



© AARDBEIEPLANTENKWEKERIJ VAN DEN WINDGAART

Rassendiversiteit bemoedigt efficiënte
vermeerdering bij plantenkwekers

Bestel tijdig je aardbeien- plantgoed

De rassenkeuze in de aardbeienteelt is geen evidentie. De plantenkwekers roepen op om tijdig te bestellen. Terwijl telers graag de resultaten (kwaliteit, opbrengst, ziektegevoeligheid ...) afwachten van het huidige productiejaar, planten de plantenkwekers al de moederplanten. De aardbeienprijs wordt bepaald door de afnemers, met grote prijsverschillen tussen de rassen. We deden navraag in de sector naar aandachtspunten rond de keuze en beschikbaarheid van aardbeienplantgoed.

Jan Van Bavel

Vlaamse aardbeientelers bestellen plantgoed via een toeleveringsbedrijf of rechtstreeks bij Nederlandse plantenkwekers. Daarnaast kweken de meeste telers hun eigen trayplanten. Maar de moederplanten of stekken van bepaalde licentierassen komen vooral van Nederlandse en Italiaanse plantenkwekers.

Tussenpersoon

“Veel telers wachten om planten te bestellen tot na of tijdens de oogst. Maar op dat moment zijn de vermeerderingsplanten voor het volgende teeltseizoen al een drietal maanden aan het groeien, en kan er vaak niet meer worden ingespeeld op de vraag van de teler”, vertelt aardbeienteler Ivo Schoubs. Ivo begon in 1990 aardbeien te telen en richtte in Tongeren een toeleveringsbedrijf van onder meer aardbeienplantgoed op voor de professionele fruitteeltsector. Met zijn bedrijf had Ivo een ‘tussenpersoonfunctie’, waarbij hij in nauw contact stond met de vermeerderaars, telers en de veiling. Dirk Adriaensen, die een tijd bij Werkers actief was, en zijn echtgenote Ann Pluym namen Ivo’s bedrijf eind 2020 over. “We verkopen elk jaar miljoenen aardbeiplanten, zowel aan grote als kleine telers”, vertelt Ann. “Dat plantgoed komt vooral uit Nederland, Spanje, Frankrijk en Duitsland. De ‘gemiddelde’ aardbeientelers (1 ha) vormen ons grootste klantenbestand. Door ook zelf aardbeien te telen, die we leveren aan BelOrta, behouden we een goed contact met de sector en weten we wat ons plantgoed doet.”

Opkweekproces

Om het ‘plantgoedwereldje’ wat te kaderen, stelden we enkele vragen aan drie Nederlandse plantenkwekers en Dirk Vinckx en Maarten Hofkens, respectievelijk teeltadviseur en onderzoeker aardbei bij het Proefcentrum Hoogstraten.

Hoe lang moet aardbeiplantgoed eigenlijk groeien?

“In februari planten we alle moederplanten op voor stekken en verse planten in de zomer”, vertelt Remko Riemslag, algemeen medewerker bij aardbeienplantenvermeerderingsspe-

cialist Van Alphen in Galder. “De stekken en verse planten worden in de zomer verplant naar hun locatie, waar het het eindproduct wordt (tray- en wachtbedplanten). Die planten zijn vanaf de tweede helft van november klaar. Verder hebben we ook een teelt die in maart wordt geplant. Hier blijven de planten in hetzelfde veld tot het eindproduct, dat weer klaar is vanaf de tweede helft van november. Vanaf dan halen we de planten weer uit het veld, verpakken en koelen we ze tot de klant ze wil afhalen. De beschikbaarheid hangt mede af van het planttype. In het algemeen zijn de kas-stekplanten, verse planten en vooraf bestelde plugplanten beschikbaar van begin juli tot eind augustus. Frigo-, wachtbed- en trayplanten zijn vanaf eind november beschikbaar en worden tot en met augustus uitgeleverd.”

Bij Robert van de Zanden van aardbeienplantenbedrijf Aardbei Extra in Haaren horen we een gelijkaardig verhaal. “Van de moederplanten die we eind februari planten, zijn er stekken in de zomer van verse planten leverbaar. Trayplanten stekken we in juli op trays. In december verpakken we ze en gaan ze in de koeling. Het uitlevermoment van het gros van de trays situeert zich rond eind juli van het daaropvolgende jaar. Wachtbedplanten gaan eind juli-augustus op het wachtbed, in december sorteren we en gaan ze in de koeling; het uitlevermoment loopt van februari tot en met juli van het daaropvolgende jaar.”

Hoe belangrijk is de Belgische markt voor de Nederlandse plantenkwekers?

Volgens de drie Nederlandse plantenkwekers is die goed voor 15 tot 50% van hun omzet. “De Belgische markt is voor ons een mooie aanvulling qua verse planten om het seizoen te verlengen, omdat men in België vaak pas in de tweede helft van augustus planten nodig heeft”, stelt Jac-jan van den Wijngaart van de gelijknamige aardbeienplantenkwekerij in Ulvenhout.

Wanneer bestellen Vlaamse aardbeientelers hun plantgoed idealiter bij Nederlandse plantenkwekers?

“Eigenlijk moeten ze een jaar van te voren

hun planten bestellen. Voor stekverse planten moet dit uiterlijk voor maart gebeuren. Voor de winterplanten kan het tot uiterlijk april-mei. Trayplanten groeien op speciale velden, die vaak vroeg zijn volgepland”, stelt Jac-jan. “Het tijdstip hangt wel af van het type plant dat de klant graag wil. Als we het uiterlijk in juni weten, kunnen we nog wel iets schuiven voordat we de stekken op het trayveld steken”, zegt Remko. “Maar grote verschillen doorvoeren in het teeltplan dat we in februari gemaakt hebben, lukt dan niet meer.” Robert beaamt dit. “Om zeker te zijn van je plantgoed, bestel je best voordat de moederplanten de grond in gaan. Momenteel zijn er zoveel diverse rassen en planttypes, dat de plantenkweker niet meer het risico zal nemen om te veel op te kweken en met overschot te blijven zitten. Hiervoor zijn de marges veel te klein.”

Rassendiversiteit

Maakt het feit dat diverse nieuwe rassen de laatste jaren hun intrede op de markt maakt het er voor plantenkwekers moeilijker op?

“Dat klopt. Er komen zoveel rassen op de markt dat we simpelweg niet alle rassen kunnen vermeerderen”, zegt Remko. “Maar niet inzetten op een nieuw ras als de markt dit vraagt, is voor de plantenkwekers geen optie”, stelt Robert. “Bepaalde rassen zijn enkel verkrijgbaar via een gelicentieerde partner. Hierdoor zijn plantenkwekers al gebonden aan enkele rassen”, stelt Dirk Vinckx. Daardoor zijn die rassen ook duurder, want er moeten licenties op worden afgedragen. “Vooral de nieuwe rassen zijn hier duurder door, zeker als je het vergelijkt met Elsanta dat al enkele jaren licentieplichtvrij is”, zegt Jac-Jan. “Op bedrijfsniveau is de plantkost de laatste jaren zo’n 30% gestegen”, stelt Dirk Vinckx. “De sterkste stijging van de kostprijs wordt veroorzaakt door de milieuwetgeving. Plantenkwekers worden verplicht om drainwater op te vangen. Hiervoor zijn grote opvangbassins en ontsmetters nodig.” Daarnaast stijgen ook de personeelskosten en meststoffenprijzen en kiezen aardbeientelers steeds meer voor verse planten in plaats van doorteelten. ▶



Karlien Van den Broeck

tuinbouwconsulent
karlien.van.den.broeck@boerenbond.be

Goede afspraken zijn cruciaal

Om een vlotte werking in de hele keten te garanderen, is het belangrijk om goede afspraken te maken met de verschillende partners. Maak daarom tijdig de nodige afspraken met zowel je toeleveranciers als afnemers. Door tijdig je bestelling met de hoeveelheden en rassen van plantgoed te plaatsen, kan de plantenkweker zijn planning op tijd maken. Zo ben je zekerder van de beschikbaarheid van het plantgoed. Op die manier winnen zowel jij als de plantenkweker hierbij. Denk je na om een nieuw ras op te planten? Stem dit dan ook zeker eens af met je afnemer of producentenorganisatie. Onderling overleg kan alle partners in de keten vooruithelpen en op die manier vermijd je mogelijke onaangename verrassingen.

“Overleg tijdig met alle betrokkenen.”

Hoe maken Vlaamse telers hun ras-senkeuze?

Volgens Dirk Vinckx is die afhankelijk van het teeltplan en -systeem. “Hun keuze wordt bepaald door de productiviteit en ziektegevoeligheid van het ras. Vanwege dure arbeid kijkt men ook steeds meer naar een goed arbeidsrendement. Veel sorteerwerk en/of gewasonderhoud zien we liever niet. Tot slot zijn telers ook zeer gevoelig aan de vergoedingsprijs. Prijsverschillen tussen diverse rassen weerspiegelen dan ook wat de retail vraagt. Die houdt dan weer van goede houdbaarheid, smaak en een mooi uiterlijk van het fruit.”

Hebben jullie regelmatig overleg met Vlaamse telers?

“We bezoeken de telers regelmatig om aan te voelen welke richting ze uitgaan met rassen en planttypes”, zegt Remko. “Maar ook zij kijken pas aan het einde van de teelt wat er dat jaar goed heeft gewerkt en waar ze mee doorgaan. Op het moment dat ze die balans kunnen opmaken, is onze vermeerdering al grotendeels gepland. Dat spanningsveld maakt het lastig. Het belangrijkste is om in goed overleg met elkaar te beslissen welke kant we op gaan.” Robert beaamt dit. “We werken veelal met vaste klanten waarmee we nauw contact hebben, waardoor we meestal redelijk kunnen inschatten wat we moeten opkweken. We moeten ervoor zorgen dat we voldoende planten hebben en genoeg personeel om ze op tijd gesorteerd te krijgen. Net als onze klanten willen we zekerheid. Het is zinvol van elkaar te weten wat de wensen, verwachtingen en (on)mogelijkheden zijn.”

Veredelaars en plantenkwekers hebben soms andere prioriteiten bij een ras dan de veilingen en de retail. Is dat een probleem?

“Vermits de teler veelal vrij is in zijn rassenkeuze, moeten die prioriteiten min of meer met elkaar rijmen”, zegt

Maarten. “Planten die gevoelig zijn voor phytophthora zullen uitvallen op een trayveld, maar vooral in de productieelt. Hierdoor zal een teler graag kiezen voor een minder ziektegevoelig ras. Maar daarnaast moeten de vruchten van voldoende kwaliteit zijn om een redelijke prijs te krijgen voor zijn product. Vaak zullen telers het ras met de beste balans tussen beide kenmerken aanplanten. In die keuze zouden de plantenkwekers, veilingen en retail idealiter moeten volgen.” ■



Teler Frank Boeren:

“Sterke rassen zijn soms moeilijk te matchen met goede smaak en houdbaarheid.”



Teler Johan Pattyn:

“De licentiekost zal worden doorgerekend aan de teler.”

Telers willen goed evenwicht

De meeste Vlaamse aardbeientelers bestellen hun plantgoed dat volgend jaar zal worden geleverd al in februari, maart of april. Wat vinden zij belangrijke aandachtspunten? We vroegen het aan Johan Pattyn, voorzitter van de studiekering West-Vlaamse Zachtfruitelers uit Ardooie en Frank Boeren, bestuurslid van de studiekering Antwerpen Aardbeientelers uit Meerle.

“Mijn moederplanten voor de productie 2021 heb ik besproken in juni 2019, mijn productieplanten 2021 in het voorjaar van 2020”, zegt Johan. “Bij de rassen die we gebruiken, moeten we een evenwicht zoeken tussen kwantiteit en kwaliteit. De meest productieve rassen scoren veelal minder in smaak en houdbaarheid. Telers die via een coöperatie werken, doen er best aan rassen te telen die passen in de standaardblok. Collega’s die zonder tussenhandel werken, maken rechtstreeks afspraken met hun afzetkanaal en kunnen onderhandelen over het rassenassortiment en de aanbestedingsvorm die men wil afnemen. Licentierassen worden in de nabije toekomst de regel. Het gevaar bestaat dat de beste worden opgekocht door groepen telers of handelaars, waardoor ze niet breed gebruikt zullen kunnen worden. In elk geval zal de licentiekost worden doorgerekend aan de teler. Dat betekent al snel zo’n 3000 euro extra aan plantkosten per ha substraatteelt.” “Ik bestel bijna elk jaar dezelfde hoeveelheid moederplanten en stekken, waardoor ik automatisch zes à negen maanden van tevoren een vraag tot bestelling krijg van de plantenkwekers”, aldus Frank. “Plantenkwekers en veredelaars zoeken naar sterke, productieve rassen met een goede smaak en houdbaarheid, maar dat gaat niet altijd samen. Er is zeker overleg tussen veredelaars en bepaalde afzetorganisaties, waardoor sommige rassen met veel potentie exclusief voor die afzetorganisaties gekweekt worden. De laatste jaren, maar vooral dit jaar, is het plantgoed voor alle planten vrij schaars, ook voor vrije rassen zoals Elsanta.”