Reportage

Sierteler kiest voor diversificatie met wijnbouw en korte keten

Reportage

Diederik Vandersteene van Gemaflor uit Zwijnaarde combineert de sierteelt sinds enkele jaren met wijnbouw. Zijn wijnen worden verkocht op de boerderijwinkel waar consumenten enkele maanden per jaar hun inkopen voor de tuin doen. De op het eerste oog merkwaardige combinatie is zo uitzonderlijk niet. “Meer en meer siertelers hebben de voorbije jaren hun activiteiten verbreed met wijnbouw”, klinkt het bij AVBS, de sierteelt- en groenfederatie. Vandersteene looft vooral de synergie tussen beide activiteiten en door zo veel mogelijk in de korte keten te verkopen, bepaalt hij zijn eigen marges.

7 MEI 2024

Jerom Rozendaal

Lees meer over:
sierteelt
diversificatie
wijn

Een echtpaar loopt buiten met een winkelkar gevuld met voorjaarsbloeiers. Voorin het vak staan twee flessen mousserende wijn met het label 'Wijndomein Vandersteene'. Alle producten zijn in dezelfde bloemenwinkel gekocht van Gemaflor in Zwijnaarde en beide producten zijn van eigen makelij.

De serre aan de bloemenwinkel is gevuld met zo’n 100 variëteiten aan perk- en balkonplanten. “Dat is voor onze bloemenwinkel die in mei en juni geopend is”, vertelt Diederik Vandersteene, de 42-jarige zaakvoerder van het sierteeltbedrijf/wijnmakerij. Hij nam enkele jaren geleden het bedrijf over van zijn ouders die nog steeds meehelpen.

Waar het consumentenaanbod bestaat uit veel variëteiten in kleine oplages, bestaat het sierteeltaanbod voor de groothandel uit slechts een handvol variëteiten (cupressus, pittosporum, osmantus en carex) in grote oplage. “Mijn ouders zijn het sierteeltbedrijf in 1989 begonnen. Ze kregen steeds vragen van buurtbewoners of ze geen losse planten verkochten. Op deze manier is de inpandige bloemenwinkel in 1993 gestart en in de loop van de jaren uitgebouwd”, klinkt het.

Particulieren en groothandel

Terwijl andere consumenten in de serre hun kar vol laden, halen seizoenarbeiders verderop planten uit de serre. Deze worden vervolgens op het containerveld achter de serre uitgezet om nadien te verder te groeien tot het najaar, wanneer het verkoopseizoen start. “De verkoop van sierteeltproducten voor de groothandel vindt vooral in het najaar plaats. Na deze najaarspiek openen we de winkel terug voor particulieren en verkopen we kerstbomen”, legt Vandersteene het werkritme op het sierteeltbedrijf uit.
Waar de kerstbomen - in combinatie met hibiscus - aanvankelijk op eigen grond geteeld werden, worden de boompjes sinds enkele jaren ingekocht. “Vooral omdat de hibiscusteelt al jaren slecht liep en weinig geld opbracht, was mijn vader op zoek naar een alternatieve teelt. En dat is wijnbouw geworden”, vertelt Diederik. “De verkoop van wijn was goed te combineren met de verkoop van bloemen. Daarin hadden we al een groot en trouw cliënteel opgebouwd.”
Aanvankelijk had het bedrijf plannen om de wijn buitenshuis te laten maken. “Maar omdat we dan niet onze eigen naam aan de wijn konden verbinden, hebben we besloten zelf de wijn te maken”, vertelt Diederik die namens de familie een cursus wijnmakerij volgde. In 2015 gingen de eerste wijnranken de grond in op een halve hectare en in 2020 werd de laatste 1,6 hectare aangelegd waardoor het Wijndomein Vandersteene nu 3,2 hectare omvat. Alhoewel er potentieel ruimte is voor verdere uitbouw van de wijnbouw, is het voor Diederik nu welletjes. “Ik hou liever controle op de kwaliteit in de plaats van mij te focussen op kwantiteit.”

duiding

Vorstprik: rampjaar dreigt voor wijnbouwers, hardfruittelers ontspringen de dans

24 APRIL 2024

Vorstprik goed doorstaan

Bewijs dat hij met deze strategie op de goede weg zit, toont volgens hem de recente winterprik van medio april. “Doordat wij relatief klein zijn, hebben we de hele wijngaard van een nachtvorstberegening kunnen voorzien. Hierdoor hebben we vorstschade kunnen voorkomen.” Dit in tegenstelling tot de grotere wijnbouwers met tien hectare of meer.
Bij de nachtvorstberegening heeft de Oost-Vlaming ook baat bij de grote sierteeltbasis die in de zomer het beregeningswater voor de bloemen en planten biedt. Het is volgens Diederik naast de verkoop in de korte keten een ander voorbeeld van de synergie die er bestaat tussen de twee bedrijfstakken. “Ook is het handig voor de personeelsplanning. We kunnen hen zo beter het jaarrond, constant werk bieden”, vertelt de ondernemer die vier mensen op de loonlijst heeft staan en tijdens pieken met maximaal acht seizoenarbeiders werkt.

Internationaal gelauwerd

In 2020 werden de eerste flessen wijn gekurkt en inmiddels produceert Wijndomein Vandersteene 30.000 tot 35.000 flessen wijn die allemaal in de korte keten worden afgezet.
De mousserende wijn wordt gemaakt in het “wijnhuis” dat zich tussen de serres bevindt en gevuld is met installaties waar de druiven rijpen. Dat het Vandersteene als beginner in de wijnbouw niet slecht afgaat, bewijst zijn prijzenkast. Zo won hij met de 'Meunier Rosé' in 2023 de gouden medaille op de concours Mondial en werden zijn ‘Blanc de Blancs’ en ‘Blancs de Noirs’ benoemd tot Beste Belgische Wijnen 2023.
Enkele jaren na de bedrijfsdiversificatie kijkt de 42-jarige tevreden terug op de transitie die de nodige investering vergde. “De wijnbouw is behoorlijk kapitaalintensief en is in ons geval mogelijk geweest door de goed draaiende bloemisterij”, vertelt de Oost-Vlaming die nog onderzoekt of hij op vlak van de werklast in de sierteelt nog kan verminderen. “Eigenlijk hebben we te veel werk, maar de verschillende bedrijfstakken draaien allemaal goed waardoor ik niet zou weten waar we nog werk kunnen afstoten”, besluit de sierteler-wijnbouwer.

Trend?

Het verhaal van de familie Vandersteene is volgens AVBS geen uniek geval. “We zien nogal wat ondernemers in de sierteelt die zich richten op de wijnbouw”, vertelt secretaris Miet Poppe. Ze noemt het voorbeeld van Caroline De Meyer (Wijndomein Eekhoek uit Laarne) die haar exotische plantenteelt in 2017 volledig stopzette voor de wijnteelt. En chrysantenteler Dirk Talpe uit Wervik (Wijndomein Ravenstein) volgde enkele jaren later.

Talpe verklaarde zijn overstap tijdens zijn laatste teeltjaar chrysanten in 2020 aan VRT NWS als volgt: "Wij zijn al 29 jaar bezig en in die periode is de prijs altijd hetzelfde gebleven. Het transport is heel duur geworden, de brandstof is duurder geworden en de kilometerheffing is erbij gekomen. Het probleem is dat we dit niet kunnen verhalen op onze klant, mede door die heel lage prijzen van de discounters.”

Ook Diederik Vandersteene kan meespreken over deze prijsdruk. “Door de verkoop van eigen bloemen en de wijnbouw hebben we de afhankelijkheid van de groothandel deels kunnen afbouwen”, vertelt de Oost-Vlaming die vanaf zijn zestiende meewerkt op het bedrijf. Daarnaast ziet hij dat de prijzendruk op de groothandelsmarkt al jaren wat afneemt. “De vraag van consumenten neemt misschien iets af, maar het aanbod daalt nog verder door het grote aantal telers dat er de voorbije jaren mee gestopt is. Hierdoor hebben wij als siertelers al een betere positie dan pakweg tien jaar geleden.”

Uitgelicht

Spotgoedkope chrysanten brengen telers in problemen

nieuws

In de aanloop naar Allerheiligen schonk het VRT-Journaal aandacht aan de spotgoedkope chrysanten die her en der te koop zijn. In supermarkten en tuincentra worden ze voor mind...

22 OKTOBER 2019

Lees meer

Bron: Eigen berichtgeving

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