duiding

Adrien Saverwyns - Departement Landbouw en Visserij

duiding

"Sierteelt op gevaarlijk kruispunt"

30 DECEMBER 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

Lees meer over:
Interview

Om de vijf jaar laten de Floraliën tot in alle uithoeken van de wereld een verleidelijke grandeur schijnen over de Vlaamse sierteeltsector. "Maar iedereen moet beseffen dat de gouden jaren zeventig en tachtig voorbij zijn", zegt overheidsvoorlichter Adrien Saverwyns, die op vraag van landbouwminister Kris Peeters in een denktank sleutelt aan beleidsaanbevelingen om de sierteelt weer in bloei te trekken.

U heeft een hele carrière lang van het ene sierteeltbedrijf naar het andere gehold: eerst als inspecteur, later als begeleider van investeringsdossiers om tot slot in de voorlichting te belanden. Hoe heeft u de sector zien evolueren?

Adrien Saverwyns: We hadden destijds vermaarde kroonjuwelen zoals de azalea en knolbegonia, die tot ver over de grenzen geprezen werden voor hun kwaliteit. Maar in de jaren ’80 heeft de rendabiliteit in de sector een flinke knauw gekregen. Enerzijds begonnen de diverse energiecrisissen hun tol te eisen en anderzijds nam de internationale concurrentie sterk toe: in Nederland en Denemarken schakelden heel wat telers over van glasgroenten naar sierteelt. Onze noorderburen waren met niet minder tevreden dan het mondiale marktleiderschap, terwijl onze telers de jaren voordien zo succesvol geweest waren dat ze niet langer de noodzaak inzagen om te blijven investeren. Tekenend is dat de eerste investeringen in grotere en moderne bedrijven van buiten de sector kwamen: dat waren landbouwers die aanvankelijk knolbegonia’s teelden als een soort akkerbouwgewas, en zich nadien gingen toeleggen op azalea’s.

Welke deelsectoren hebben het moeilijk?

De snijbloemensector ligt in de knoop met zijn energiekost en ziet goedkope bloemen arriveren uit landen zoals Colombia, Kenia, Zimbabwe en noem maar op. Ooit hadden we een 250-tal bedrijven die gespecialiseerd waren in de knolbegonia, maar daar blijft nauwelijks nog tien procent van over. Anderzijds zijn die overblijvers grote bedrijven die nog wel voor een belangrijk aandeel van de Europese productie zorgen. In de potplantensector hebben we onder druk van de buitenlandse concurrentie terrein verloren en ons toegelegd op arbeidsintensieve teelten en nicheproducten. We zijn nog sterk als het gaat om een aantal producten zoals clivia en hedera, maar de rest van het aanbod geldt slechts als een aanvulling op het Nederlandse assortiment. Met onze azalea zijn we daarentegen nog steeds marktleider, hoewel de jarenlange inspanningen om het imago van deze plant op te vijzelen nog niet de gewenste vruchten afgeworpen hebben.

Maar de azalea blijft wel een belangrijk uithangbord?
Uit buitenlandse studiereizen heb ik geleerd dat handelaars hoofdzakelijk naar ons land komen voor onze azalea's, potchrysanten en buitenteelten van bloemisterijgewassen zoals kleine coniferen. Als we die aantrekkingspolen in de toekomst zouden verliezen, is de Vlaamse sierteelt zijn centrumfunctie helemaal kwijt.

Dat klinkt niet zo positief, maar de productiewaarde van de sierteeltsector is sinds 1980 wel verdrievoudigd.
Die gestegen productiewaarde is te danken aan de schaalvergroting in de hele sierteeltsector en vooral aan de opbloeiende boomkwekerij. Ook de sector van de jongplanten doet het uitstekend. Wereldwijd hebben we dankzij het werk van de Gentse professor Pierre Debergh de beste veredelaars en vermeerderaars van orchideeën, chrysanten, bromelia's, enzovoort. Op mondiale schaal neemt Vlaanderen tien procent voor zijn rekening van alle jongplanten die in vitro worden opgekweekt. In die sector hebben we kennis en knowhow die men ons in het buitenland benijdt. Maar wie denkt dat we die voorsprong ook hebben in de andere deelsectoren, slaat de bal mis.

In februari 2007 heeft u een denktank opgestart met een 15-tal mensen om de meest wenselijke toekomst van de sierteelt te verkennen. Vanwaar dat initiatief?
Wie in de sector werkzaam is, hoort elke dag de klaagzangen over de gang van zaken, waardoor steeds minder jongeren geïnteresseerd zijn om in onze sierteeltbedrijven aan de slag te gaan. Dat geldt in de eerste plaats voor de zonen en dochters van onze

telers. Het gevolg is een scheefgegroeide leeftijdspiramide met overwegend oudere bedrijfsleiders. Ondertussen doen zich onder meer op het vlak van de commercialisering razendsnelle evoluties voor in de sector. Om de juiste trein niet te missen, heeft de Economische Raad voor Oost-Vlaanderen (EROV) vier jaar geleden al een brainstorming georganiseerd met een aantal handelaars en telers van jongplanten. Bij dat denkproces werd echter een groot deel van de producenten over het hoofd gezien en uiteindelijk is dat proces een stille dood gestorven. In onze denktank, die tot stand is gekomen dankzij de steun van landbouwminister Kris Peeters, is de totale sector vertegenwoordigd. We zullen ons best doen om zo concreet mogelijke beleidsaanbevelingen te formuleren.

De denktank gaat ervan uit dat de Vlaamse sierteelt zich op een kruispunt bevindt met een pak onzekerheden. Als meest zorgwekkende thema's worden ruimte, personeel en innovatie naar voren geschoven. Is de energiekost dan een marginaal probleem?
Dat is een acuut knelpunt. Op termijn gaan de leden van de denktank er evenwel vanuit dat de sector voldoende inventief is om het dankzij technologische innovaties uit de weg te ruimen.

De ruimtelijke ordening is dus een belangrijker probleem.
In Nederland kiezen heel wat bedrijven ervoor om op basis van enorm grote volumes een continue aanvoer te garanderen. De serrecomplexen voor deze bulkproductie hebben een omvang die nauwelijks kan ingepast worden in onze ruimtelijke structuur. Al moet ik daar wel aan toevoegen dat de meeste Vlaamse telers ook mentaal niet rijp zijn voor een dergelijke aanpak. Onze sierteeltsector heeft nog veel ambachtelijke trekjes: de planten mogen niet te snel groeien en ze mogen niet te dicht bij elkaar staan. We houden van overzichtelijke bedrijven op mensenmaat. Daartegenover staat dat de grote supermarktconcerns als afzetkanaal een steeds groter marktaandeel wegpikken. Dergelijke spelers hebben nood aan immense volumes die precies op tijd kunnen geleverd worden, het hele jaar door. Dat zijn geen bedrijven die inkopers de baan opsturen om in het Gentse alle sierteeltbedrijven af te dweilen op zoek naar nicheproducten.

Peeters trekt aan de kar van de duurzame glastuinbouwzones. Raken op die manier de ruimtelijke problemen niet opgelost?
De sierteeltsector is vragende partij voor zowel individuele uitbreidingsmogelijkheden

als de afbakening van macrozones en de inplanting van glastuinbouwzones. Maar in onze denktank is het besef gegroeid dat de sector niet alles kan gedaan krijgen van de politiek. Dus moeten we knopen durven doorhakken, en dan zijn die specifieke glastuinbouwzones een aantrekkelijke optie. Maar dan mogen die productiezones wel niet op grote afstand gelegen zijn van de sierteelthandel. Als men een glastuinbouwzone wil ontwikkelen om de dynamiek in de sierteelt te bevorderen, zal overleg met de sector cruciaal zijn.

Een glastuinbouwzone in Lochristi zou ideaal zijn?
De denkgroep stelt vast dat Lochristi op het vlak van woningbouw de snelst groeiende gemeente van Vlaanderen is. De strijd om de grond is er bikkelhard en we hebben de indruk dat het gemeentebestuur niet staat te popelen voor nog meer investeringen in glas. Maar goed, een ambitieus project in de buurt van Moerbeke of Wachtebeke zou even mooi zijn.

Er komt steeds meer protest tegen de inplanting van land- en tuinbouwtoepassingen op industriële schaal.
Ik stel tijdens opendeurdagen op sierteeltbedrijven vast dat het grote publiek niet vies is van technologie. Integendeel, de mensen zijn blij verrast wanneer ze geconfronteerd worden met goed opgeleide bedrijfsleiders die durven te investeren in hoogtechnologische productiemethodes. De professionalisering van de sector is echter nog niet voldoende doorgedrongen bij de buitenwereld. Dát is het probleem.

Staat op termijn het familiaal karakter van onze sierteeltbedrijven op de tocht?
In Nederland is men die richting al een tijdje ingeslagen, maar in Vlaanderen hebben alle sierteeltbedrijven nog een familiaal karakter, dat geldt zelfs voor grotere bedrijven als Floréac. En daar is ook niks mis mee, want familiale bedrijven staan doorgaans garant voor continuïteit en verbondenheid, wat altijd goed in de oren klinkt bij de banken. Dat steeds meer gezinsbedrijven een vennootschapsvorm aannemen, is een verdere stap in de professionalisering van de sector.

Waarom vinden onze siertelers geen personeel meer?
Vlaanderen telt 193 knelpuntberoepen, en dus zijn het niet alleen siertelers die met dit probleem kampen. Het enige verwijt dat je hen misschien kan maken, is dat ze in de gouden jaren meer geïnvesteerd hebben in techniek en automatisering dan in hogere lonen voor het personeel. Vandaag kunnen ze in elk geval niet meer concurreren tegen

de salarissen van werkgevers zoals Sidmar en Volvo. En dus belanden vooral allochtonen op de werkvloer van onze sierteeltbedrijven. Gemiddeld wordt zo'n tachtig procent van het uitvoerend werk opgeknapt door mensen van vreemde origine. Ik moet er wel aan toevoegen dat het vaak om goede en betrouwbare arbeidskrachten gaat.

Dus is er geen probleem?
De bedrijven worden steeds groter waardoor het voor de zaakvoerder steeds moeilijker wordt om tegelijkertijd teler, verkoper, boekhouder en personeelsmanager te zijn. Er ontstaan vacatures voor 'meestergasten' die een deel van het werk van de bedrijfsleider kunnen overnemen. Helaas levert het graduaatonderwijs geen starters af. De tuinbouwstudenten komen terecht in labo's, in overheidsadministraties of in de commerciële wereld. Er is dringend nood aan meer praktijkgerichte opleidingen op het niveau van managers.

Innovatie is volgens de denktank een van de belangrijkste knelpunten in de sierteeltsector.
Waarom is de orchidee Phalaenopsis zo'n groot succes? Van een exclusieve snijbloem hebben de telers een potplant gemaakt die binnen ieders budget past en bovendien weinig onderhoud vergt. De azalea verandert wel eens van kleur, maar voor de rest wordt die plant, op enkele uitzonderingen na, nog altijd op dezelfde manier gepresenteerd als honderd jaar geleden.

Kan het wetenschappelijk onderzoek hier iets aan veranderen?
Er moet binnen de sector meer bereidheid komen om te investeren in basisonderzoek op middellange termijn. De wetenschappers moeten over de nodige middelen beschikken om bijvoorbeeld nieuwe veredelingstechnieken te introduceren in de laboratoria van onze bedrijven. En het staat in de sterren geschreven dat de overheid in de toekomst niet al het geld zal ophoesten dat hiervoor nodig is. Tot hiertoe is bij de telers onvoldoende het besef doorgedrongen dat ze hier zelf geld moeten instoppen. De uitzondering op de regel zijn een aantal bedrijven gespecialiseerd in jongplanten die participeren in een project waarbij wetenschappelijke informatie gekanaliseerd wordt naar alle leden. Dat kan de deelnemende bedrijven inspireren om bepaalde problemen tegen betaling te laten uitdiepen.

Wat moet er gebeuren met het praktijkonderzoek?
De betere bedrijfsleiders moet je niks meer leren over bemesting of belichting. Toch zal

praktijkonderzoek altijd nodig blijven om acute problemen op korte termijn op te lossen, zoals de bestrijding van ziekten en plagen, de erkenning van bestrijdingsmiddelen of het uittesten van nieuwe teelttechnieken en materialen. Daarnaast is het een feit dat toekomstgerichte bedrijven steeds meer bereid zijn om zelf te participeren in toegepast wetenschappelijk onderzoek. Deze tendens zal zich allicht nog versterken. Vergeet ook niet dat bijna driekwart van de azalea- en potplantentelers vandaag al beroep doet op betaalde bedrijfsvoorlichting.

Hoe ziet u de Vlaamse sierteeltsector in de toekomst evolueren?
Als er niks gebeurt, ben ik pessimistisch over de overlevingskansen van de sector. Het staat sowieso vast veel bedrijven uit de sector zullen verdwijnen. Anderzijds blijft het aantal arbeidskrachten vrij constant, de input van kapitaal en hooggeschoolden neemt toe en de specialisatiegraad verhoogt. Een belangrijke vraag is welk productievolume we nodig hebben om een interessante leverancier te blijven voor de steeds machtiger wordende distributiesector. En we moeten misschien eens ophouden met altijd maar te klagen: in het alom geprezen Nederland hebben vorig jaar duizend sierteeltbedrijven de deur dichtgedaan.

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

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

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |