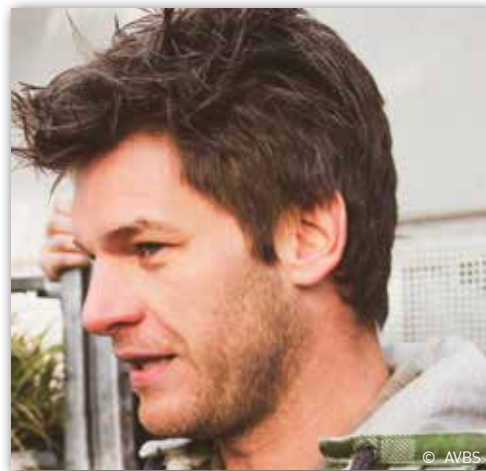




Thijs Vermeersch

- Siergrassen Vermeersch, Passendale
- 1,5 ha glas en 0,5 ha containerveld, 1,5 ha moederplanten
- 7-8 vaste mensen, 15-tal seizoenarbeiders verspreid over het jaar.
- Jongplanten in plug voor collega-kwekers en afgewerkt product voor tuincentra



Gert Gernée

- Siergrassenkwekerij Gernée, Sint-Katelijne-Waver
- 1 ha glas, 8 ha containerveld buiten
- 9 vaste medewerkers, 15-tal jobstudenten verspreid over het hele jaar
- Vooral tuinaanleg

Voor elke plaats een geschikt siergras

In een normaal jaar zouden de Floraliën nu hoog op ieders agenda staan, maar corona besliste er anders over. Ook geen extra podium voor de siergrassen dus. Nochtans was de goesting groot bij Gert Gernée en Thijs Vermeersch, twee jonge gepassioneerde siergras-sentelers die vast geloven in een mooie toekomst voor siergrassen.

Ivan De Clercq

De Floraliën ademen geschiedenis en traditie. Was dit voor jullie ook de aantrekkingskracht om deel te nemen?

THIJS VERMEERSCH: "Ik was in het begin een beetje terughoudend wegens de afloop van de voorbije edities, maar ik wou de ervaring wel eens meege-maakt hebben. De gevraagde inspanning was ook goed te doen, zeker één keer om de vier jaar. Bovendien zouden de Floraliën een ideaal platform zijn geweest om de sierteelt in het licht te zetten. Het uitstel nu is begrijpelijk, maar jammer."

GERT GERNÉE: "Het onder de aandacht brengen van sierteelt bij het grote

publiek was ook mijn engagement. Een aantal jaar terug had je op de grote tv-zenders tuinprogramma's in primetime, nu lijkt er alleen nog maar plaats voor koken te zijn. De Floraliën zouden een kans geweest zijn om de mensen te tonen wat er gaande is in de sector, en zo'n kansen zijn er niet vaak. Maar goed, volgend jaar opnieuw."

De Floraliën brengen kwekers en consumenten dicht bij elkaar, is dat contact iets waar jullie naar streven?

THIJS: "Mijn containerplanten gaan hoofdzakelijk via de groothandel naar

tuincentra en cash & carry. 95% van wat bij ons vertrekt, vertrekt met een etiket. Eigenlijk krijg ik weinig feedback. Je hoort weinig of de eindklant nu tevreden was of niet. Bij verkoop aan particulieren is dat anders. Maar ik wil mijn klanten niet voor de voeten lopen, en ik wil evenmin investeren in een aparte webshop voor particulieren en een voor professionelen."

GERT: "Bij ons vertrekt er niets met een foto-etiket; we leveren vooral aan de aanlegmarkt. Wij verkopen in bepaalde periodes van het jaar wel op zaterdagvoormiddag aan particulieren. Ik hou dit bewust beperkt, maar ik doe het omdat ik het graag doe."

Een rij van 100 man hoeft zeker niet, maar mensen die met een idee of inspiratie langskomen bijstaan met advies is leuk. En mensen komen ook voor advies, want de doorsnee consument heeft weinig kennis over siergrassen en die kennis neemt nog af, is mijn indruk.”

Zijn er ook niet gewoon te veel variëteiten om te kennen? De wereld van de siergrassen is erg uitgebreid.

THIJS: “Alles is relatief. Van Miscanthus alleen al zijn er honderden variëteiten, maar écht goede zijn er maar 20 of 30. Ik ervaar dat mijn type klanten niet echt behoefte heeft aan een gigantisch breed assortiment. Je moet er als teler vooral voor zorgen dat de soorten in je aanbod genoeg differentiëren van elkaar. Teel geen twee soorten die goed op elkaar lijken, want dan verkoopt er één niet. We proberen en vergelijken heel veel soorten, en houden de best groeiende, mooiste, beter verkopende in het assortiment.”

GERT: “Ik streef wel naar een zo breed mogelijk gamma, want ik kweek heel veel voor de tuinaanleg. Tuinaanleggers gebruiken vaak plannen waar architecten heel specifiek één soort hebben vermeld. Ik heb altijd voor nieuwe variëteiten opengestaan. Kreeg ik vraag naar een soort die ik niet kende, ging ik die opzoeken en

had ik die twee jaar later in productie. Maar je kan niet van alles heel veel hebben. Een breed gamma betekent kleinere aantallen. Soms is het nodig om een andere variëteit aan te bieden met ongeveer dezelfde eigenschappen. Je kan dan het volgend jaar meer van die variëteit voorzien, alhoewel trends zich moeilijk laten voorspellen.”

Zijn siergrassen een trend, die ook weer zal voorbijgaan?

THIJS: “Siergrassen bestaan al heel lang en zijn niets nieuws. Ze zijn nu onder de aandacht gekomen als modern en trendy. Tuinaannemers gebruiken ze heel graag.”

GERT: “Binnen de siergrassen heb je uiteraard wel trends. Zo zijn de groenblijvende soorten sterk in populariteit gestegen, zeker de Carex-soorten. Penissetum doet het dan weer wat minder na de voorbije droge jaren. Dat effect van het weer van voorgaande jaren speelt wel.”

THIJS: “Kanttekening daarbij is dat we met die term ‘groenblijvend’ voorzichtig moeten omgaan. Wij als telers kweken in de winterserre magnifieke, perfecte planten, omdat de professionele klanten dat ook zo willen. Maar als de eindklant de daaropvolgende winter een plant ziet die niet meer zo groen blijft zoals hij die gekocht heeft, dreigen we in onze eigen vingers te snijden. Dat geldt ook voor een aantal

niet-winterharde soorten zoals Penissetum ‘Rubrum’, die gretig worden verhandeld, maar waarvan de consument niet beseft dat ze het volgende jaar niet halen.”

Hoe gezond is de markt van de siergrassen?

GERT: “Tot voor de coronacrisis was het een gezonde markt. Het is een kleine markt, dus het evenwicht kan snel kantelen. Er is altijd wat concurrentie van telers die springen op iets wat het dan goed doet. Zij doen aan slalom, terwijl wij eerder een rechte lijn aanhouden. Maar als het dan wat minder gaat, vallen die ook weer weg en biedt dit ruimte voor telers die het beter doen.”

THIJS: “Je moet het onderscheid maken tussen gespecialiseerde kwekerijen zoals ons, en boomkwekerijen die zich toeleggen op alles wat de tuinaanlegger nodig heeft, waaronder siergrassen. Beide types hebben bestaansrecht uiteraard, elk op zijn manier.”

GERT: “Ik verwacht dat siergrassen nog in populariteit zullen toenemen. Voor elke grondsoort, zon of schaduw, is er altijd wel een siergras dat in aanmerking komt, hoe slecht de grond ook is. Misschien dat de binnenlandse markt op haar hoogtepunt zit, maar andere markten zullen volgen.” ■