Reportage

Sierteeltsector maakt zich op voor Valentijnsdag

Reportage

De Vlaamse bloemensector maakt zich op voor Valentijnsdag, traditioneel het eerste piekmoment van het jaar voor Vlaamse bloemenwinkels, tuincentra en dus siertelers. Vooral rozentelers zien de verkoop pieken, terwijl ook azaleatelers meeliften met de kooplust van verliefde mannen tijdens Valentijnsdag. Naar aanleiding van Valentijn lanceert Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) een promotiecampagne om de Vlaamse sierteelt nog meer onder de aandacht te brengen.

10 FEBRUARI 2023 – LAATST BIJGEWERKT OM 10 FEBRUARI 2023 18:01

Lees meer over:
sierteelt



Onder de titel ‘Word ook een gever’ is VLAM een nieuwe promotiecampagne gestart. Deze campagne moedigt consumenten aan om bloemen en planten te schenken aan hun dierbaren. “Het zijn immers de ultieme kleine gelukjes, de mensen die ze geven de ultieme geluksbrengers”, klinkt het bij de organisatie. De campagne loopt het hele jaar door. Ook kamerplanten, perk- en herfstplanten en bomen worden in de kijker geplaatst. Het doel van de promotiecampagne is om de verkoop van groen van bij ons een duwtje in de rug te geven.

De lancering van de campagne vindt niet toevallig plaats vlak voor Valentijn. “Dit is het eerste piekmoment voor onze bloemenwinkels en tuincentra”, vertelt Marie Arnauts, promotiemanager groen bij VLAM. Uit onderzoek van VLAM in 2022 blijkt dat bloemen en planten het populairste valentijnsgeschenk zijn bij mannen. Eén op de zes van de ondervraagde mannen gaf vorig jaar zijn partner een bloemetje of plant cadeau. “Bloemen horen onlosmakelijk bij Valentijn,” aldus Arnauts.

Verkoop piekt tijdens Valentijn

Valentijn is één van de belangrijke verkoopmomenten voor rozentelers. “De prijs van rode roos ligt dan wel drie tot vier keer hoger dan het jaargemiddelde”, vertelt Jan Philippo van Power Roses uit Kalmthout. Het bedrijf heeft het jaarrond rozen, maar probeert tijdens Valentijn in de mate van het mogelijke te pieken in de productie.

Voor Philippo komt Valentijnsdag op een gelegen moment. De prijzen van januari beloofden weinig goeds, hopelijk trekt de verkoop aan door Valentijn”, aldus de teler die nog meegeeft dat Moederdag in mei een nog belangrijkere feestdag is voor zijn bedrijf. “Voor sommige rozentelers is Valentijn de belangrijkste periode van het jaar. Voor mij geldt dat iets minder omdat ik minder verwarm en belicht. Voor mij is Moederdag in verhouding een belangrijker verkoopmoment.”



> **Voor sommige rozentelers is Valentijn de belangrijkste periode van het jaar. Omdat ik minder verwarm en belicht, is Moederdag voor mij in verhouding een belangrijker verkoopmoment**

Jan Philippo - Power Roses

Ook op andere sierteeltproducten hebben Valentijn en de latere voorjaarsfeestdagen een belangrijke impact op de verkoop. De azaleatelers Geert en Marijke De Waele – Reynvoet uit Zaffelare schatten in de aanloop naar 14 februari 20 tot 25 procent meer verkoop te hebben. Het echtpaar staat bekend om zijn verpakkingen waarmee het zich onderscheidt op de markt. “Speciaal voor Valentijnsdag hebben we per potmaat een aantal verpakkingsvormen ontwikkeld”, vertelt Geert De Waele. Zo hebben de telers verschillende hoezen en steken ze bijvoorbeeld een hartje in de plant.



De Waele geeft aan dat Valentijnsdag de start is van de belangrijkste verkoopperiode van het jaar. Hij doelt dan op de verschillende voorjaarsfeestdagen zoals Pasen, Moederdag en internationale vrouwendag. Bovendien wordt het weer mooier en krijgen mensen weer zin in sierteeltproducten. De azaleateler geeft verder aan dat het seizoen tot dusver naar behoren verloopt. “Het is niet zo druk als tijdens de coronaperiode, maar het is eigenlijk een gewoon jaar.”
De Waele stapte twee jaar geleden over op een gasinstallatie voor de verwarming van zijn serre. Nadat hij in december zijn vaste gascontract zag verlopen, gingen de prijzen maal acht in januari. In de eerste weken van dit jaar normaliseerde de gasprijs en

betaalt hij in februari ‘nog maar’ vier keer zoveel als vorig jaar. “Maar wij zijn een relatieve energiezuinige teelt. De teelt moet vorstvrij gehouden worden. Alleen in het compartiment waar wij de bloemen in bloei trekken, verbruiken we energie.”



Reportage

Serretelers hertekenen bedrijfsstrategie na afloop vast gascontract

30 DECEMBER 2022

Minder Vlaams product door energiecrisis

De hoge energieprijzen hebben wel een impact op de kweek van bloemen in ons land. Een aantal serres bleven tijdens de wintermaanden dicht, vertelt Koen Van Malderen directeur van de Koninklijke Unie van de Floristen van België (KUFB). Voor een tekort aan bloemen hoeft de consument echter niet te vrezen. "De lagere eigen productie werd goed opgevangen door extra invoer uit andere landen, vooral uit Zuid-Europa. Qua hoeveelheid voorjaarsbloemen zitten we dus op hetzelfde niveau als vorig jaar".
Van Malderen rekent ook deze Valentijn op een goede verkoop. “De Belg trekt nog altijd graag zijn portemonnee open als hij een boeket wil schenken, hij zal eerder besparen op bloemen voor zichzelf", klinkt het. Daarnaast zorgt het feit dat Valentijn in de week valt traditioneel voor iets meer omzet. De sectorfederatie verwacht dat de bloemenverkoop vanaf vrijdag zal aantrekken. Valentijn valt dit jaar op een dinsdag en ook dat is goed nieuws voor de verkoop, want steeds meer mensen -met name jongeren- schenken niet alleen een bloemetje aan hun geliefde maar bijvoorbeeld ook aan hun beste vriend(in). "De verkoop wordt op een weekdag zo extra gestimuleerd", aldus Van Malderen.

> **“De lagere productie in eigen land wordt goed opgevangen door extra invoer uit andere landen, vooral uit Zuid-Europa.**
>
> Koen Van Malderen - Koninklijke Unie van de Floristen van België

Geef ook buiten de feestdagen een bloem of plant

Marie Arnauts van VLAM geeft aan dat er behalve de feestdagen nog ontelbare andere momenten zijn om bloemen of planten te schenken. De marketingorganisatie spoort iedereen aan om elkaar wat vaker een bloemetje of een plantje te geven. De beeldvorming en de videospot van ‘Word ook een gever’ zal te zien zijn op billboards, in bloemenwinkels en tuincentra, op sociale media en online. Bloemenwinkels en tuincentra kunnen gebruikmaken van raamstickers om de campagne onder de aandacht te brengen.

Bron: Eigen berichtgeving / 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/

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 |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada