

Roos blijft populair voor Valentijn, maar teelt staat onder druk

nieuws

Uit een onderzoek van het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) blijkt dat vier op de tien Vlamingen een Valentijnsgevenk kopen. Vrouwen kiezen doorgaans voor chocolade, terwijl mannen vaker bloemen of planten kiezen. De roos is de ultieme Valentijnsbloem, maar de sector kampt met problemen. “Onze sector wordt langzaam van de kaart geveegd”, is te horen bij een teler.

🕒 12 FEBRUARI 2025

Lize Dieltjens

Lees meer over:

bloem



In de week van Valentijn in 2024 steeg de verkoop van snijbloemen met 80 procent. Ook dit jaar neemt de verkoop toe. Opvallend is echter de opkomst van tulpen, met een opmars van 22 procent, terwijl de roos aan populariteit moet inboeten. En dat voelen ook de rozentelers. Al bij al gaat het om een kleine teelt, want in Vlaanderen beslaat de teelt van rozen in het snijbloemensegment nog slechts 12,12 hectare.

Rozenteler aan het woord

Eén van die rozentelers is Filip Van Biesen. Hij startte zijn rozenbedrijf in Opwijk in 1990. Met een serre van 3.600 vierkante meter, waarvan 3.500 vierkante meter beplant is met rozen, behoort zijn bedrijf tot de kleinere familiale ondernemingen. Ook hij ziet dat de problemen zich opstapelen. “De vraag naar rozen is niet echt veranderd, het zijn de stijgende kosten die het moeilijk maken om rendabel te blijven”, vertelt Van Biesen. Vooral de hoge energieprijzen zijn een uitdaging. “In 2021 investeerden we 400.000 euro in een nieuwe gasinstallatie, maar een jaar later stegen de gasprijzen zo hard dat we hiermee moesten stoppen. Daarom hebben we besloten terug te keren naar de traditionele manier van telen: koud telen, waarbij de rozen in de winter in rust gaan. Zo telen we met het seizoen mee.”

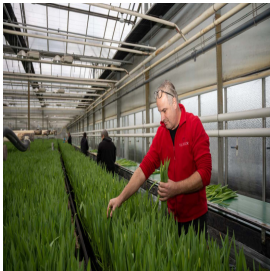
De hoge energieprijzen zijn niet de enige zorg. Import uit landen zoals Kenia en Ethiopië zet de Belgische rozenteelt onder druk. “In Afrika hebben ze enorme rozenbedrijven, met oppervlaktes tot 600 hectare. Daar kunnen we niet tegenop”, zegt Van Biesen. De loonkosten in Afrika liggen lager en het transport per vliegtuig is relatief goedkoop, doordat er nauwelijks belasting wordt geheven op kerosine zoals bij benzine of diesel. “In die landen mogen ze vaak nog gewasbeschermingsmiddelen gebruiken die in Europa nu verboden zijn. Dertig jaar geleden was de kwaliteit van Afrikaanse rozen lager dan de onze, maar dankzij een grotere kennis en toegang tot bepaalde gewasbeschermingsmiddelen, kunnen ze nu rozen van vergelijkbare kwaliteit leveren.”

“Vroeger konden we leven van de veiling, nu gaat dat niet meer

Filip Van Biesen - Rozenteler

Volgens Van Biesen zijn de prijzen van rozen sterk afhankelijk van het seizoen. “Tijdens Valentijn zijn rode rozen het duurst, rond Pasen zijn het dan weer de gele.” Naast thuisverkoop, brengt Filip zijn rozen ook naar de veiling. “In de zomer, als de vraag lager ligt, kunnen de prijzen op de veiling spotgoedkoop zijn. Vroeger konden we leven van de veiling, nu moeten we sterk inzetten op thuisverkoop. Als die morgen wegvalt, stop ik meteen.” De Belgische rozensector krimpt opvallend. “Ik ken veel rozentelers die failliet zijn gegaan of moesten stoppen vanwege de hoge kosten. Veel collega’s, en ook ikzelf, hebben geen opvolging.” De Belgische rozenteelt wordt langzaam maar zeker van de kaart geveegd. “Ik vermoed dat binnen zeven jaar alleen nog de grootste telers zullen overblijven en dat de rest volledig wordt opgevuld door import uit Afrika.”

Volgens Van Biesen moet er een groter verschil komen tussen de kostprijs en de opbrengst om de Belgische rozenteelt rendabel te houden. “De overheid zou iets kunnen doen aan onze concurrentiepositie door importregels of energiekosten te herzien. Maar ik vrees dat ze in Brussel niet wakker liggen van een land- of tuinbouwer minder. Als wij stoppen, zullen ze de rozen wel ergens anders gaan halen.”



Uitgelicht

Minder tulpen beschikbaar, maar VLAM-pluktuin in Antwerpen zal goed gevuld zijn

Reportage

Sierteler Christoph Pieters is hofleverancier van de VLAM-tulpentuin, de jaarlijks terugkerende marketingactie waarmee de organisatie de Vlaamse voorjaarsbloeiers in de kijker...

🕒 23 JANUARI 2025

[Lees meer](#)

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17

1030 Schaerbeek

Contact

T • 0473 59 41 39

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 twitter page: https://twitter.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>

© 2025 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra