

Kerstbomen als lokmiddel

In de tweede helft van november zag het kerstbomenseizoen er veelbelovend uit. Zelfs de Vlaamse media hadden aandacht voor de trend dat er weer meer kerstbomen geteeld en verkocht worden in België. Maar de kerstboom verdient beter dan de status van lokmiddel in stuntacties.

Pieter Van Oost

Het verkoopseizoen kondigde zich veelbelovend aan met stabiele prijzen. In de meeste streken was het voorbije jaar een ideaal groeiseizoen, met finaal een goede herfst en bijna perfecte oogstomstandigheden.

Wat bepaalt de prijs?

De prijs is uiteraard afhankelijk van de soort, de kweekduur, de maat, met of zonder kluit, in pot geteeld, enzovoort. Kerstbomen moeten vandaag vooral mooi zijn, wat meer opvolging vraagt. Duurdere bomen vragen over het algemeen meer tijd en ruimte: ze worden iets verder van elkaar geteeld en extra vormsnoei doet de kwaliteit toenemen. Het gevolg is een kerstboom die voller en mooi kegelvormig is. Het terrein wordt onkruidvrij gehouden zodat de kerstboom ook onderaan goed ontwikkelt. Ziekte- en plaagdruk worden op een duurzame manier onder controle gehouden. Er is ook meer vraag naar kerstbomen die hun naalden niet of veel minder verliezen. Ook daar speelt de sector op in. De klassieke fijnspar die voor een hoogte van 175 cm 7 jaar werk vraagt, verliest terrein. De Nordmann en de Fraseri verliezen hun naalden veel minder, maar voor een gelijkaardige hoogte teel je al snel 12 jaar. Logisch dat deze bomen duurder zijn.

Het origineel is milieuvriendelijker

AVBS promoot uiteraard de échte kerstboom, maar is dat wel terecht? Een plastic kerstboom van twee meter is al snel driemaal duurder dan een natuurlijke variant. Natuurlijk gaat die kunststofboom langer mee, maar voor iedere natuurlijke kerst-



“**De stunts met kortingsbonnen zijn het fatsoen en respect voorbij.**

boom die geoogst wordt, wordt een nieuwe kerstboom geplant.

Een Canadese studie vergeleek de CO²-uitstoot van een plastic kerstboom met die van een echte kerstboom die 150 km van het stadscen-

trum gekweekt werd en vervoerd. Uit die studie blijkt dat je al 20 jaar met je kunststofkerstboom moet doen eer die zijn voetafdruk goedmaakt. Er is aardolie nodig om de boom te produceren en hij bevat moeilijk te recycleren materiaal, zoals plastic en staal. Daarnaast worden deze vaak in China geproduceerd met energie die opgewekt is door vervuilende steenkool. En zelfs plastic kerstbomen van 20 jaar oud, belanden uiteindelijk op de afvalberg.

Kerstbomen als lokmiddel

Sinterklaas was het land nog niet uit of enkele Belgische retailketens gebruikten de kerstboom al als lokmiddel. Kocht je bij IKEA een kerstboom van net geen 20 euro, dan kreeg je bij aankoop een waardebon van 15 euro voor andere aankopen in hun winkel. BRICO ging nog verder. Het bood kerstbomen aan tegen 30 euro en in ruil kreeg je een waardebon van 30 euro. Het leek wel alsof onze Vlaamse sierteeltproducten –zie ook de chrysant- het nieuwe lokmiddel zijn om consumenten hun aandacht te trekken met spotprijzen. Stunten met kortingsbonnen die de waarde hebben van de aangekochte kerstboom is het fatsoen en respect voorbij. Niet alleen de retail maar ook de consument moet er zich van bewust te zijn dat alles zijn waarde heeft, ook die kerstboom waar jaren aan gewerkt is. AVBS roept de handelaars in kerstbomen op ervoor te zorgen dat er morgen nog telers bereid gevonden worden om die te telen.

Met deze stunts is het moeilijk om de kweker nog recht in de ogen te kijken! ■