

Tulpenteler dankt voortbestaan aan korte keten

Reportage

Een stevige crisis in de sierteelt bracht snijbloementeler Bart Timmermans aan het wankelen. Zijn kleinschalige kwekerij leek niet langer levensvatbaar waarop de teler het roer omgooide en startte met de korte keten. Inmiddels maakt de tulpenverkoop aan particulieren de helft van zijn omzet uit en loopt de productie naar zijn piek. “Vlaanderen telt tal van snijbloementelers en dat wordt wel eens over het hoofd gezien”, vertelt Liliane Driesen van VLAM aan de vooravond van de grote tulpenplukactie in Antwerpen.

18 JANUARI 2024 – LAATST BIJGEWERKT OM 7 FEBRUARI 2024 9:50

Jerom Rozendaal

Lees meer over:

[sierteelt](#)

[korte keten](#)



Op zaterdag 20 januari wordt voor de vijfde keer het Antwerps Operaplein omgetoverd tot een bloemenzee van tulpen. Mensen kunnen er gratis een bosje van 15 tulpen komen plukken. De tulpenplukactie van VLAM in Antwerpen is stilaan een traditie aan het worden. “Met de actie benadrukken we hoe fijn het is om bloemen en planten te geven of te krijgen. Bloemen brengen de lente letterlijk in huis in deze donkere koude dagen”, vertelt Liliane Driesen. De tulpen in Antwerpen zijn allemaal van Vlaamse oorsprong. “Ook dat vertellen we aan de het publiek dat langskomt, want dat beseft vaak niet dat we in Vlaanderen heel wat bloemen en planten kweken”, klinkt het bij VLAM.

Eén van de Belgische tulpentelers is het sierteeltbedrijf Timmermans-Van Tendeloo in Zandhoven, nabij Antwerpen, dat wordt gerund door Bart (47) en zijn vrouw Annick (44). Het sierteeltbedrijf combineert de teelt van tulpen en later in het jaar zonnebloemen met een bloemenzaak aan huis. De weg naar het korteketenbedrijf is makkelijk te vinden: verkeersborden met het onderschrift “tulpen van eigen kweek” wijzen de weg.

De bloemenserre – een folieserre van 2.000 vierkante meter waarvan er maar 400 vierkante meter in gebruik is - bevindt zich achter de bloemenwinkel en is vanaf de weg niet zichtbaar. “Wij zijn na de eeuwwisseling begonnen met sierteelt, aanvankelijk met de teelt van ranonkels”, vertelt Bart die de volledige productie aanvankelijk afzette via Euroveiling, een coöperatieve veiling die verkoopt aan Belgische bloemenzaken en tuincentra.



Goedkope import nekt klassieke businessmodel

Na tien jaar kwam de handel onder druk te staan, herinnert de teler zich. Het was de tijd dat de import van ranonkels uit landen als Israël, Italië en vooral Ethiopië opkwam. Die concurrentie had tot gevolg dat de prijzen op korte tijd halveerden en er geen brood meer te verdienen was met de teelt. “Toen moesten we iets verzinnen. Het was overschakelen naar een andere teelt of ermee stoppen.”

In de loop jaren hebben de Antwerpenaren de Vlaamse sector van de snijbloemenkwekers sterk zien veranderen. Veel kleinere bloementelers haakten af en overblijvers groeiden. “Schaalvergroting maakt het mogelijk om de kosten te drukken en internationaal de concurrentie te kunnen aangaan. Aan de andere kant moet je wel de mogelijkheid en zin hebben om uit te breiden”, verklaart de teler die zelf een andere richting insloeg.

Na het nodige denkwerk kwam het Antwerpse echtpaar op het idee van tulpenteelt in combinatie met de korteketenverkoop om zo minder afhankelijk te zijn van de grillen van de markt. Bart en Annick geven aan dat de combinatie sierteelt en korteketenverkoop wel vaker gemaakt wordt door siertelers, maar dat in veel gevallen de korteketenafzet maar een beperkt gedeelte van de afzet bedraagt.



Eén procent van de mondiale tulpenteelt

In het geval van Timmermans-Van Tendeloo is de korteketenverkoop goed voor 50 procent van de afzet. De rest gaat naar Euroveiling. De teler brengt meerdere keren per week de tulpen naar Brussel om vervolgens een aanvullend assortiment voor in de bloemenzaak mee terug te nemen. “Ik probeer wel zo veel mogelijk Belgische of Nederlandse bloemen en planten mee te nemen, maar dat is niet altijd mogelijk.”

Medio januari is Timmermans één van de twee Vlaamse leveranciers van de Euroveiling. De ander leverancier is Tuliflor uit Wervik, met bijna vier hectare veruit de grootste teler van ons land. Van de geschatte 70 miljoen tulpen die er in België geproduceerd worden, komen er zo’n 65 miljoen uit de kassen van Tuliflor. Dat komt neer op één procent van de wereldwijde productie. “Tuliflor produceert op drukke dagen meer dan wij in een heel jaar”, aldus Timmermans die wekelijks tussen de 12.000 en 15.000 tulpen produceert. Door een tragere groei, waardoor hij een grotere tulp kweekt, kan hij zich op de Euroveiling onderscheiden van Tuliflor.



Vijftien jaar na de bedrijfstransitie kijkt het koppel tevreden terug op hun stap. De bloemenzaak, die wordt gerund door Annick, heeft inmiddels de nodige naam bekendheid opgebouwd en weet zich staande te houden met twee middelgrote tuin- en plantencentra in de nabije omgeving. De tulpen van eigen kweek vormen mee de verklaring van het succes, stelt Annick die ook veel geniet van de sociale contacten van de korteketenverkoop. “Mensen komen expliciet naar hier voor onze eigen productie en nemen dan ook andere planten mee.”

Jaarrond productie

Timmermans wisselt de teelt van tulpen af met zonnebloemen. Deze laatste gaan in het voorjaar de volle grond in om vervolgens begin juni geoogst te worden. De oogst van de zonnebloemen loopt door tot december waarna het weer de beurt is aan de tulpen. “Met uitzondering van hooguit enkele weken hebben we op deze manier het jaarrond bloemen van eigen kweek”, klinkt het.

Alhoewel het bedrijf vanaf medio december tulpen heeft, piekt de productie van eind januari tot medio april. Tulpen is een echte voorjaarsbloem, aldus de teler. “Mensen associëren de tulp met het voorjaar. Als het weer opklaart, de donkere dagen achter de rug zijn en mensen weer buiten komen, komt de tulp automatisch in beeld.”

De teler koopt zijn bloembollen in Nederland. “De groeicyclus van een tulp bedraagt vijf weken. Daarna worden de tulpen geplukt en worden er nieuwe bollen opgezet.” Het grootste deel van het werk voert Bart zelf uit. Eén dag in de week krijgt hij assistentie in de serre van een zorggast.



Door de verwarming te regelen, kan hij zijn productie plannen. De hoge energieprijzen tijdens de energiecrisis hebben hem ook geraakt, maar anders dan veel andere telers heeft hij geen concessies gedaan en bleef hij door verwarmen. "Door de serre met bubbelfolie te isoleren hebben we het energieverbruik kunnen drukken. We hebben toen ook de verkoopprijzen verhoogd. Die worden bepaald in functie van de productiekosten. Ook dat is een voordeel van de korteketen."

"Kansen voor uitbollende telers"

Alhoewel korteketenverkoop zeker niet onbekend is in de sierteeltsector, denkt Timmermans dat er de komende jaren misschien wel meer spelers kunnen opdagen. "Veel bedrijven lopen tegen de noodzaak van schaalvergroting aan om de concurrentie het hoofd te bieden, maar de leeftijd, locatie of wetgeving laat een uitbreiding van het bedrijf niet toe. Voor deze bedrijven kan korteketenverkoop een prima aanvulling zijn om de jaren tot het pensioen te overbruggen."

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](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)