Reportage

Valentijnsdag: Goede rozenprijzen, maar lager aanbod door dure energie

Reportage

Valentijnsdag is het hoogtepunt voor de verkoop van rozen, dé liefdesbloem bij uitstek. Vlaanderen telt een handjevol rozenbedrijven die richting Valentijnsdag proberen te pieken met hun productie. De rozenteelt wordt momenteel geplaagd door hoge energieprijzen, maar niet bij elk bedrijf is de impact even groot. Ook de impact van Valentijnsdag is niet overal gelijk.

11 FEBRUARI 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 11 FEBRUARI 2022 17:45

Lees meer over:
sierteelt



“Geen verkoop aan particulieren”, staat er op de entreedeur van het rozenbedrijf Jan Philippo in Kalmthout, met drie hectare één van de drie grote rozentelers van Vlaanderen. We bezoeken het bedrijf in de week voor Valentijnsdag, een periode dat de spanning onder rozentelers oploopt. Het is één van de belangrijkste verkoopmomenten voor de liefdesbloem en prijzen scheren hoge toppen. Philippo blijft er kalm onder. Alhoewel het wel degelijk iets drukker is dan normaal, draait hij geen topproductie. “Sommige telers hebben zich gespecialiseerd in Valentijnsdag en pieken dan met hun productie van vooral rode rozen. Dat betekent dat je veel energie verbruikt. Wij doen het rustiger aan en volgen meer het ritme van de seizoenen.” Deze energiezuinige strategie van Philippo legt het bedrijf geen windeieren bij de huidige gasprijzen.



Miet Poppe van de Vlaamse sierteeltfederatie AVBS geeft aan dat de energieprijzen de belichte sierteelt in Vlaanderen op het moment pijn doet, alhoewel de schade niet zo groot is als in bijvoorbeeld de tomatenteelt, waar energiekosten een groter aandeel in totale kosten hebben. Daar kan het aandeel oplopen tot 60 procent, terwijl het in de sierteelt rond 35 procent ligt.

Rozenverkoop via tuincentrum broer

Volgens Poppe verschilt de impact van de energiecrisis sterk per bedrijf. “Sommige bedrijven hebben nog vaste contracten en andere bedrijven hebben dat geluk niet.” Philippo behoort tot de geluksvogels. “Wij hebben de gasprijzen tot 2025 vastliggen en bovendien belichten wij minder dan veel andere bedrijven”, zegt de teler die eraan toevoegt dat ook de zachte winter de schade ietwat beperkt.

Wie 'rozenteelt Philippo' ingeeft in Google, komt op het verkeerde adres uit. Philippo Rozen is het bedrijf van Henk Philippo, de broer van Jan, een groot tuincentrum in Kalmthout met nevenvestigingen in Antwerpen, Ekeren en Geel. “Daar vindt onze particulierenverkoop plaatst”, zegt Jan met een knipoog. Nadat hun ouders met pensioen gingen, ging Jan verder in de bloementeelt, terwijl Henk zich richtte op de detailhandel.



Aanvankelijk teelde Philippo twee soorten rozen en deze belandden via de bloemenveiling van Nederland veelal in Engeland. “Elk land heeft zijn eigen kleurvoorkeuren”, geeft de bloementeler aan. “Duitsland en Oost-Europa houden van harde, felle kleuren, terwijl in Engeland vooral roze gewild is.” Aan zijn afzetmarkt kwam abrupt een einde toen de Britten enkele jaren geleden in een referendum ervoor kozen om de Europese Unie te verlaten. “Door de onzekerheid die hierop volgde, verloor het Britse pond sterk aan waarde waardoor onze rozen veel duurder werden”, zegt Philippo die plots nog maar tien procent van zijn rozen naar Engeland exporteerde.

Uitbreiding assortiment en productie voor België

“Toen hebben we besloten om voor de lokale markt te gaan telen”, vervolgt de 57-jarige teler. Met lokaal bedoelt hij de Belgische en Noord-Franse markt. Deze afzet wordt traditioneel gedomineerd door de Euroveiling in Brussel, waar telers, bloemenwinkels en tuincentra elkaar ontmoeten. “Deze kopers zijn kleiner dan in Nederland waar exporteurs grote partijen opkopen”, vervolgt Philippo die hierom besloot het assortiment rigoureus uit te breiden. Anno 2022 telt Power Roses, zoals het bedrijf officieel heet, 24 soorten met een brede waaier aan kleuren. Jaarlijks gaan er 7 miljoen rozen over de toonbank, waarvan de helft via de Euroveiling verkocht wordt en de andere helft via de veiling in Nederland.

Kort voor Valentijnsdag is het compartiment rode rozen helemaal kaal geplukt. Door wat met de bloeicycli te spelen, is de teler er toch in geslaagd om een kleine productiepiek van rode rozen te realiseren in de tweede week van februari. Vooraan het bedrijf, bij de sorteermachine, pakken medewerkers de laatste bosjes rode rozen in. “Deze gaan vandaag nog naar de Euroveiling en kunnen daar nog op de klok verkocht worden.”



Maandag, Valentijnsdag, is het gedaan met de drukte. De prijs van rozen, die nu voor sommige exemplaren oploopt tot 2 euro, zakt dan tot enkele tientallen centen. “Vooral de prijs van rode rozen is erg volatiel. Tijdens de winterse feestdagen - kerst, Valentijnsdag en internationale vrouwendag op 8 maart - is er veel vraag. Daarna stort de prijs in”, zegt Philippo.

Uitdagingen voor de sierteelt

Tijdens corona heeft de Belgische sierteelt een goed jaar gedraaid. Aanvankelijk was er paniek, toen er tijdens de eerste lockdown grote partijen zijn vernietigd omdat de bloemenzaken dicht waren, maar later steeg de vraag naar bloemen aanzienlijk. Zelf heeft Philippo niet kunnen profiteren van de goede markt. Trips, een soort bladluis, in zijn rozen heeft tot dertig procent productie-uitval geleid in 2020. “Er zijn steeds minder bestrijdingsmiddelen op de markt”, zegt hij hierover.



De beschikbaarheid van bestrijdingsmiddelen is één van de uitdagingen waar de sector mee te kampen heeft, aldus de Kalmthoutenaar. Een andere uitdaging is arbeid. “Rozen telen is erg arbeidsintensief. Veel werk moet handmatig gedaan worden.” Deze handen zijn volgens de teler steeds moeilijker te vinden. “Bovendien zijn de loonkosten, die de helft van de omzet uitmaken, de afgelopen jaren sterk gestegen.” Er werken momenteel 12 mensen in de serre, in de zomer kan dat oplopen tot 30.

Alhoewel corona een opleving van de sierteeltsector teweeg gebracht heeft, is het volgens Philippo maar de vraag of dit goede klimaat zal aanhouden. “Voor corona zag je dat mensen het steeds drukker kregen, veel op vakantie gingen en minder vaak thuis waren. Dat is uiteraard slecht voor de bloemenverkoop. Zal dit terugkomen, of is er daadwerkelijk sprake van een blijvende trendbreuk?”

Nieuwe kansen voor de sector

Terwijl maatschappelijke veranderingen een donker wolkje boven de sierteeltsector hebben gedreven, zijn er ook positieve trends die volgens Philippo juist nieuwe kansen bieden. Denk daarbij bijvoorbeeld aan de groeiende interesse voor lokale productie. De voorbije decennia heeft de Afrikaanse import voor serieuze concurrentie gezorgd, maar door de CO2-uitstoot bij het transport worden hier vragen bij gesteld.

Een potentiële ontwikkeling naar local-for-local impliceert volgens Philippo dat bedrijven kleiner worden. Hij ziet hier een goed business model in, maar heeft ook zijn vraagtekens. “Dan moet je snijden in het arbeidsbestand en dan ben je nog meer op jezelf aangewezen. Dan is het niet meer mogelijk om een weekje met verlof te gaan.”



Zelf probeert de teler met verschillende ingrepen in te spelen op de trend van duurzaamheid. Er is op het bedrijf aandacht voor biologische bestrijding. Sinds twee jaar draait hij proef met een papieren verpakking. “Daardoor hebben de bloemenzaken minder afval”, verklaart hij. Na een moeilijke introductie – papieren verpakking maakt het moeilijk om het product te bekijken – begint dit volgens hem beter te lopen.

Ook probeert hij met productinnovatie beter in te spelen op de wensen van de consument. Zo is hij twee jaar geleden begonnen met een aantal bijzondere variëteiten, nicheproducten die vooral bestemd zijn voor feestelijke gelegenheden zoals huwelijken. Ook daardoor kan hij mogelijk ook later in het jaar nog goede prijzen scoren. “Veel feesten zijn tijdens corona uitgesteld en worden mogelijk dit jaar nog ingehaald”, klinkt het hoopvol.

Collega’s zoals Wimceco in Boechout en Rozen Scheers in Boechout (de overige twee grote rozentelers in Vlaanderen) hebben tijdens corona en of voordien een bloemenautomaat geplaatst voor de korteketenverkoop. Zeker bij Scheers verloopt dat goed, vernam VILT tijdens een bezoek in augustus. Bij Philippo komt zo’n automaat er niet in. “Dan krijg ik ruzie met mijn broer”, besluit hij met een knipoog.



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