



Wereldwijde afzet knolbegonia vraagt strenge kwaliteitsbewaking

Johan Aelterman, echtgenote Ann Verhoeven en broer Kris baten samen een knolbegoniabedrijf uit in Heusden (Destelbergen). Door veel te automatiseren kon het bedrijf groeien met een beperkte input van arbeidskrachten. De Vegaplan NET-certificering is het meest recente sluitstuk van een sterk doorgedreven kwaliteitsbewaking, die de afzetmogelijkheden van de exportgerichte teelt maximaal openhoudt.

Jan Vancayzeele, consulent AVBS

Derde generatie

Johan en Kris zijn de derde generatie knolbegoniatelers. Grootvader langs moederskant, Leon Collin startte het bedrijf ergens halfweg de jaren dertig. Het bedrijf dateert dus letterlijk van voor de oorlog, al is er sindsdien immens veel veranderd. Moeder en vader hebben het bedrijf verdergezet en uiteindelijk overgelaten aan Ann, Kris en Johan. De bedrijfszetel is gelegen in de Steenvoortedreef in Heusden. Daar bevinden zich de

meeste serres en nog een kleine begonia-uitplant. Er zijn ook percelen begonia's in Wetteren-Ten-Ede, Laarne en Kalken. Het bedrijf telt ongeveer 9 ha knolbegonia's en 2,5 ha tagetes als bodemontsmettende groenbedekker. Dit houdt de knolbegoniateelt haalbaar zonder chemische bodemontsmettingsmiddelen.

Professionele aanpak vereist

De Europese productie van knolbegonia situeert zich in drie landen: Bel-

gië, Nederland en Duitsland met respectievelijk 8, 3 en 1 telers. Het is een bij uitstek bijzonder kleine niche (geworden) binnen de sierteelt. Het recept om vandaag nog op een rendabele manier knolbegonia's te kunnen telen bestaat volgens Johan en Kris uit het kunnen vertrekken van een bestaande infrastructuur, hard werken op een professionele manier en het gebruik maken van maximale automatisering. Zo gebeurt het zaaien, verspenen en uitplanten machinaal. Die automatisering laat

toe om de inzet van extern personeel tot een absoluut minimum de herleiden. “De huidige oppervlakte van 9 ha knolbegonia is wel de limiet om alle werk zonder vast personeel aan te kunnen”, ervaren Johan en Kris.

Stielkennis blijft essentieel

Maar hoe groot de automatisering ook is, toch blijft het oog van de teler bepalend. Zo blijft het uitlezen van knolbegonia, het verwijderen van nog resterende stengels en door schimmel aangetaste knollen, een bijzonder gespecialiseerd werkje. “Zelfs een vakman met tien jaar ervaring zal twifelen of hij wel goed bezig is met uitlezen. Het verwijderen van knolbegonia's die vermoedelijk niet goed zullen bewaren is een kunst. Kleur en inzinkingen zijn ieder jaar en voor elke soort anders, zelfs op perceelsniveau.”

FAVV

Knolbegonia is een bij uitstek exportgerichte teelt. Dat maakt dat FAVV zeer veel langskomt voor veldcontroles of controles op het eindproduct. Het begint in het voorjaar met een bodemcontrole op de afwezigheid van de nematode *Globodera*. Andere veldkeuringen zijn gericht om te kunnen blijven exporteren naar derde landen zoals de VS, Japan, Rusland, Verenigd Koninkrijk, ... FAVV-inspecteurs komen dus 5 keer langs bij de teler en 1 keer bij de exporteur om zo de exportmogelijkheden open te houden.

Referenties

Ook op andere vlakken is nauwgezet werken vereist. Op het bedrijf worden zo'n 30-tal referenties (soorten), telkens in 4 knolgroottes geteeld. Dit betekent dat men zeer strikt moet werken om soortenvermenging te voorkomen. Omwille van risicospreiding wordt in de sector elke soort op twee bedrijven geteeld om het aanbod in het afzetkanaal te verzekeren. “Het afvallen van telers betekent voor de toekomst meer risico's voor de sector in zijn geheel”, beseft Johan. Hetzelfde probleem stelt zich bij de zaadtelers: er zijn nog slechts twee zaadtelers actief in België.

“ Het uitlezen van knolbegonia's is een kunst.

Vanggewassenproblematiek

Het lot van een kleine sector is dat de regelgeving niet altijd met de sector in het achterhoofd is geschreven. Zo is de VLM-regeling rond de verplichte inzaai van vanggewassen vóór de einddatum van 15 oktober onmogelijk. De oogst start immers pas vanaf die datum. Dat neemt niet weg dat een nateelt na de oogst van de knollen – op een later tijdstip – zeker kan om de resterende stikstof op te nemen. “We hebben dit al meerdere keren via bezwaarschriften gemeld, en ook via AVBS. Maar tot vandaag werd nog geen oplossing aangereikt om dit probleem voor onze nichesector op te vangen.”

Afzet via exporteur

De verkoop vindt plaats van halfweg november tot begin januari via een exporteur. Deze vindt op zijn beurt een afzet voor de geleverde knolbegonia's tot halfweg april. “Ondanks corona is de afzet dit voorjaar redelijk vlot verlopen. Het belangrijkste is dat we alles konden verkopen. Het aandeel dat via postorderbedrijven vermarkt werd, steeg aanzienlijk en kon het verlies van de andere afzetkanalen compenseren”, aldus Johan. De begoniaknollen liggen in de winkel vanaf half februari tot eind april. Iemand die zo een knol koopt en een beetje groene vingers heeft, heeft een mooie bloeiende pot op zijn terras van begin juli tot de eerste vorst eind oktober.

Sterk exportgericht

Ongeveer de helft van de productie blijft binnen de EU en de aangrenzende Oost-Europese landen tot Rusland, waarvan 10% naar Frankrijk, en slechts 2-3% in België. Een kwart

gaat overzee richting Verenigde Staten. Een kwart gaat richting Verenigd Koninkrijk. Wat de brexit zal geven is nog onzeker, maar Johan en Kris verwachten hogere afzetkosten.

Vegaplan NET

Vorig jaar wist het bedrijf zich te certificeren voor Vegaplan NET. Met dit certificaat kun je bewijzen dat je sierteeltproducten produceert op een veilige en milieubewuste manier. De regels rond geïntegreerde bestrijding worden meegenomen in deze kwaliteitsstandaard. Johan en Kris vonden het behalen van dit certificaat een haalbare kaart. “Het is belangrijk om op een pragmatische manier om te gaan met de controlepunten. Je mag het administratieve ook niet tot in het oneindige doortrekken. We geloven dat registratie en administratie altijd moeten bijdragen tot de essentie van de zaak. Het is niet iets wat louter moet toegepast worden omwille van de regeltjes. Als we dat nodig vinden, gaan we ook daarover in discussie met FAVV en de controle-instelling.”

Sommige andere siertelers leggen ondertussen de lat wat hoger door het integreren van GlobalGAP in hun bedrijfsvoering. Dit certificaat vraagt elk jaar een audit en is ook duurder en een grotere stap ten opzichte van Vegaplan-NET. “We denken dat dit soort kwaliteitsstandaarden pas algemeen ingang zullen vinden wanneer de exporteurs hierom zullen vragen”, verwacht Johan.

Bloementapijten

Begonia's staan vanaf half augustus tot eind september te bloeien in de velden. Dat bracht lang geleden al telers op het idee dat je daar begonia-tapijten mee kon leggen worden als promotie voor hun product knolbegonia. De bij AVBS aangesloten begonia-telers hebben heel wat bloementapijten gerealiseerd. Zo werd er onder andere op de Grote Markt van Brussel tweejaarlijks een bloementapijt gerealiseerd met begoniabloemen. Bloementapijten met een internationale allure, die echter zonder de professionele aanpak van de begoniatelers onmogelijk zouden zijn. ■