

# Kritische kijk op vijftig jaar sierteelt in Vlaanderen

nieuws

De Vlaamse sierteelt staat voor een aantal grote uitdagingen. Om lessen te trekken uit het verleden hebben ILVO en ADLO teruggeblikt op vijftig jaar sierteelt in Vlaanderen. Uit gesprekken met bevoorrechte getuigen blijkt dat samenwerken in alle geledingen van de keten zich opdringt.

🕒 26 JULI 2011 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:00

Lees meer over:

sierteelt

De Vlaamse sierteelt staat voor een aantal grote uitdagingen. Om lessen te trekken uit het verleden hebben ILVO en ADLO teruggeblikt op vijftig jaar sierteelt in Vlaanderen. Uit gesprekken met bevoorrechte getuigen blijkt dat samenwerken in alle geledingen van de keten zich opdringt. Het individualisme van siertelers en het wantrouwen tussen telers en handelaars is immers nefast voor de ontwikkeling van de Vlaamse sierteelt.

Om de ontwikkelingen in de Vlaamse sierteelt tijdens de laatste decennia na te gaan, interviewden het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO) en de Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling (ADLO) met medewerking van de Economische Raad voor Oost-Vlaanderen elf mensen die de Vlaamse sierteelt van binnenuit beleefd hebben. De bedoeling is dat uit het verleden lessen worden getrokken waarmee de sector in de toekomst rekening kan houden. Sierteelt is sinds lang aanwezig in Vlaanderen, van oudsher vooral in Oost-Vlaanderen. In het verleden waren de meeste siertelers te veel teler en te weinig ondernemer. Men heeft weinig visie op de toekomst van het bedrijf of van de sector. De laatste decennia moeten siertelers vechten voor hun bedrijf.

Siertelers zijn bovendien superindividualisten: hoe kleiner de markt wordt, hoe groter de concurrentie tussen de bedrijven en hoe groter het wantrouwen. Het gebrek aan samenwerking is één van de grote zwaktes van de Vlaamse sierteelt. Voor een groot deel vindt het zijn oorsprong in de commercialisatie van producten: vooral in het verleden waren bedrijven niet alleen productiebedrijf,

maar werd die productie ook zelf gecommmercialiseerd. Daardoor was men concurrent van zijn buurman.

Toch hebben de siertelers al lang het nut ingezien van beroepsverenigingen die hun belangen verdedigen. De grootste vereniging is het Algemeen Verbond van Belgische Siertelers en Groenvoorzieners (AVBS), dat onder de koepel van Boerenbond werkt. Het zwakke punt van de syndicale organisaties is volgens de geïnterviewden dat men vrij conservatief is omdat de meerderheid van de leden wil behouden wat men heeft. Toch hebben ze bij veel grote dossiers, zoals de verlaging van het BTW-tarief in de sierteelt, een belangrijke rol kunnen spelen.

De ketting in de sierteelt is lang. De planten gaan door de handen van de producent, de groothandel, de kleinhandel om uiteindelijk terecht te komen bij de consument. De geïnterviewden klagen aan dat er te weinig communicatie is tussen producent en handelaar. Samenwerken dringt zich nochtans op, ook op het vlak van de afzet. De veilingen waren een goed voorbeeld van samenwerking bij de bundeling van het aanbod, maar momenteel blijft enkel de Euroveiling over. "Vlaanderen is altijd gekenmerkt geweest door kwaliteitsproductie, wat een sterk punt is, maar de commerciële geest is minder sterk dan in Nederland", klinkt het bij de kenners.

Hoewel het aantal sierteeltbedrijven de laatste decennia sterk afneemt, is er door de schaalvergroting toch een toenemende behoefte aan personeel. Vooral de grotere bedrijven hebben niet alleen nood aan laaggeschoolden, maar ook aan goed opgeleide medewerkers met kennis van mechanisatie en teelttechniek die de bedrijfsleider kunnen bijstaan. De geïnterviewden zijn van mening dat het huidige onderwijs niet aangepast is aan de noden van de tuinbouwbedrijven. De scholen leveren mensen af die niet direct inzetbaar zijn in het productieproces. Bovendien voelen weinig jongeren zich aangetrokken door de land- en tuinbouwsector.

Op basis van deze getuigenissen kunnen lessen voor de toekomst worden getrokken. Zo wordt het duidelijk dat hard werken als sierteler niet volstaat. Van belang is dat daarnaast voldoende aandacht wordt besteed aan visieontwikkeling voor het bedrijf en analyse van de sterke en zwakke punten van het bedrijf. Eén van de zwakke punten van de Vlaamse sierteelt is het sterke individualisme. Het verleden heeft geleerd dat wantrouwen tussen producent en handelaar nefast is voor de ontwikkeling van de Vlaamse sierteelt. Meer samenwerking en transparantie doorheen de keten dringen zich op, in het belang van alle partijen. "Ook voor individueel succes is een sterke keten van groot belang", besluiten de geïnterviewden.

**Meer info: [Kritische kijk op vijftig jaar sierteelt in Vlaanderen](#)**

**VILT vzw**

Bd Simon Bolivar 17

1000 Bruxelles

## Contact

M • [info@vilt.be](mailto:info@vilt.be)

## Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

screenreader.visit us on our x page: [https://x.com/vilt\\_nieuws](https://x.com/vilt_nieuws)

screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)