Oost, secretaris AVBS

Vraag en aanbod sterk gedaald

GFK doet in opdracht van VLAM onderzoek naar de sier- teeltbestedingen in België. In 2004 spendeerden Belgen

nog 12 euro aan balkon- en perkplanten, in 2018 nog slechts 4,8 euro per jaar. In 2019 zien we een stijging, maar dit heeft hoogstwaarschijnlijk te maken met een nieuwe

meetmethode. In 2009 werd er nog 196 hectare balkon- en perkplanten geteeld in België. Dit areaal is verder gedaald tot 87 hectare in 2018.

Kosten stijgen, prijzen stagneren

Verschillende decennia lang blijven de prijzen voor balkon- en perkplanttelers gelijk, maar stijgen de kosten. 40 jaar geleden werd er 8 Belgische frank gevraagd voor violen, en nu slagen telers er soms niet meer in nog 20 cent te krijgen voor kwaliteitsvolle violen. Ook cyclamen en geraniums kennen al 30 jaar dezelfde prijs. Toen waren de oppervlaktes veel kleiner en kon er nog iets worden verdiend. Nu zijn de oppervlaktes van de bedrijven vaak veel groter, maar wordt er zelden nog iets aan overgehouden. Helaas zien we dit beeld ook in andere teelten.

Evoluties in de markt

Door een dalende markt neemt de druk op de prijs toe. Daarnaast heb je het weer als sterk bepalende factor voor het perkplantenseizoen.

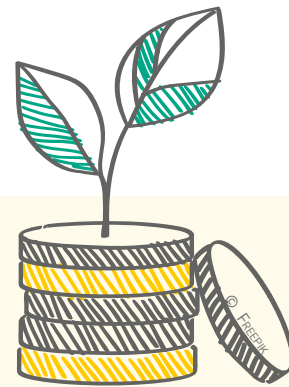
We stellen vast dat naast consumenten ook openbare besturen minder perkplanten aankopen en meer overschakelen naar vaste planten en struiken. Verschillende oorzaken liggen hier aan de basis. Openbare besturen vrezen de onkruiddruk en hebben minder kennis van planten. Ook zakken hun budgetten en hebben ze minder personeel om bloemperken te verzorgen. Andere openbare besturen verhuren openbare ruimtes aan private ondernemingen om ronde punten of openbare plaatsen aan te leggen en te onderhouden. Dit is een goedkope oplossing voor de gemeente, waarbij de private onderneming zorgt voor een puike verzorging in ruil voor wat publiciteit. Door de prijsdruk zien we dat andere producerende landen, die in eigen land inzetten op chauvinisme, vaste klanten van Belgische producenten afnemen. Zeker daar waar de kwaliteit minder doorweegt dan de prijs. Concurrentie en chauvinisme zorgen ervoor dat de vraag en de export dalen. Telers ervaren wetgeving vaak als ballast.

Promotie en marketing als oplossing

Hiernaast groeit ook het besef dat de sector ervoor moet zorgen dat hij interessant genoeg blijft. Prijsafspraken mogen niet, maar telers weerbaar maken om in gesprek te gaan met afnemers blijft zeker een aandachtspunt. Kostprijsberekening is het perfecte argument bij onderhandelingen.

Inspelen op vragen van de markt

Telers zoeken initiatieven om in te spelen op vragen van de consument. Concepten die hieruit groeien zullen sneller naar een vraagmarkt gaan, waar ook de handel zal op inspelen. In analogie met de folder 'klimaatbomen' kan er gekeken worden naar een gelijkaardige lijst voor perkplanten. Welke planten kunnen tegen schroeiende zon? Welke planten hebben minder water nodig? Hier moeten we de duurzaamheid van onze sector durven uitspelen en verder versterken. Deze initiatieven kunnen groeien van bij de telers zelf.



Kostprijsberekening is altijd belangrijk

De laatste jaren sensibiliseert AVBS veel bedrijven - ook met de steun van het PCS - om aan kostprijsberekening te doen. Hieruit blijkt dat er vandaag kleine verschillen zijn in kostprijzen per bedrijf. Zeker wanneer alle kosten gedetailleerd mee in rekening worden gebracht. Een correcte kostprijsberekening begint met de materiaalkost, arbeidskost en algemene bedrijfskosten. Onder materiaalkost verstaan we vooral plantgoed, potten, trays, substraat, meststoffen, gewasbescherming en het etiket. Onder arbeidskost moet je onder andere de tijd rekenen die nodig is om te stekken, zaaien, wieden en bestellingen klaar te maken. Algemene bedrijfskosten bestaan onder meer uit afschrijvingen, boekhouding en verzekering.

Ook al staat de kostprijs los van je verkoopprijs, is het toch belangrijk om als teler je kostprijs zo goed mogelijk te kennen. Het kan je wapenen in gesprekken met je klanten om een prijsverhoging te motiveren. ■

Ideaal voor kleine oppervlakten

Daarnaast kan VLAM ondersteunen met generieke campagnes om de perkplanten positief in de kijker te zetten. Goede voorbeelden van hoe en waar perkplanten gebruikt worden, kunnen extra in de verf worden gezet. Tuinen worden kleiner, met meer mensen die in appartementen wonen of enkel een klein terras hebben. Perkplanten zijn het ideale instrument om kleine oppervlakten toch optimaal op te fleuren. Actiever inzetten op sociale media en het inzetten van influencers mogen we zeker niet vergeten.

Meer chauvinisme

Belgische perkplantentelers vragen ook meer chauvinisme van de Belgische consument. Het moet voor die consument duidelijk zijn dat hij Belgisch geteelde producten koopt. Op het plantenpaspoort is dit zichtbaar, maar eigenlijk moet dit zichtbaar zijn vanuit een marketingpositie. Toon de consument hoe hij planten van bij ons kan herkennen, net zoals we dat zien voor groenten, fruit en vlees. AVBS onderzoekt ook of er een producentenbeurs of iets gelijkaardigs kan georganiseerd worden die specifiek gericht is op perkplanten. ■