



© I. De Clercq

Kwalitatief water als hoeksteen

Er zijn bedrijven die zich specialiseren in één teelt. Bij Denis-Plants uit Beervelde (Lochristi) staan er echter maar liefst 700 verschillende planten in de catalogus. Jongplanten weliswaar, maar toch. Ook in teeltmethoden – zoals verticaal groen – wil het bedrijf mee vooroplopen. Maar voor al het groen, groot of klein, en zelfs horizontaal of verticaal telt één ding: voldoende kwalitatief water is een absolute basisvereiste, en zal dat in de toekomst nog meer zijn.

Ivan De Clercq

Denis-Plants verkoopt jaarlijks net geen 10 miljoen jongplanten, vermeerderd via weefselcultuur. In de catalogus staan zo'n 700 verschillende planten. Hieronder een 150-tal types Heuchera, maar ook Cordyline en Geranium Rozanne zijn veelgeproduceerde jongplanten. "We werken het liefst met nicheproducten, exclusieve planten, planten die veel vak-kennis vragen of planten onder gesloten opdracht", legt bedrijfsleider René Denis uit.

Het bedrijf stelt op de thuisbasis zo'n 25 mensen vast te werk, aangevuld

met een 30-tal interims op piekmomenten. De vermeerdering via weefselcultuur gebeurt via eigen labo's in partnership in Viëtnam en Botswana. De voorbereidende R&D gebeurt in Beervelde. In totaal heeft het bedrijf 3 ha serre. Wateropslag is er voor net geen 4,5 miljoen liter.

Hergebruiken en verdunnen

"Iedereen die ruimte heeft voor extra wateropslag zou ik aanraden om hierin te investeren, want er komt een dag waarop water heel duur zal worden", hiervan is René Denis heilig

overtuigd. Op de huidige site wordt al meer dan dertig jaar alle water hergebruikt.

De combinatie van zeef, papierfilter, zandfilter en UV-filter garandeert de waterkwaliteit. Ook de EC als indicator voor het meststoffengehalte is nooit een obstakel. Meevaller hierbij is dat jongplanten geen grote meststoffenconcentratie nodig hebben. "We verdunnen het hergebruikt water bovendien altijd opnieuw met vers regenwater. Dat maakt dat we telkens zonder veel problemen de bemesting op punt kunnen zetten."

Nauwgezet opvolgen

Schrik om samen met het water allergehande schimmels en ziekteverwekkers te reintroduceren heeft Denis niet. “We kunnen de schimmeldruk heel erg onder controle houden. Ook het gebruik van andere gewasbeschermingsmiddelen zit op een laag niveau. Maar het komt niet vanzelf. Je moet de plantgezondheid erg nauwgezet opvolgen. We werken met veel vangplaten om snel te zien als er iets speelt. En als we menen chemisch te moeten ingrijpen tegen bijvoorbeeld spint, doen we het liever snel en lokaal dan later maar breder.”

Veeleisendheid begint bij de klant

Het in kaart brengen van alle gewasbeschermingsmiddelen is een erg belangrijk hoofdstuk in elke certificering. Bij de oprichting van milieucertificering MPS was Denis-Plants een van de eerst gecertificeerde. “We zijn trots op dat label, maar tegelijkertijd wil ik het ook relativeren. Je moet als bedrijf in de eerste plaats voor je eigen bedrijfsvoering alles in kaart brengen en proberen te verbeteren, en niet voor een ander of omdat een instelling dat opvraagt.”

In het duurzaamheidsstreven wordt geen of biologische gewasbescherming als doel naar voor geschoven. “Uiteraard zijn we voor biologische gewasbescherming, wie niet. En voor de moederplanten boeken we hiermee ook resultaten. Maar een volledig biologische gewasbescherming is vandaag voor ons niet mogelijk. We hebben de jongplanten hier maar 12 weken op het bedrijf, terwijl biologische bestrijding tijd nodig heeft. Er is ook een zerotolerantie bij onze klanten voor ziekten of plagen. Dat is geen verwijt naar onze klanten, want die veeleisendheid begint bij de consument. Zeker voor tropische planten die binnen staan wil de consument een perfecte plant. Dat heb je minder bij vaste planten die in een tuin komen te staan.”

Economische duurzaamheid

Een belangrijke pijler van duurzaamheid is economische duurzaamheid. De keuze om het eigen labo te outsourcen naar Viëtnam en Botswana



René Denis ziet voor de hele sierteeltsector de toekomst positief in.

was volgens Réne Denis een noodzaak. “Het is simpel: hadden we niet geoutsourcet, bestonden we vandaag niet meer, en hadden we hier géén werkgelegenheid meer. Idem voor de automatische sorteertlijn. Op termijn winnen we daarmee jobs in plaats van er te verliezen.”

Op planning

De coronacrisis zette de handelsrelaties in de keten onder spanning. De problemen voor het jongplantenbedrijf waren in de eerste plaats vooral logistiek van aard. Vanuit de hoek van de klanten kwamen er eerst annuleringen en vervolgens annuleringen van annuleringen. Voor een bedrijf dat zo sterk volgens de planning werkt, leverde dat heel wat praktische problemen op. “Wij produceren geen planten die nog niet verkocht zijn. Door de strikte planning kan ik bij wijze van spreken op 1 januari al de balans van 31 december opmaken. We doen eerst de verkoop en dan de productie. Ik ben ervan overtuigd dat de hele land- en tuinbouw meer op die manier zal en moet evolueren. Het benodigde kapitaal en de risico's zijn daarvoor te groot geworden.”

Samen aan een zeel

In de coronacrisis was het voor de hele sector erg schrikken. Telers schoten in een paniecreactie, en wezen in een aantal gevallen naar de

contracten met veredelaars. “Commercieel zijn deze problemen uitgesproken en afgevlakt. Maar het was wel zonde van de energie. In dergelijke crisissituaties is het beter om als keten aan een zeel te trekken dan dat ieder zich terugtrekt achter zijn eigen stellingen. Enkel zo kom je tot iets positiefs.”

Omzet verdubbelen

Voor het eigen bedrijf ziet René de toekomst positief. Het doel is nog altijd om de omzet te verdubbelen op vijf jaar. “Door de coronacrisis is de groei minder dan verwacht, maar het doel is nog altijd realistisch.” Dat doel hoopt het bedrijf te realiseren door de catalogoog met beschikbare planten nog uit te breiden. Daarnaast experimenteert René graag met nieuwe ideeën, zoals het ontwikkelen van een verticale groene muur.

Ook voor de hele sector ziet René de toekomst positief. “Voor bepaalde bedrijven en teelten is corona een nachtmerrie gebleken. Maar voor de sector zou corona achteraf misschien zelfs een godsgeschenk kunnen zijn. Mensen blijven meer thuis, en planten zijn het ideale low budgetmiddel om de eigen omgeving te verfraaien. Ook jongeren kopen nu bloemen en planten. Als maar 10% van die nieuwe consumenten groen blijft kopen, gaan we als sector nog hele mooie tijden tegemoet.” ■