

Dure Valentijnrozen druppel op hete plaat

nieuws

Wie zijn geliefde op Valentijnsdag een boeket rode rozen wil schenken, zal daarvoor diep in de buidel moeten tasten. De prijs van de bloem verdubbelt namelijk in de aanloop naar het feest van de verliefden. Reden is de hoge vraag. De dure Valentijnrozen zorgen bij de Belgische rozenkwekers niet voor euforie. Door de hoge energieprijzen en goedkope import verkopen kwekers al bijna het hele jaar met verlies. Verschillende bedrijven sloten de deuren of zijn dat van plan.

🕒 10 FEBRUARI 2006 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 13:56

Wie zijn geliefde op Valentijnsdag een boeket rode rozen wil schenken, zal daarvoor diep in de buidel moeten tasten. De prijs van de bloem verdubbelt namelijk in de aanloop naar het feest van de verliefden. Reden is de hoge vraag. De dure Valentijnrozen zorgen bij de Belgische rozenkwekers niet voor euforie. Door de hoge energieprijzen en goedkope import verkopen kwekers al bijna het hele jaar met verlies. Verschillende bedrijven sloten de deuren of zijn dat van plan.

"In de aanloop naar Valentijn verdubbelt de prijs van rozen, vooral van de rode", bevestigt Cyriel Pieters, aankoper op de Euroveiling in Brussel. "De hoofdreden is natuurlijk de hoge vraag. Voorts spelen ook de hoge energiekosten een duidelijke rol." De prijs die gemiddeld per roos wordt betaald, wil Pieters niet geven.

"Beroepsgeheim", luidt het.

Roger Fierens, de Duffelse zaakvoerder van een van de grootste Belgische kwekerijen, wil wel prijzen noemen. "Afhankelijk van het type roos en de lengte, betaal je in januari tussen de 50 en de 80 eurocent. De week voor Valentijn is dat het dubbele. In de winkel betaal je natuurlijk nog eens het dubbele of drievoudige van de groothandelsprijs", aldus Fierens. "Het prijsniveau is wel ongeveer hetzelfde als vorig jaar."

"De mensen denken dus dat wij veel geld verdienen, maar niets is minder waar", aldus Fierens. "De hoge prijzen houden slechts een week aan. Nadien zakken ze tot hun gewone niveau. In de zomer betaal je bijvoorbeeld slechts 10 of 20 eurocent. Ik zou

veel liever hebben dat de kopers het hele jaar door wat meer betalen, dan gedurende een week superhoge bedragen neer tellen", vertelt Fierens. "Uiteindelijk is het de consument die door de dure Valentijnrozen beslist om er voortaan geen meer te kopen. Hij denkt namelijk dat de prijs ook de rest van het jaar zo hoog is".

Door de hoge brandstofprijzen verkeert de hele sector intussen in crisis.

"Valentijnrozen worden gekweekt in december en januari, de duurste maanden van het jaar, vanwege de energie die het vergt. Als je die kosten verrekent, dan verkoop je enkel de topweek voor Valentijn niet met verlies. De 51 andere weken van het jaar is dat meestal wel het geval. Energie staat voor een derde van onze kosten en het afgelopen jaar verdubbelde dat aandeel. Eigenlijk zou onze prijs gemiddeld 20 procent hoger moeten liggen, om iets of wat rendabel te zijn", legt Fierens uit.

De kwekers kunnen de extra euro's niet doorrekenen aan de klant. "Bedrijven die importeren uit Kenia, Ecuador of Ethiopië werken aan dumpingprijzen. Ze leveren nu al aan de grootwarenhuizen, goed voor zo'n kwart van onze markt. In die lageloonlanden gaat het om grote projecten, vaak met geld van ontwikkelingssamenwerking. De kosten zijn er laag. Daar kunnen we niet tegen concurreren", legt Fierens uit.

Door de crisis gingen heel wat kwekers failliet, sluiten ze hun deuren of zijn ze dat volgens Fierens van plan. "In Nederland is al 25 procent van de kwekers verdwenen. In België zal dat ongeveer hetzelfde zijn. De importjongens nemen hun plaats gewoon in. Een van de enige dingen die wij kunnen doen, is proberen te investeren in alternatieve energievormen om zo de kosten te drukken".

Bron: Belga

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/](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/viltnieuwbsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra