Reportage

Telers winterbloemen blikken terug op een goed jaar

Reportage

Vlaamse telers van winterbloemen en -planten kijken terug op een goed jaar. De eindejaarsperiode is traditioneel een tijd dat de verkopen pieken. De winter kent een handvol snijbloemen, bloeiende planten en andere sierteeltproducten die tijdens de feestdagen op de tafel pronken. Onder deze planten ook de helleborus die van nature vanaf februari bloeit. Veredeling, onder meer door Helleborus BVBA uit Oostkamp, heeft de bloei vervroegd tot voor kerst.

4 JANUARI 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 JANUARI 2022 18:04

Lees meer over:
sierteelt



Het is tijdens de dagen rond de jaarwisseling rustig op Helleborus BVBA, een bedrijf dat zich toelegt op de veredeling en vermeerdering van de gelijknamige plant. Met 4.000 moederplanten waarmee jaarlijks 5.000 kruisingen gemaakt worden, behoort het bedrijf uit Oostkamp tot de grootste veredelaars in Europa. Onder de moederplanten tal van wilde soorten die stammen uit de bergen van India, Slovenië en ook de Ardennen.

“De plant komt van nature voor in heuvelachtige gebieden waar hij vanaf februari tot bloei komt als de sneeuw smelt en de dagen lengen”, vertelt Thierry Van Paemel, eigenaar van het sierteeltbedrijf. De West-Vlaming stond jarenlang bekend in de regio Oostkamp als zaakvoerder van het tuincentrum ‘t Wilgenbroek. Dat bedrijf is in 2020 overgenomen door zijn dochter Tineke. Zelf heeft hij samen met zijn zoon Tom de overstap gemaakt naar de helleborusveredeling.



Een uit de hand gelopen hobby

“Tot 2019 combineerde ik de veredeling van Helleborus met het runnen van het tuincentrum en was het niet meer dan een hobby”, legt hij uit. In de serre van ’t Wilgenbroek had Van Paemel in de loop ter jaren een uiteenlopende collectie helleborusplanten opgebouwd die hij tijdens reizen over de hele wereld had meegenomen. Rond de eeuwwisseling had deze collectie nauwelijks commerciële waarde en werd er hoofdzakelijk geteeld voor verkoop in het eigen tuincentrum.

Dit veranderde toen ‘t Wilgenbroek in beeld kwam van de nationale tv-omroepen. “Het was de periode dat tuinprogramma’s opkwamen. Ze moesten ook iets hebben in de winter om te kunnen filmen en zo kwamen ze uiteindelijk bij mij terecht”, vertelt Van Paemel. Nadat de onbekende winterplant zo nationale roem vergaarde, ging het snel en kwamen mensen van ver naar het tuincentrum om te plant te kopen. “Toen is het idee ontstaan om de plant te gaan telen en veredelen.”

Deze neventak in het tuincentrum in Oostkamp groeide snel, waarna het familiebedrijf de activiteiten in 2015 verhuisde naar een overgenomen serrebedrijf in de buurt. In de loop der jaren namen de verkoopcijfers sterk toe en anno 2021 verkoopt het bedrijf 1 miljoen jonge plantjes die telers over de hele wereld vanaf het voorjaar opkweken. Daarnaast verkoopt het bedrijf zo’n 70.000 eindplanten die naar tuincentra gaan. “Ook dit jaar was erg goed en zijn we weer gegroeid”, zegt de teler die van de hoge energieprijzen maar beperkt last heeft omdat de helleborus een koudeminnende plant is.

Veredeling kan functionaliteit plant vergroten

Van Paemel geeft aan dat de bloeiperiode van de helleborus de afgelopen decennia door veredeling sterk vervroegd is. Inmiddels is kerst de belangrijkste verkoopperiode, want mensen gebruiken de plant als decoratie tijdens de feestdagen. Hieraan ontleent de plant ook zijn bijnaam kerstroos. “Als kamerplant bloeit de plant maar een paar weken, terwijl dat buiten kan oplopen tot twee maanden”, vertelt Van Paemel die zelf twee derde van zijn volwassen planten voor de kerst verkoopt.





De 64-jarige liefhebber ziet nog tal van groeimogelijkheden voor de plant die nog steeds als exclusief te boek staat. Winkelprijzen van 10 tot 12 euro zijn niet uitzonderlijk. “Door de bloeiperiode nog meer te vervroegen zou de plant ook in beeld kunnen komen als alternatief voor de chrysant in november tijdens Allerheiligen. Daarnaast zie ik ook nog mogelijkheden in de eerste maanden van het jaar. Dan kan de plant kleur geven aan de tuin of het terras, zeker omdat er andere geen kleurrijke alternatieven zijn.”

Vooral in deze laatste categorie ziet Van Paemel de voorbije tijd positieve ontwikkelingen en dat is ook gunstig voor zijn bedrijf. “Helleborus is onze plant dus het zou zeer goed zijn als we het verkoopseizoen kunnen rekken. Sinds vorig jaar zien we al dat er in januari en februari meer vraag is van tuincentra naar de plant.”

Marketing van groot belang voor helleborus

De link met het tuincentrum van zijn dochter is daarbij niet onbelangrijk, want de plant is nog steeds vrij onbekend. “Veel mensen weten niet dat er planten zijn die in de winter bloeien. Daar proberen wij al jaren verandering in te brengen door 'helleborus-opendeurdagen' te organiseren in ’t Wilgenbroek”, zegt Van Paemel.

> **Je moet het verhaal vertellen achter je product en waar mogelijk direct contact zoeken met de klant**
>
> Thierry Van Paemel - Helleborusveredelaar over het belang van marketing in de land- en tuinbouw

Dit jaar vinden deze traditionele helleborusdagen plaats in februari en heeft de familie een reeks evenementen voorzien. Zo is op het bedrijf onder andere een bloemeninstallatie te zien van Belgisch kampioen bloemschikken Stefan Van Berlo die laat zien hoe je creatief kunt omgaan met de helleborus. Op 20 en 21 februari stellen professionele bloemschikkers en studenten in het tuincentrum hun werken voor.

Marketing is een belangrijk element in de tuinbouw volgens Van Paemel. “Je moet de consument vertellen wat je allemaal met de plant kunt doen. Als mensen bijvoorbeeld niet eens weten dat er een winterbloem bestaat, zullen zij ook niet naar een tuincentrum gaan om er eentje te kopen in de winter.” Veel bedrijven in de land- en tuinbouw schieten volgens hem tekort op het gebied van marketing. “Je moet het verhaal vertellen achter je product en waar mogelijk direct contact zoeken met de klant”, besluit de teler.

Ook andere sierteeltproducten populair in de winter

Helleborus is niet de enige ‘winterteelt’ in ons land. Andere sierteeltproducten die rond de donkere eindejaarsperiode kleur geven aan onze terrassen en feesttafels zijn de kersster, azalea, snijrozen, poinsettia, skimmia en amaryllis. De maanden november en december zijn overigens ook een zeer belangrijke periode voor de boomkwekerij. In deze maanden wordt 40 tot 50 procent van de productie verkocht.

Alhoewel een plant als de azalea een langer seizoen kent, is de snijbloem amaryllis sterk afhankelijk van de feestdagen. Voor amaryllisteler Raf Rombouts uit Loenhout is het jaar goed verlopen. Vorig jaar had hij erg veel last van de lockdown in Duitsland. Hierdoor stortte in de week voor kerst, wanneer veel zijn langstelige wintersnijbloemen verkocht worden, de prijs in elkaar.

Dit jaar dreigde even nog de lockdown in Nederland roet in het eten te gooien, maar dat gebeurde niet. “De prijzen zijn het hele jaar door goed gebleven”, vertelt Rombouts die inmiddels de verwarming in de serre een paar graden heeft teruggeschroefd wegens de hoge energieprijzen. De komende maanden zal zijn productie fors lager liggen en in februari, maart dooft de teelt uit.



Amaryllispluk op het bedrijf van Raf Rombouts

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