



© DAVID BARBE

Water is de slagader van het bedrijf

Een leiding van 800 meter lang uit een omvangrijk meer voorziet het bedrijf van Erik Boterdaele in Wetteren van een quasi-onuitputtelijke aanvullende bron van water voor zijn bloemisterij. Maar dat betekent geenszins dat er nonchalant wordt omgegaan met de watervoorziening op het bedrijf. “Ik wil meer waterbuffer op het bedrijf zelf. Water is de slagader van ons bedrijf”, is Erik zich bewust.

Ivan De Clercq

Het bedrijf bestaat uit ongeveer 1 ha glas, en 3,5 ha containervelden buiten. Het gaat vooral om buitenplanten waaronder Aucuba, Euonymus, Hebe, Prunus en Fatsia japonica. Zo'n tien jaar geleden besliste Erik om fors te investeren in watersilo's op het terrein, ondanks dat de leiding vanuit het nabijgelegen meer er altijd is geweest.

Evolutie duidelijk

“Het was een forse investering, die toen vooral gedaan werd door siertelers die te weinig water hadden. En dat was gezien het meer voor ons absoluut niet het geval. Maar de wetgeving op de waterkwaliteit werd steeds strenger. De evolutie naar het zo min mogelijk lozen van water was

toen al duidelijk”, aldus Erik. Al het regenwater van de serres en loods wordt nu opgevangen. Enkel bij tekorten wordt dit aangevuld met water uit het meer. Het water dat op het containerveld valt wordt verzameld in cisternes. Van daaruit wordt het naar de zandfilter gepompt. Dit gezuiverd water wordt vervolgens gecombineerd met het regenwater.

Risico vermijden

In de winter staan de containervelden hoofdzakelijk leeg. Er is dan minder verbruik, maar meer regen. Daardoor wordt er toch water geloosd in de winter. Dat water wil Erik in de toekomst graag bijhouden; reden waarom hij de installatie van een extra bassin of vijver overweegt. Het regenwater zou goed van pas komen in de teelt van Prunus. "Met een EC (geleidbaarheid) van 0,7 is het water uit het meer van goede kwaliteit, en kan ik voldoende bijvoeden. Maar sommige teelten zoals prunus zijn extra gevoelig. Om elk risico op bijvoorbeeld bruine bladrandjes te voorkomen, wil ik daarvoor nog meer gebruik maken van regenwater. En moet ik dus meer regenwater opvangen."

Opvangen First Flush

Ook de wetgeving kan mogelijk aanleiding geven tot extra investeringen in wateropslag. De op handen zijnde firstflushwetgeving zal het verplicht maken om de eerste 100m³ van plotse felle neerslag op te kunnen vangen. Op het bedrijf van Erik Boterdaele is dit enkel nog een risico indien de zandfilter de aanvoer niet meer in tijds kan slikken. Bijkomende extra citernes zouden hier, indien nodig, een oplossing kunnen bieden.

Extra label, extra troef

Het verstandig omgaan met regenwater maakt deel uit van de filosofie van het bedrijf om op een duurzame manier te ondernemen. Het bedrijf is MPS A en GLOBALG.A.P.-gecertificeerd. "Ik vermoed dat GLOBALG.A.P. de standaard wordt, maar mijn onderzinking is dat als je een extra label kan aanvinken op voornamelijk retailaanbiedingen, dit toch een extra troef is. Eens je een label behaalt hebt, is de inspanning voor een volgend label meestal niet meer zo groot."

Vacuüm en taupe

Uit milieuoverwegingen koos Erik Boterdaele voor vacuümpotten in plaats van spuitgietspotten. Deze potten bevatten 30% minder plastic en worden vervaardigd van gerecycleerde plastic, afkomstig van consumententoepassingen. "De nieuwe

"Iedereen is onder de indruk van Amazon, maar eigenlijk doen wij hetzelfde

potten bevallen goed, en ze zijn ook voldoende stevig. Voor de grotere potmaten kies ik wel nog voor spuitgietspotten, omdat ze langer moeten meegaan op het bedrijf en ook steviger zijn." Vanaf dit jaar is er overgegaan naar taupe-kleurige potten, om zo de discussie over de zwarte potten te vermijden, waarvan vooral in het Verenigd Koninkrijk beweerd wordt dat ze moeilijker recycleerbaar zouden zijn.

Automatisering brengt gemak

Momenteel stelt Erik zes vaste mensen in dienst, aangevuld met gemiddeld drie tot vier seizoenarbeiders. Zoveel mogelijk werkzaamheden worden uitgevoerd aan de automatisatielijn. Planten worden waar mogelijk verzet met een heftruck. "Automatisering wordt vaak gezien als een middel om met minder volk te kunnen werken, maar dat is bij ons niet gebeurd. Door te automatiseren konden we verder uitbreiden. We zijn nooit met minder mensen gaan werken." Nog meer dan sneller werken, noemt Erik het gebruik van een automatisatielijn een methode om makkelijker en vooral flexibeler te werken. "Vroeger werkten we meer met transportbanden. Nu is het met de heftruck makkelijker om naast elkaar te werken: bestellingen klaarmaken en tegelijkertijd inpotten bijvoorbeeld."

Zoals Amazon

Die flexibiliteit komt goed van pas bij de daghandel. "Iedereen is onder de indruk van de logistiek van een Amazon of Bol.com, maar eigenlijk doen wij hier hetzelfde. Bestellingen die hier 's ochtends binnenkomen staan

in de namiddag in Aalsmeer of Naaldwijk. Uiteraard zou het makkelijker werken om telkens een dagje marge te hebben, maar iedereen draait mee met het circus, en uiteindelijk lukt het ons ook. De flexibiliteit staat ons toe om klanten te bedienen, die we anders niet zouden hebben." Ongeveer 55 tot 60% van de planten vertrekt naar Nederland. "Voor ons is Nederland geen buitenland meer."

Samenwerking met andere telers

In de regio rond Gent zijn er veel sierteeltbedrijven actief en dat geldt al helemaal voor Nederland waar veel planten naar toe trekken. Opvallen tussen al deze bedrijven is de boodschap, en dat lukt alleen maar via innovatieve soorten. "We zijn onderdeel van de Nederlandse telersvereniging Addenda. Het is een telersvereniging van 18 kwekers die onder andere investeren in het veredelen van planten. Wij kunnen ons hierdoor als bedrijf differentiëren in de markt met nieuwe Hebe-variëteiten. Als je iets nieuws hebt, heb je iets te vertellen aan je klanten. Nieuwe soorten doen het vaak ook beter dan oudere, bijvoorbeeld op het vlak van ziektegevoeligheid. Dat kunnen aanbieden aan de markt is ook een vorm van duurzaamheid."

Naast de telersvereniging werkt Erik nog samen met vijf andere Belgische bedrijven onder de merknaam BE.Plants. "We produceren allemaal tuinplanten en hebben veel dezelfde klanten, maar we zijn aanvullend. We staan samen op beurzen, bezoeken gezamenlijk klanten en sturen gezamenlijke mailings uit. We zitten ook regelmatig samen om allerlei thema's te bespreken en met open vizier problemen aan te pakken. Het haalt ons uit onze comfortzone, maar voor bedrijven die wat in groep willen denken, kan ik het iedereen aanraden. ■

VLAM.be

Ieder jaar organiseert de VLAM een perstoer voor de buitenlandse vakpers. Dit jaar krijgt deze perstoer een digitale variant met als kernthema's water en duurzaamheid. Dit artikel kadert in deze perstoer.