duiding

# Tom Leybaert - Sierteler van het Jaar

duiding

"Sierteelt is meer dan het telen van een topproduct"

29 NOVEMBER 2010 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview

Sierteler van het Jaar word je niet zomaar. Bvba Leybaert viel die eer te beurt door de jury te overtuigen met visie, marktkennis, innovatie en performantie, duurzaamheid en doordacht personeelsbeleid. Tom Leybaert toont wat ondernemen is door naast het telen van topproducten veel energie te steken in de afzet van zijn bloemen en planten. Kunnen de andere land- en tuinbouwers iets opsteken van siertelers? Of voelt de sierteelt zich zelf bedreigd in zijn toekomst? VILT vroeg het aan de Sierteler van het Jaar.

**Welke bloemen en planten biedt bvba Leybaert aan?**

*Tom Leybaert:* Ik run een gemengd sierteeltbedrijf in Moerbeke-Waas met drie teelten die elkaar goed aanvullen: azalea, rododendron en Chamaecyparis Ellwoodii. De azalea's zijn nog groen wanneer ze op mijn bedrijf vertrekken richting forcerie om daar drie weken later tot bloei te komen. Van de azalea bied ik verschillende potmaten aan zodat de klant zeker is dat hij het gewenste product hier vindt. Onze rododendron is bijzonder in de zin dat het om terrasrododendron gaat. Die onderscheidt zich door zijn compacte groei, door veel bloemknoppen en, zoals de naam het zegt, door eerst een terras te sieren alvorens in de tuin verplant te worden. De sierspar Ch. Ellwoodii zorgt voor een goede werkspreiding, of beter voor het nodige werk tijdens de winterperiode voor de acht à tien mensen die hier werkzaam zijn. Vooral voor Allerheiligen en kerst is het een geliefde plant.

**Op welke manier worden die planten gekweekt?**

Ik teel op een oppervlakte van negen hectare, waarvan drie hectare glas. De overige zes hectare zijn containervelden en, specifiek voor de Ch. Ellwoodii, velden waarop 10 cm lavasteen is gevoerd die voor drainage zorgt. De teelt op containervelden vormt een volledig gesloten systeem waarbij de planten in pot buiten gezet worden, evenwel niet

in volle grond want die is afgedekt met een dikke, zwarte antiworteldoek. Al het water dat aan de planten wordt gegeven, kan worden opgevangen. Het hergebruik van water en de lagere milieudruk zijn goede redenen om deze teeltwijze te verkiezen boven vollegrondsteelt en bovendien is het makkelijker en properder werken. Voor azalea's is er overigens geen andere manier van werken aangezien het om een potcultuur gaat.

**Welke troeven overtuigden de jury om bvba Leybaert uit te roepen tot Sierteler van het Jaar?**

De millieuvriendelijke teeltwijze zal mij in de verkiezing tot Sierteler van het Jaar ongetwijfeld punten voor duurzaamheid hebben opgeleverd. Al het water kan hier hergebruikt worden, voorts onderzoek ik de mogelijkheden om zonnepanelen en een windmolen in te schakelen voor de energievoorziening. Tot mijn spijt stel ik vast dat het bijzonder moeilijk is om voor een windmolen een vergunning te bekomen. De locatie is onderzocht en geschikt bevonden voor windenergie en toch zal de politieke wind uit een andere hoek moeten waaien, wil ik alsnog een bouwvergunning bekomen. Naast duurzaamheid weet dit bedrijf ook sterk te scoren op de andere criteria. Zonder uit te blinken in één aspect, zit in die veelzijdigheid net onze sterkte. Wat marktgerichtheid betreft, zijn we aanwezig op drie à vier beurzen en steek ik de nodige tijd in klantprospectie. Om bij te blijven op het vlak van innovatie werk ik samen met het veredelingsbedrijf Hortibreed (Floréac), die onder het merk Hortinno hun nieuwigheden op de markt brengen. Op het bedrijf besteed ik veel aandacht aan de omgang met personeel en ben ik blij beroep te kunnen doen op mensen die mij goed aanvullen en elk voor hun taak verantwoordelijkheid durven nemen. Ik ben ook vragende partij om de leerlingen van de tuinbouwschool van Sint-Niklaas hier stage te laten lopen. Ik beschouw de stage die ik zelf gelopen heb als het meest interessante deel van de opleiding die ik zelf aan die school genoten heb. Bovendien kunnen jonge mensen nieuwe ideeën aanbrengen op een bedrijf. Wat ik persoonlijk nog twee sterktes van mijn bedrijf vind, zijn de goede ligging tussen Antwerpen en Gent en de grote, aaneengesloten kavel. Dankzij de ruilverkaveling 20 jaar geleden ligt mijn negen hectare in één blok, wat een aantal kosten reduceert. Met de ligging in Moerbeke-Waas ben ik niet ontevreden want ook al ligt het niet in het hart van de sierteelt, meer bepaald Lochristi, toch is het hier maar 15 minuten vandaan. Ook de autostrade en belangrijker nog, een grote markt en draaischijf voor sierteeltproducten als Nederland, zijn hier vlakbij.

**Op 6 oktober vond in Zuid-Korea de internationale wedstrijd 'Grower of the Year' plaats. Kon u opnieuw meedingen voor de prijzen? Leerde u één en ander van uw buitenlandse collega's?**

De verre verplaatsing leverde mij een vierde plaats op. Het was wel meteen duidelijk dat Leybaert bvba nog niet kan tippen aan de bedrijven die voor me eindigden. Het waren stuk voor stuk gigantisch grote bedrijven met sterke structuren. De Sierteler van het Jaar uit Groot-Brittannië ging met de eerste prijs lopen. Het gaat om een bedrijf met 550 hectare boomkwekerij en 250 mensen in dienst. Bedrijven van die omvang worden met andere en niet te onderschatten problemen geconfronteerd, zodat het bijzonder interessant was om met die mensen kennis te maken. Het sterkte mijn overtuiging dat ook al groeit een bedrijf, altijd aandacht moet blijven voor de basis: het telen van een topproduct.

**Is Vlaanderen een regio die kansen biedt voor de productie van sierbloemen en -planten? Met welke concurrentievoor- en nadelen moeten Vlaamse siertelers rekening houden?**

Het klimaat hebben wij siertelers alvast mee. Dat is zachter dan in Oost-Europa zodat de koude winter de concurrentie van de Oostbloklanden tempert. Warmtebehoeftige planten gedijen natuurlijk nog beter in Zuid-Europa zodat Vlaamse siertelers voor die planten moeilijk kunnen concurreren door de hoge stookkosten, maar in de zomer is het ginds soms té warm en is er een tekort aan water. De vollegrondsteelt, en dan denk ik vooral aan de boomkwekerij, profiteert van de gunstige bodem in Vlaanderen. Tenminste in de mate dat die grond niet volgebouwd wordt, want dat is natuurlijk een knelpunt in Vlaanderen. Stilaan rest Vlaamse land- en tuinbouwers nog weinig ruimte om te ondernemen. Is die er nog wel, dan blijft het bang afwachten of beleidsmakers en politici meegaan in de visie van de ondernemer. Ik mag gelukkig op de steun van de gemeente rekenen, onder meer omdat de bloemisterij hier de grootste werkgever is sinds de sluiting van de suikerfabriek van Moerbeke. De nabijheid van Nederland is voor alle Vlaamse siertelers een troef aangezien onze Noorderburen als een grote draaischijf van bloemen en planten gelden. Wij geraken onze planten daar goed kwijt omdat Vlaamse producten gekend zijn om hun goede prijs-kwaliteit verhouding. In Nederland weet men de kennis en teeltkunde van Vlaamse telers naar waarde te schatten.

**Wat moet de lezer zich voorstellen bij de schaalgrootte van een Vlaams sierteeltbedrijf? Is vreemde arbeid inschakelen een noodzaak om het werk te klaren?**

De grootte van een sierteeltbedrijf is sterk afhankelijk van de aard van het bedrijf. Worden alle bloemen en planten opgekweekt onder glas? Of gaat het om een boomkwekerij waar 20, 30 of meer hectare vollegrondsteelt voor nodig is? Die laatste buiten beschouwing gelaten, zullen de meeste sierteeltbedrijven een areaal van circa drie hectare hebben. Louter qua oppervlakte bekeken, vormt sierteelt slechts een

kleine subsector binnen de Vlaamse land- en tuinbouw. Tellen we echter het aantal arbeidskrachten, dan is de sierteeltsector ongetwijfeld één van de grootste werkgevers binnen de sector. In tegenstelling tot veel van onze collega's, moet nagenoeg elke sierteler beroep doen op medewerkers om het werk te klaren. Op een aantal bedrijven loopt dat op tot vijf of meer werknemers, in mijn geval dus tien. De schaal van mijn klanten, de groothandelaars, vergroot zodat mijn bedrijf mee moet groeien om de klanten service en een constant volume te kunnen bieden. Ook om de kosten te drukken en de nodige rendabiliteit te genereren, is een bedrijf van enige grootte nodig tenzij je je kan onderscheiden met een niche die veel meerwaarde kan creëren. Een sierteler heeft dus meer om zijn hoofd dan telen alleen, ook al blijft dat de basis van de onderneming. Tegelijk moet hij over heel wat andere vaardigheden beschikken. Ik denk aan de omgang met klanten en personeel, de boekhouding bijhouden, op zoek gaan naar marktkansen en het product verkopen.

**Wie zijn de afnemers van een sierteeltbedrijf van het formaat van bvba Tom Leybaert? Heeft een sierteeltbedrijf net als land- en tuinbouwbedrijven in de voedselketen weinig marktmacht en dus weinig zeggenschap over de marge? Of kunnen andere sectoren iets opsteken van de sierteelt omtrent de afzet van hun product?**

Alle bloemen en planten worden verkocht aan groothandelaars. Het gaat voor 60 procent om klanten in het buitenland, dan spreek ik over 17 EU-landen, meer bepaald van Scandinavië tot Italië en Spanje aan het andere eind. Het Oostblok zie ik als een belangrijke groeimarkt voor mijn bedrijf en de sierteelt in het algemeen. De welvaart van die mensen neemt toe waardoor ze sierteeltproducten, waar ze van oudsher gek op zijn, kunnen betalen. Wat ik niet rechtstreeks afzet in het buitenland loopt via de Belgische exporthandel, al is er nog een verwaarloosbare hoeveelheid producten die in België blijft. De focus op het buitenland is historisch zo gegroeid. Nadat ik in 1999 het familiebedrijf als 19-jarige overnam, richtte ik me op de handel in het buitenland omdat ik door stages goede contacten had opgebouwd. Opmerkelijk is dat mijn afzet niet ophoudt bij de verkoop aan de groothandelaar. Een product wordt in samenspraak met de klant op de markt gezet, zodat ik opvolg wat er verder in de keten mee gebeurt. Het langer ondersteunen van de klant is een evolutie die ook speelt op het vlak van verpakking en etikettering. Een sierteler steekt dus veel energie in de afzet van zijn product. Naast de vermarkting onderscheidt ook de prijsvorming ons van andere subsectoren. Sommige siertelers richten zich op de Nederlandse veilingprijs, maar ik bepaal zelf - zij het in samenspraak met de klant - de prijs voor mijn bloemen en planten. De sierteelt staat op vlak van prijsvorming dus een stuk sterker dan de andere

land- en tuinbouwsectoren, al voel ik natuurlijk ook wel prijsdruk en ben ik eveneens afhankelijk van de markt.

**De sierteelt slaagt erin om ook in crisistijden overeind te blijven. Is het niet vreemd dat voedselproductie rake klappen krijgt en bloemen en planten, uitgezonderd snijbloemen, zich staande houden?**

In België is de sierteelt minder getroffen door de crisis, wat van Nederland niet gezegd kan worden. Onze Noorderburen deden enorme investeringen die minder goed uitpakten dan de strategie van de kleinere Vlaamse bedrijven met kleinere risico's. Snijbloemen komen vooral uit Nederland, zodat die sector ook in België onder druk stond. De crisis ging grotendeels aan ons voorbij, maar de sierteelt scheerde dan ook nooit hoge toppen zoals andere sectoren. Ook hier op het bedrijf was de impact gering, we voelden wel de onzekerheid bij klanten in hun bestellingen. Die gebeurden op de laatste moment en waren erg voorzichtig. Mijn theorie is dat de consument in crisistijd minder bespaarde op bloemen en planten omdat hij meer zelf ging doen om kosten te besparen. Door bijvoorbeeld minder op restaurant te gaan en meer thuis te koken, is de huiselijkheid teruggekeerd. Bij die gezelligheid thuis hoort een sfeer, waarvoor bloemen en planten kunnen zorgen. Onze producten zijn bovendien gauw meegenomen en het gaat om relatief kleine uitgaven.

**Schaarste aan landbouwgrond, de impact op het milieu en de maatschappelijke druk van de omgeving: zijn dit ook uitdagingen voor Vlaamse sierteeltbedrijven of situeren die zich op andere vlakken?**

De sierteelt moet inderdaad met die uitdagingen leren omgaan. We leven in een klein land met een grote grond- en maatschappelijke druk. De milieu-impact wordt nauwlettend in de gaten gehouden. Vroeger was er een tijd dat alles kon en alles mocht. Zo mild als men toen was, zo streng is men nu. We doen er alles aan om onze ecologische voetafdruk te verkleinen en de druk op de leefomgeving te verkleinen, maar het is niet eenvoudig om als bedrijf die snelle evolutie naar strengere voorschriften bij te benen. Geen uitdaging maar een regelrechte bedreiging beschouw ik de problemen op fytosanitair vlak. Rekenen we in aantal hectare of productie in volume in plaats van waarde, dan is de sierteelt het kleine broertje van de sectoren die aan voedselproductie doen. Helaas zorgt dat ervoor dat wetgever en producent van gewasbeschermingsmiddelen ons uit het oog verliezen. Fytofirma's zijn om te beginnen weinig geïnteresseerd in de sierteelt omdat onderzoek, ontwikkeling en het bekomen van een erkenning erg duur zijn in vergelijking met de volumes die van het gewasbeschermingsmiddel verkocht zullen worden. Bovendien dreigen door toedoen van de wetgever een aantal producten te verdwijnen die cruciaal zijn om het

voortbestaan van de sector zeker op korte termijn te verzekeren. Zo vormen mijten een grote bedreiging voor onze teelten. Het is naïef en gevaarlijk te denken dat monoculturen volledig vrij van ziekten en insecten kunnen worden gehouden zonder de inzet van gewasbeschermingsmiddelen. Er lijkt mij iets fundamenteel verkeerd in de visie omtrent het hanteren van pesticiden en de sierteeltsector staat open voor een goede discussie hieromtrent. Alle siertelers doen immers hun uiterste best om planten te produceren met respect voor mens en milieu, alleen moet het ook op een economisch verantwoorde manier mogelijk zijn.


## 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