

MEDEDELING ILVO NR 89

Back to the future

Een kritische kijk op vijftig jaar sierteelt in Vlaanderen
door bevoorrechte getuigen



 **Landbouw
en Visserij**

Mei 2011

Dirk Van Lierde
Nicole Taragola
Adrien Saverwyns

INSTITUUT VOOR LANDBOUW- EN VISSERIJONDERZOEK



BURG. VAN GANSBERGHELAAN 96 BUS 1
9820 MERELBEKE, BELGIË
TEL. 09 272 25 00 - FAX 09 272 25 01
ILVO@ILVO.VLAANDEREN.BE
WWW.ILVO.VLAANDEREN.BE

EENHEID LANDBOUW EN MAATSCHAPPIJ



Back to the future

Een kritische kijk op vijftig jaar sierteelt in Vlaanderen door bevoorrechte getuigen

Mei 2011

Dirk Van Lierde
Nicole Taragola
Adrien Saverwyns

Eenheid Landbouw en Maatschappij

Burg. Van Gansberghelaan 115, bus 2
B-9820 Merelbeke
tel. 09 272 23 40 – fax 09 272 23 41
L&M@ilvo.vlaanderen.be
<http://www.ilvo.vlaanderen.be/LenM/>

Wettelijk Depot: D/2011/10.970/89

ISSN 1784-3197

Contact:

Ir. Nicole TARAGOLA, Wetenschappelijk onderzoeker

Instituut voor Landbouw en Visserijonderzoek ILVO

Eenheid Landbouw en Maatschappij

Burg. Van Gansberghelaan 115, bus 2

B-9820 Merelbeke

Tel. +32 9 272 23 51

nicole.taragola@ilvo.vlaanderen.be

Dr.Ir. Ludwig LAUWERS, Wetenschappelijk directeur

Instituut voor Landbouw en Visserijonderzoek ILVO

Eenheid Landbouw en Maatschappij

Burg. Van Gansberghelaan 115, bus 2

B-9820 Merelbeke

Tel. +32 9 272 23 56

ludwig.lauwers@ilvo.vlaanderen.be

Deze publicatie kan ook geraadpleegd worden op:

<http://www.ilvo.vlaanderen.be/LenM/>

Vermenigvuldiging of overname van gegevens toegestaan mits duidelijke bronvermelding.

Aansprakelijkheidsbeperking

Deze publicatie werd door het ILVO met de meeste zorg en nauwkeurigheid opgesteld. Er wordt evenwel geen enkele garantie gegeven omtrent de juistheid of de volledigheid van de informatie in deze publicatie. De gebruiker van deze publicatie ziet af van elke klacht tegen het ILVO of zijn ambtenaren, van welke aard ook, met betrekking tot het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie.

In geen geval zal het ILVO of zijn ambtenaren aansprakelijk gesteld kunnen worden voor eventuele nadelige gevolgen die voortvloeien uit het gebruik van de via deze publicatie beschikbaar gestelde informatie.

Inhoud

Lijst van de afkortingen	2
Voorwoord	3
Inleiding	5
1. Methode	6
2. Resultaten van de interviews	8
2.1. Vijftig jaar Vlaamse sierteelt	8
2.2. De Vlaamse sierteler	12
2.3. Tewerkstelling en onderwijs	15
2.4. Onderzoek	18
2.5. Voorlichting	21
2.6. Beroepsverenigingen.....	27
2.7. De coöperaties	30
2.8. Producent en consument	34
2.9. Commercialisatie	37
2.10. Het beleid	43
2.11 De deelsectoren van de sierteelt	45
3. Vergelijking van de resultaten van de interviews met vroeger onderzoek	55
4. Lessen voor de toekomst	57
Literatuur	60

LIJST VAN DE AFKORTINGEN



ADLO	Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling van het Departement Landbouw en Visserij
AVBS	Algemeen verbond van Belgische siertelers en groenvoorzieners
BVO	Bedrijfsvoorlichtingsdienst Oost-Vlaanderen
CBS	Centraal bureau voor de Statistiek (Nederland)
CLE	Centrum voor Landbouweconomie, voorheen Landbouweconomisch Instituut en later overgegaan in het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek
CLO	Centrum voor Landbouwkundig Onderzoek, later overgegaan in het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek
DLV	Dienst Landbouwvoorlichting (Nederland)
EROV	Economische Raad voor Oost-Vlaanderen
EU	Europese Unie
KSKBT	de Koninklijke Syndicale Kamer voor de Belgische Tuinbouw
ILVO	Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek
INRA	Institut National de la Recherche Agronomique (Frankrijk)
IWONL	Instituut tot Aanmoediging van het Wetenschappelijk Onderzoek in Nijverheid en Landbouw
IWT	Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Techniek
LIF	Landbouwinvesteringsfonds (federaal niveau)
NDALTP	Nationale Dienst voor de Afzet van Land- en Tuinbouwproducten
PAK	Project AzaleaKwaliteit
PCS	Proefcentrum voor de Sierteelt
POM	Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij Oost-Vlaanderen
VLAM	Vlaams Centrum Agro- en Visserijmarketing
VLIF	Vlaams Landbouwinvesteringsfonds
VMS	Vlaams Milieuplan Sierteelt
VTK	Vlaamse Tuinbouwkamer
VTU	Vlaamse Tuinbouwunie
Webos	Vereniging voor de Westvlaamse boomkwekerijsector
WUR	Wageningen University & Research Centre

VOORWOORD

In de film "Back to the future" uit 1985 gaat het hoofdpersonage samen met een vriend in een tijdmachine terug naar het verleden. Zij kunnen in het verleden alle ontwikkelingen volgen en zelfs ingrijpen indien dat nodig is. Onderzoekers beschikken jammer genoeg niet over een tijdmachine, en kunnen helemaal niet ingrijpen in het verleden. Toch kunnen uit het verleden lessen worden getrokken voor de toekomst. Om terug naar het verleden te kijken van de Vlaamse sierteelt werd beroep gedaan op een aantal bevoorrechte getuigen; dit zijn mensen die hun sporen verdiend hebben in de sierteelt en meestal letterlijk vergrijsd zijn in de materie. Deze mensen gaven in een gesprek hun ervaringen weer in de sierteeltsector, die zij de laatste decennia van binnenuit hebben beleefd. Wij danken de bevoorrechte getuigen voor hun gewaardeerde en constructieve bijdrage aan dit onderzoek; zonder hun medewerking was dit onderzoek niet mogelijk geweest.

In voorliggende ILVO publicatie worden de resultaten van deze gesprekken weergegeven en worden op basis hiervan lessen voor de toekomst getrokken. Dit onderzoek is een samenwerking tussen medewerkers van de eenheid Landbouw en Maatschappij van het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (Dirk Van Lierde, ere-wetenschappelijk directeur en Nicole Taragola, onderzoekster ondernemerschap) en de Afdeling Duurzame Landbouwonwikkeling van het Departement Landbouw en Visserij (Adrien Saverwyns, beleidsmedewerker). Voor het afnemen van de interviews werden zij bijgestaan door Geert Deweerdt, stafmedewerker van de Economische Raad voor Oost-Vlaanderen. Al de medewerkers kunnen bogen op een jarenlange ervaring in de tuinbouwsector.

Prof. dr. ir. Erik Van Bockstaele
Administrateur-generaal
Hoofd van het ILVO



Noël Willaert († 2010)

Op een zonnige junidag in 2009 zaten wij in de grote veranda thuis bij Noël Willaert voor ons gesprek. Noël vertelde met veel enthousiasme over de sierteelt, de boomkwekerij en Webos. Vooraleer wij konden vertrekken moesten wij naar zijn tweede liefde gaan kijken, zijn paarden. Amper een jaar later, op een tocht in Noord-Frankrijk met zijn vierspan van Friese paarden, trof het noodlot hem en stopte de wereld. Hij was slechts 71 jaar. Noël, wij hebben ons best gedaan om je ideeën, je woorden, je mening over de sierteelt zo goed als mogelijk weer te geven in dit onderzoek. Wij hopen dat je tevreden bent met ons werk.

INLEIDING

In de jaren zestig van de vorige eeuw was de sierteelt in Vlaanderen in volle bloei. Vanaf de jaren zeventig moest men echter meer en meer rekening houden met een toenemende concurrentie van de zich sterk ontwikkelende Nederlandse sierteelt en later ook van de opkomst van sierteeltproductie in Zuid-Amerika en Afrika. In 1973 werd de wereld geconfronteerd met de eerste oliecrisis waarbij de glastuinbouw, en dus een groot deel van de sierteelt, diende af te rekenen met hoge energieprijzen en dus een sterk verminderde rentabiliteit. Later zouden er nog meer energiecrisissen volgen die een grote impact hadden op de sierteelt. Het is in deze periode dat de "onbezorgde tijden" voor de sierteelt voorbij zijn, dat men dient af te rekenen met toenemende moeilijkheden en dat er met groeiende bezorgdheid wordt gekeken naar de toekomst.

5

De Vlaamse sierteelt staat momenteel voor een aantal grote uitdagingen. Het leek daarom aangewezen om na te gaan wat de ontwikkelingen waren in de Vlaamse sierteelt tijdens de laatste decennia. Hiervoor werd beroep gedaan op de kennis en de ervaring van bevoorrechte getuigen. Deze mensen hebben de Vlaamse sierteelt tijdens de laatste decennia van binnenuit beleefd en zijn dus de aangewezen personen om iets te zeggen over de ontwikkelingen in de sector tijdens de laatste vijftig jaar. De bedoeling is dat uit het verleden lessen worden getrokken waarmee de sector in de toekomst rekening kan houden. Het is uiteraard gemakkelijk om vandaag te stellen dat bepaalde beslissingen uit het verleden fout waren. Deze beslissingen werden immers genomen met de kennis die toen voorhanden was.

Uit de gesprekken kwamen een aantal thema's naar voor die hierna zullen behandeld worden. Vooreerst wordt de gevolgde methodiek toegelicht. Dan wordt het algemene kader van de sector geschetst met de moeilijkheden waarmee deze geconfronteerd werd in de loop van de laatste decennia. Vervolgens wordt er een beeld geschetst van de Vlaamse sierteler zoals dat uit de gesprekken naar voor kwam. Belangrijk is ook de situatie van het land- en tuinbouwonderwijs, het onderzoek en de voorlichting. Ook de verenigingen van telers hebben een belangrijke rol gespeeld met onder meer de beroepsverenigingen en de coöperaties. Een belangrijk thema waarop al de geïnterviewden steeds terug kwamen was de commercialisatie van de producten. Hierbij komen de relatie producent-handelaar en de relatie producent-consument aan de orde. Verder komt ook het beleid en de visie van de sector en de overheid aan bod. In het kort wordt ook de problematiek van de verschillende deelsectoren in de sierteelt behandeld. Tenslotte worden, in het kort, de resultaten van dit onderzoek vergeleken met de resultaten van vroeger onderzoek. In een laatste hoofdstuk worden op basis van de bevindingen in het onderzoek een aantal lessen naar de toekomst vooropgesteld.

In deze publicatie wordt getracht om de ideeën van de geïnterviewden te bundelen in een aantal belangrijke thema's. Aangezien de thema's niet altijd onafhankelijk zijn van elkaar is het onvermijdelijk dat sommige onderwerpen meermaals worden aangesneden.

1. METHODE

Teneinde een beeld te krijgen van de ontwikkelingen in de Vlaamse sierteelt tijdens de voorbije jaren werd beroep gedaan op een aantal bevoorrechte getuigen; dit zijn mensen die hun sporen verdiend hebben in de sierteelt en meestal letterlijk vergrijsd zijn in de materie. Er werd hierbij gekozen voor personen die een beeld hebben over de ganse sector, en niet enkel over hun individuele bedrijf en/of activiteit. Zij kunnen aldus gezien worden als sleutelinformanten. Bovendien werd ervoor gezorgd dat de verschillende gedingen van de sector werden benaderd (productie, handel, onderzoek, voorlichting, beleid, ...), waarbij het van belang was dat de verschillende subsectoren voldoende werden vertegenwoordigd.

6

Deze personen, of respondenten, werden ter plaatse bezocht en gedurende ongeveer twee uren geïnterviewd in de loop van 2009. De interviews werden ingeleid door middel van volgende openingsvraag: "Wij willen nagaan wat er tijdens de voorbije vijftig jaar in de sierteelt is gebeurd. Wat is er goed gegaan, wat is er verkeerd gegaan? De bedoeling is om dit later te koppelen aan de huidige situatie, en dan eventueel lessen te trekken naar de toekomst toe". Het interviewen als methode om data te verzamelen is een veel gebruikte methode in het kwalitatief onderzoek, en laat toe om op een doelgerichte manier een veelheid aan informatie te bekomen over het onderzoeksonderwerp. Hierbij geeft de interviewer aan de respondenten ruimte voor uitwijding – in hun eigen woorden – over de door hen ervaren feiten. Zowel de inhoud, het ritme als de themakeuzes in het interview worden aangepast aan de individuele respondent. De interviewer speelt hierbij actief in op de respondent, en kan doorvragen om de "flow" in het interview te houden en tegelijk meer diepte te krijgen in de naar boven komende thema's. Door middel van vervolgvragen, die een stapje verder gaan dan doorvragen, kunnen nieuwe of interessante thema's die tijdens het interview opduiken verder worden verkend. Krijgt men met doorvragen vaak een dieper inzicht in het thema, door vervolgvragen wordt het thema uitgebreid en aangevuld, waardoor geheel nieuwe inzichten kunnen ontstaan, die dan vervolgens via doorvragen verder uitgediept worden. Dit is een groot verschil met de gestandaardiseerde vragenlijstmethode, waarbij elke respondent in principe dezelfde vraag voorgelegd krijgt (Evers J.C. & De Boer F., 2007).

Aangezien de interviews vooral tot doel hadden om gebeurtenissen uit het verleden te achterhalen (zogenaamde "retrospectieve" interviews) is het wel van belang om op te merken dat hier een zekere vertekening zou kunnen optreden. De gebeurtenissen uit het verleden worden immers beoordeeld vanuit het huidige tijdsperspectief. Bovendien moet beroep worden gedaan op het geheugen van de respondent, waardoor een "weglaat-effect" kan optreden, wat wil zeggen dat respondenten geneigd zijn om dingen van vroeger te vervormen om ze meer in overeenstemming te brengen met elkaar en het heden.

Bij het uitvoeren van de interviews bleek al vlug dat deze vrij gelijklopende resultaten gaven, waardoor een zekere verzadiging werd bereikt. Daarom werd het aantal interviews beperkt tot elf.

Voor het onderzoek werden volgende bevoorrechte getuigen geïnterviewd :

Foncke Ignace	bedrijfsleider Gimall Plants (groothandel in planten), Lochristi.
Grillaert Prosper	leraar tuinbouw op rust van het Scheppersinstituut te Wetteren; gewezen secretaris van diverse verenigingen in de boomkwekerij.
Hermans Eric	gewezen bedrijfsleider Agora Carvin, Frankrijk; gewezen directeur Euroveiling Brussel.
Van Bockstaele Erik	administrateur-generaal van het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO) te Merelbeke.
Vanderhaegen Johan	privé voorlichter sierteelt (azalea en boomkwekerij).
Van Hulle Marc	bedrijfsleider van boomkwekerijen Sylva te Waarschoot, producent van bos- en haagplantsoen.
Van Luchene Ignace	sierteeltvoorlichter op rust.
Van Nieuwerburgh Maurits	secretaris op rust van het AVBS, Algemeen Verbond van Belgische siertelers en groenvoorzieners.
Verstrynge Johan	afdelingshoofd van de afdeling Duurzame Landbouwwontwikkeling (ADLO), Departement Landbouw en Visserij.
Volckaert Eddy	directeur op rust van het Proefcentrum voor de Sierteelt te Destelbergen (PCS).
Willaert Noël (†)	handelaar op rust van de boomkwekerijen Willaert te Roeselare, gewezen voorzitter en secretaris van Webos, vereniging voor de Westvlaamse boomkwekerijsector.

Alle interviews werden opgenomen en volledig uitgetypt tot zogenaamde "transcripties", die in een volgende stap werden geanalyseerd. Aan de respondenten werd vertrouwelijkheid en privacy gegarandeerd in de vorm van het zo anoniem mogelijk weergeven van hun uitspraken. In elke individuele transcriptie werden vervolgens codes aangebracht aan tekstfragmenten die een bepaald thema behandelden. Deze handeling liet toe om alle tekstfragmenten van de verschillende respondenten die een bepaald thema belichtten, samen te voegen en te vergelijken. De gemene deler hiervan werd vervolgens samengevat en beschreven in onderhavige publicatie.

2. RESULTATEN VAN DE INTERVIEWS

2.1. VIJFTIG JAAR VLAAMSE SIERTEELT

Van herenboer tot overlever



De Vlaamse sierteelt heeft al een lange geschiedenis achter de rug. Vooral in de 19^e eeuw ontwikkelde de sierteelt zich in Oost-Vlaanderen en dit onder impuls van een aantal belangrijke telers zoals Louis Van Houtte voor de bloementeelt en Adolf Papeleu voor de boomkwekerij. Deze ontwikkelingen vonden voornamelijk plaats in de streek rond Gent voor de bloementeelt en rond Wetteren voor de boomkwekerij. Zowel de teelt van kasplanten, azalea's, knolbegonia's en boomkwekerij kenden een hoge vlucht. Tot in het begin van de jaren tachtig van de vorige eeuw deed de sierteelt het goed; vooral voor de kasplanten was dit een bloeiperiode met relatief weinig concurrentie en als gevolg daarvan een zeer vlot verlopende afzet van de producten. Het was de tijd waarin men langs de Brusselse en Hundelgemse steenweg in Melle en Merelbeke zeer florerende bedrijven kon vinden. Om het met enige beeldspraak te zeggen: zij waren "herenboeren" die samen met hun knechten het bedrijf runden. Ook in de andere sierteeltsectoren beleefde men mooie tijden. Deze bloeitijd zou weldra onder druk komen te staan door de ontwikkelingen op nationaal en internationaal vlak. De welstand kalfde geleidelijk aan af en bedrijven kwamen onder druk te staan. Veel van die toen welstellende bedrijven investeerden niet meer verder in het bedrijf. De bedrijfsleiders werkten verder met wat zij hadden en de bedrijven verdwenen nadat de bedrijfsleiders met pensioen gingen. Omwille van de toenemende problemen en druk op de sector voelden nog weinigen zich geroepen om met een nieuw bedrijf te starten. Het aantal bedrijven ging snel achteruit en veel van de bedrijfsleiders werden overlevers voor wie de tijdshorizont van hun bedrijf samenviel met hun pensioenleeftijd. Toch was het niet al kommer en kwel in de laatste vijftig jaar. Natuurlijk werden nog mooie bedrijven uitgebouwd, en natuurlijk werd nog geïnvesteerd in bedrijven, maar het zwaartepunt van de sector concentreerde zich meer en meer in een beperkter aantal bedrijven die voor belangrijke uitdagingen stonden.

Het areaal sierteelt onder glas dat in 1960 221 hectare bedroeg groeide in de volgende jaren aan tot een maximum van 746 hectare dat in 2005 werd bereikt. Deze groei was voor het grootste deel toe te schrijven aan de verdere uitbreiding van het areaal glasteelt voor azalea, perk- en balkonplanten en boomkwekerij. Vervolgens was er een inkrimping van het areaal tot 656 hectare in 2009. In open lucht nam het areaal bloementeelt toe van 783 hectare in 1960 tot een maximum van 1.118 hectare in 1995. Tijdens de volgende jaren ging het echter weer in dalende lijn om in 2009 nog 913 hectare te bedragen. De boomkwekerij in open lucht nam in diezelfde periode sterk toe; in 1960 bedroeg het areaal 1.427 hectare en tot in 2009 ging het verder in stijgende lijn tot 4.958 hectare. Deze cijfers wijzen er op dat de evoluties sterk konden verschillen naargelang de deelsector van de sierteelt. Tenslotte dient ook de aandacht te worden gevestigd op een kleinere, maar

belangrijke sector die in 1960 nog niet bestond en die in de laatste decennia volop tot ontwikkeling is gekomen in Vlaanderen, namelijk de in vitro teelt van jongplanten.

Het verstrekken van statistische informatie over de Vlaamse sierteelt valt buiten het opzet van dit onderzoek. Meer informatie over arealen, productiewaarde, aantal bedrijven en import en export van de Vlaamse sierteelt kan gevonden worden op de website van VLAM (Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing) onder de rubriek "Feiten en cijfers: bloemen en planten"¹. Gedetailleerde informatie over de sierteeltarealen is beschikbaar op de website van de Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie van de Federale Overheidsdienst Economie, K.M.O., Middenstand en Energie². Gegevens over de rentabiliteit kunnen teruggevonden worden in de rentabiliteitsrapporten van de Afdeling Monitoring en Studie van het departement Landbouw en Visserij³. Ook in de publicatie "Oost-Vlaamse sierteelt in een Vlaamse context"⁴ van de Economische Raad voor Oost-Vlaanderen (EROV) is heel wat interessante informatie over de sierteelt te vinden.

Nederland geeft gas..

29 mei 1959 is een datum die bij weinigen nog een belletje doet rinkelen, maar toch is het een belangrijke datum voor de glastuinbouw. Op die dag werd namelijk in Groningen aardgas aangeboord. Voor Nederland, dat op dat ogenblik al meer dan 4.000 hectare glasopstand had, was dit een belangrijke stimulans om de glastuinbouw verder uit te bouwen en zo aan het aardgas een grotere toegevoegde waarde te geven. Tot ongenoegen van de Vlaamse telers was het aardgas voor de Nederlandse tuinders goedkoper dan voor de Vlaamse tuinders. Dit was jarenlang een bron van ergernis en strijd voor de Vlaamse glastuinders, maar het duurdere aardgas werd in Vlaanderen slechts in beperkte mate gebruikt voor de glastuinbouw. De meeste Vlaamse bedrijven verwarmden hun serres met lichte of extra-zware stookolie, die echter meer milieubelastend was. Even belangrijk als het goedkopere aardgas was voor de Nederlandse glastuinbouw echter de uitbouw van een competitief productie- en commercialisatie-apparaat dat de Nederlandse glastuinbouwsector een beduidende voorsprong gaf. Het areaal glasopstanden dat in 1960 ongeveer 4.000 hectare bedroeg nam snel toe tot meer dan 7.000 hectare in 1970, bijna 9.000 hectare in 1980, bijna 10.000 hectare in 1990 om in het begin van de jaren 2000 een piek te bereiken van iets meer dan 10.500 hectare (CBS⁵ Landbouwtellingen).

Opmerkelijk is wel dat in 1960 de glastuinbouw in Nederland voornamelijk gericht was op de teelt van groenten; het areaal bloementeel onder glas bedroeg toen amper 498 hectare, dit van de groenten ongeveer 3.500 hectare. Tien jaar later was het areaal bloe-

¹ Beschikbaar op de website http://www.vlam.be/facts/info_nl.phtml?id=6

² http://statbel.fgov.be/nl/modules/publications/statistiques/economie/landbouwenquete_van_2009.jsp

³ Beschikbaar op de website <http://lv.vlaanderen.be/nlapps/docs/default.asp?id=50>

⁴ Beschikbaar op de website http://www.ero.v.be/media/docs/evolutiestudie2009_2.pdf

⁵ CBS: Centraal Bureau voor de Statistiek in Nederland

menteelt onder glas echter al meer dan verdrievoudigd. Volgens Vijverberg (1996) werd dit enerzijds verklaard door de slechte rentabiliteit van de glasgroenteteelt in de jaren zestig, anderzijds verviel in 1967 het teeltrecht op bloemisterijgewassen waardoor een uitbreiding van de teelt weer mogelijk werd. De bloementeelt groeide in Nederland uit tot een succesverhaal en het areaal bloemkwekerij onder glas bleef dan ook verder toenemen tot een maximum van bijna 6.000 hectare dat in 2000 werd bereikt. Het accent lag voornamelijk op de teelt van snijbloemen onder glas. In 2000 werden bijna 4.000 hectare snijbloemen onder glas geteeld, in 2009 was dit echter al gedaald tot minder dan 2.700 hectare. Samen met de toenemende productie groeide Nederland dan ook uit tot de grootste exporteur van bloemen in de wereld. Het spreekt voor zich dat met een dergelijke snel groeiende concurrent in de buurt de Vlaamse bloementeelt in de verdrukking kwam. Een wereldproducent op amper een paar honderd kilometer afstand bood echter ook kansen, die echter niet altijd werden aangegrepen.

De opeenvolgende energiecrisissen

De energiekosten vormen een belangrijk bestanddeel van de kosten van een glastuinbouwbedrijf. In de loop van de laatste vijftig jaar werd de glastuinbouw meerdere malen geconfronteerd met een energiecrisis waarbij de prijzen van energie sterk de hoogte inschoten en waardoor de rentabiliteit van de glasbedrijven sterk onder druk kwam te staan. De opeenvolgende energiecrisissen hebben er enerzijds voor gezorgd dat bedrijven verdwenen, maar anderzijds zorgden deze crisissen ook voor een meer doorgedreven onderzoek, innovatie en investeringen. Nieuwe teelten deden hun intrede en er kwamen energiezuiniger teeltmethodes en kassen. De sectoren met stookintensieve gewassen kwamen meer onder druk te staan dan deze met minder energiebehoeftige gewassen of met teelten in open lucht.

Hogere kosten, lagere baten

In de loop van de voorbije vijftig jaar werd alles duurder. Een deel van die prijsstijgingen kon worden toegeschreven aan de duurder wordende olie omdat voor het vervaardigen van de productiemiddelen energie nodig is. Men kan hierbij verwijzen naar de meststoffen, bestrijdingsmiddelen, brandstoffen, plastics en dergelijke. Ook machines en constructies werden duurder omdat er energie nodig is om ze te produceren. Door de toenemende welvaart stegen ook de lonen van de werknemers die bovendien minder en minder geneigd waren om in de tuinbouw te komen werken.

De prijzen van de productiemiddelen stegen sneller dan de prijzen die de teler kreeg voor zijn producten. Er was dan ook een voortdurend streven naar een verhoging van de productiviteit. Nieuwe technieken en een verder doorgedreven mechanisatie van de arbeidsintensieve teelten vonden hun weg in de sierteelt. Vooral op het vlak van arbeid en energie werd getracht om verder te rationaliseren. Verdere mechanisatie en het invoeren van nieuwe technieken waren echter maar rendabel vanaf een bepaalde dimensie van de

bedrijven. Dit leidde tot schaalvergroting waarbij heel wat kleinere bedrijfjes stillegd werden weggedrukt. Ook de grote vernieuwende bedrijven bleven niet altijd buiten schot. Er waren voortrekkers die grote investeringen doorvoerden en daardoor niet over voldoende financiële draagkracht beschikten om een moeilijke periode door te komen. Sommige van deze bedrijven gingen, met wat meer ruchtbaarheid dan voor de kleine bedrijven, over de kop.

Vlaanderen plant een boom

In de loop van de voorbije decennia ontwikkelde zich in Vlaanderen, net zoals in de rest van Europa, een groen gevoel met meer respect voor de natuur. De mensen wilden meer groen zien in hun omgeving en hun huizen. Er kwam meer interesse voor de tuinen, de parken en de bossen. Overal werd er naar gestreefd om meer groen aan te planten. Er kwamen acties zoals "Plant een boom" om de burger dichter bij de natuur te brengen. Dit was natuurlijk positief voor de producenten van struiken, bomen en perkplanten. Door de groeiende vraag naar planten ontwikkelden vooral de boomkwekerij en de perkplanten-sector zich.

Een andere sector die bijna vanuit het niets tot grote ontwikkeling kwam is de sector van de tuinaannemers en groenverzorgers. Het groene gevoel maakt de burger echter meer bewust van de zorg voor het milieu. Er wordt aan land- en tuinbouw gevraagd om milieuvriendelijker te produceren en minder te vervuilen. Op het vlak van bestrijdingsmiddelen- en meststoffenverbruik worden maatregelen opgelegd aan de land- en tuinbouw. Het gebruik van duurder aardgas in de glastuinbouw in plaats van de meer vervuilende extra-zware en lichte stookolie wordt door de overheid als streefdoel vooropgesteld. Dit zet de sector onder druk om zich verder aan te passen, wat niet altijd een eenvoudige opdracht is. Maar ook in de sector zelf is er een toenemende zorg voor ecologisch verantwoorde teelt en worden grote inspanningen gedaan om aan deze vraag tegemoet te komen. Een voorbeeld hiervan is het Vlaams Milieuplan Sierteelt (VMS) dat op initiatief van de sector werd opgericht.

Een huis met een tuintje, maar waar?

Historisch gezien waren de sierteeltbedrijven gevestigd rond de steden, voornamelijk rond Gent. Door de stadsuitbreiding werden de tuinbouwbedrijven verdreven naar verder afgelegen gebieden en meer landelijk gelegen gemeenten. De laatste decennia is er ook in deze landelijke gemeenten een verder doorgedreven urbanisatie. De bedrijven komen meer en meer in bouwzones te liggen, raken ingesloten door de woonhuizen en kunnen niet verder uitbreiden. Nieuwe vestigingsplaatsen zijn nodig voor het inplanten van de groter wordende bedrijven. De voorschriften voor ruimtelijke ordening worden strenger. Het wordt heel moeilijk om voldoende plaats te vinden om een bedrijf met woonhuis op te richten, hetgeen een rem betekent voor de vestiging van nieuwe bedrijven. Ook de groei van bestaande bedrijven wordt dikwijls afgeremd door procedures die jarenlang

aanslepen en soms tot niets leiden. Recent nam de overheid initiatieven voor het zoeken en inrichten van glastuinbouwzones. De telers hebben daar echter wel bedenkingen bij; sommigen vrezen dat zij zullen opgesloten worden in die glastuinbouwzones, anderen vinden dat het te traag gaat en dat op het ogenblik dat deze zones zullen gerealiseerd zijn er geen kandidaten meer zullen overblijven om zich op deze terreinen te vestigen.

2.2. DE VLAAMSE SIERTELER

12

Traditioneel maar geen Bokrijk

De sierteelt is sinds lang aanwezig in Vlaanderen, vooral dan in Oost-Vlaanderen dat van oudsher bekend staat om zijn sierteeltbedrijven. De streek rond Gent stond bekend als het centrum voor kasplanten, azalea's en knolbegonia's. Voor de boomkwekerij was Wetteren een belangrijk productie- en handelscentrum. De meeste bedrijven commercialiseerden zelf hun productie en waren sterk op zichzelf aangewezen, daardoor is er ook nooit een echte commercialisatiestructuur van de grond gekomen. De handel verliep vlot en een groot deel van de productie werd geëxporteerd. De teler hechtte ook groot belang aan zijn imago en prestige. Verkopen aan buitenlanders gaf meer prestige dan verkoop aan een lokale exporteur die er dan nog iets zou kunnen aan verdienen. De sierteelt was dan ook tot in de jaren zestig-zeventig van vorige eeuw vrij succesvol. De mentaliteit van de sector was behoudsgezind, men bleef telen wat men altijd geteeld had en waar men tot dan goede resultaten mee behaald had. Een deel van de winst werd aangewend buiten het bedrijf en er werd te weinig geïnvesteerd in vernieuwing en innovatie. De sector kon terugvallen op een lange traditie. Men zag weinig redenen om te veranderen, alles ging goed en men dacht dat het zo zou blijven. Traditie is dus in zekere zin een nadeel, maar het is ook geen synoniem van oubolligheid of het vastklampen aan het verleden. Het geeft wel een zekere rem op verandering, het afhouden van de risico's die elke verandering met zich mee brengt. Men weet wat men heeft en is niet snel geneigd om daar wijzigingen in aan te brengen. Dat brengt echter met zich dat men blijvende wijzigingen in externe omgevingsfactoren minder snel gaat onderkennen omdat men denkt dat zij wel zullen voorbij gaan. Zo hebben heel wat bedrijven in de loop der jaren aan slagkracht verloren; andere hebben zich wel aangepast en zorgen ervoor dat de sector toch nog competitief blijft.

Vanaf de jaren tachtig kwam hier echter verandering in; er waren de hoge energieprijzen, de kleinschaligheid van de bedrijven en de hoge arbeidskosten. De Nederlandse sierteelt had aan kracht gewonnen en zich opgeworpen tot belangrijkste producent en tot belangrijkste handelscentrum voor sierteeltproducten. De dimensie van de Nederlandse bedrijven was een veelvoud geworden van de dimensie van de Vlaamse bedrijven. Daarbij kwam ook de mondialisering van de sierteelt met de import van snijbloemen uit derde landen. Dit bracht voor de Vlaamse sierteelt een ganse omwenteling mee. Men moest gaan knokken om te overleven en om te blijven meespelen op Europees vlak. In het Gent-

se verdwenen veel bedrijven. Vooral de bedrijven die in een woonzone gelegen waren werden verkaveld als bouwgrond en werden nergens anders opnieuw opgericht; een volledige generatie verdween.

De sierteelt begon echter ook aandacht te krijgen buiten Oost-Vlaanderen. In West-Vlaanderen en Antwerpen deden nieuwe mensen, vooral afkomstig uit de landbouw, hun intrede in de sierteelt. Deze mensen hadden geen traditie om op terug te vallen en hadden een meer open mentaliteit dan in Oost-Vlaanderen, meer gericht ook op uitwisseling van kennis en contact met elkaar. De bedrijven die hier ontstonden hadden over het algemeen een grotere dimensie dan deze in het oude gebied. Maar ook in Oost-Vlaanderen stond de tijd niet stil en kwamen er grotere bedrijven, werd er geïnnoveerd en gemoderniseerd.

Harde werkers met korte visie

De laatste decennia moeten de siertelers vechten voor hun bedrijf, het zijn heel harde werkers die hun teelten goed onder de knie hebben. Hun kennis beperkt zich meestal tot hun eigen teelten en wat daarbuiten gebeurt interesseert hen minder. De meeste telers zijn te veel teler en te weinig ondernemer. Het is vooral het werken dat telt, wat daar bovenop komt wordt meestal beschouwd als tijdverlies. Zij hebben ook niemand waarop zij kunnen terugvallen om een deel van het werk over te nemen. Bedrijfsleiders hebben vaak te weinig interesse in rekenen en hebben geen idee over de kostprijs van het product, waardoor het moeilijk is om beslissingen te nemen. Vroeger was het ook niet nodig om veel te plannen en te rekenen. Men produceerde en raakte zijn product toch kwijt, het geld kwam binnen en zelfs bij het aangaan van nieuwe leningen vroeg de bank naar geen berekeningen. De dynamiek was er niet. Ondertussen is er veel veranderd, banken vragen uitgebreide plannen vooraleer zij nieuwe leningen verstrekken maar veel telers gaan hierin niet mee. Door het harde werk blijft er minder tijd over om na te denken of om zich te informeren. Men heeft weinig visie op de toekomst van het bedrijf of van de sector. Men denkt vooral op korte termijn, men teelt zijn product en men zoekt vervolgens wie het wil afnemen. Velen denken dat het hun tijd nog wel zal duren en vinden het dus tijdverlies om aan de verder afgelegen toekomst te (durven) denken. Er is geen termijnvisie op de sector en zelfs niet op het eigen bedrijf. Als er al plannen gemaakt worden is dit naar de nabije toekomst toe. Bovendien wordt na afloop van die relatief korte geplande periode slechts zelden nagegaan of de plannen ook zijn uitgekomen. Planning op langere termijn wordt nog veel minder gedaan.

De bedrijfsleiders zijn dan ook niet geneigd om hun bedrijfsvoering grondig te veranderen, kleine aanpassingen gebeuren wel. Men houdt liever vast aan wat men heeft en staat wat argwanend tegenover het nemen van risico's. Als er echt nood is dan gebeurt dit wel, als voorbeeld hiervan kan worden verwezen naar de energiecrisis in de jaren tachtig toen heel wat bedrijven grote energiebesparende investeringen hebben gedaan. Er is toen heel wat vernieuwd, maar veel bedrijven zijn in die periode ook verdwenen omdat zij de stap niet durfden te zetten.

Sterke individualisten

De (Oost-) Vlaamse siertelers zijn superindividualisten; hoe kleiner de markt wordt hoe groter de concurrentie tussen de bedrijven en hoe groter het wantrouwen. Iedereen ziet te veel zijn eigen situatie en men ziet niet op lange termijn wat het belang is voor de sector. Iedereen denkt dat hij de beste teler is en is niet bereid tot samenwerking. Vroeger wou men niet samenwerken want men verdiende te gemakkelijk zijn geld en de anderen waren concurrenten. Nu is er wel meer nood aan samenwerking, maar men is bang dat het vooral de andere zal zijn die hiervan zal profiteren. De Vlaamse sierteler is te individualistisch aangelegd. Het zijn allemaal individuen die niet samenwerken en dat is één van de grote zwaktes van de Vlaamse sierteelt. Samenwerking ligt echter moeilijk, er zijn evenveel meningen als mensen. Het gebrek aan samenwerking komt ook doordat er te veel persoonlijke belangen meespelen die men niet opzij kan zetten. Dit individualisme en gebrek aan samenwerking vindt voor een groot deel zijn oorsprong in de commercialisatie van de producten. Zeker in het verleden waren de bedrijven niet alleen productiebedrijf maar werd die productie ook zelf gecommercialiseerd. Daardoor was men concurrent van zijn buurman en was er ook wantrouwen ten opzichte van elkaar. Men wou vooral zelf verkopen. Voor producten die ook via de veiling konden verkocht worden was de mentaliteit veeleer dat men de producten die men zelf niet kwijt kon dan maar op de veiling verkocht. In het Wetterse bijvoorbeeld was er ook een tendens om niet te verkopen aan de buurman maar eerder aan handelaars die uit andere provincies of het buitenland kwamen. Vlaanderen heeft een goed kwaliteitsproduct, maar er is een gebrek aan organisatie van de commercialisatie.

Initiatieven tot verplichte samenwerking hadden weinig kans op slagen. Als voorbeeld kan hierbij het Azalea Innovatiefonds worden aangehaald waarvoor een verplichte bijdrage werd geheven om nieuwe cultivars te ontwikkelen. Door de telers werd dit gezien als een bijkomende belasting voor de sector. De sector geloofde er te weinig in, er kwamen niet snel genoeg nieuwe rassen op de markt. De oudere telers zagen er voor hen het nut niet van in, omdat zij geen resultaat meer zouden zien van het onderzoek naar nieuwe rassen. Anderen waren dan weer van mening dat men misschien rassen zou zoeken die op wetenschappelijk vlak interessant waren maar van minder nut waren voor de telers. Dit project werd dan ook na verloop van tijd afgevoerd. Ook de gezamenlijke bijdrage voor VLAM wordt door veel telers gezien als een bijkomende belasting en niet als een mogelijkheid om samen de afzet van producten te bevorderen.

Het sterke individualisme zorgt er ook voor dat de mensen meer gesloten zijn en hun stem niet laten horen; dit is eigen aan de sector, vooral dan in de oudere productiecentra. In de nieuwere centra (Antwerpen, West-Vlaanderen) is er echter veel meer openheid en is het individualisme minder uitgesproken. De samenwerking in verenigingen en coöperaties wordt verderop in de tekst behandeld.

2.3. TEWERKSTELLING EN ONDERWIJS

Minder bedrijven, meer betaalde arbeid.

In de jaren zestig van vorige eeuw was de tewerkstelling in de sierteelt nog geen groot probleem. Er waren voldoende arbeidskrachten beschikbaar, die in veel gevallen ook nog een land- of tuinbouwachtergrond hadden en die als knecht werkten onder de leiding van de meester-gast of de bedrijfsleider op de sierteeltbedrijven. In diezelfde periode kwam er echter meer en meer concurrentie van de zich ontwikkelende industrie die de arbeidskrachten aan betere financiële voorwaarden kon tewerkstellen. Geleidelijk werd arbeid een schaarsere en duurder productiefactor. Door het afkalven van de land- en tuinbouwsector waren er ook minder arbeidskrachten beschikbaar die vertrouwd waren met het werken met planten. De tuinders moesten mensen aanwerven die niets van tuinbouw kenden. Bovendien werd het werken in de tuinbouw als minder aantrekkelijk beschouwd en was het weinig attractief voor de autochtone bevolking.

Hoewel het aantal sierteeltbedrijven de laatste decennia sterk afneemt is er door de schaalvergroting toch een toenemende behoefte aan betaald personeel. Enerzijds is er behoefte aan laaggeschoolden om de handenarbeid uit te voeren; deze categorie heeft geen nood aan een specifieke tuinbouwopleiding en kan met een opleiding op het bedrijf zelf vrij vlug aan de slag. Anderzijds hebben vooral de grotere bedrijven door de steeds voortschrijdende ontwikkeling van de mechanisatie en de teelttechniek meer nood aan goed opgeleide medewerkers die de bedrijfsleider kunnen bijstaan en een deel van de verantwoordelijkheid kunnen overnemen. Ook de tuinders die een bedrijf overnemen, of met een nieuw bedrijf willen starten hebben een degelijke opleiding tot bedrijfsleider nodig. Dit alles vraagt een goede opleiding die is afgestemd op wat de bedrijfsleiders willen.

Diversificatie, ook in de tuinbouwschool

Voor de opleiding van de toekomstige tuinders en werknemers in de tuinbouwsector zijn er in Vlaanderen 22 scholen waar land- en tuinbouwonderwijs wordt verstrekt; 20 van die scholen geven een tuinbouwopleiding (Infolijn onderwijs, 2010). Doordat het belang van de land- en tuinbouwsector echter steeds verder afneemt zien veel van die scholen zich genoodzaakt om hun opleiding te verruimen zodat voldoende leerlingen en vooral fondsen kunnen worden aangetrokken. Het accent is meer komen te liggen op groen en milieu, omdat deze meer in de actualiteit staan en dus meer leerlingen en fondsen kunnen aanbrengen. De zuivere productierichtingen worden minder belangrijk en men gaat de programma's aanpassen zodat zij minder gericht zijn op de land- of tuinbouw. Onder andere de richtingen groenaanleg en dierenverzorging werden toegevoegd, omdat die richtingen populairder zijn bij de studenten. Het is natuurlijk belangrijk dat dergelijke richtingen erbij komen want vooral de sector van de groenaanleg heeft een grote groei gekend tijdens de laatste decennia. Het onderwijs wordt minder praktisch en minder sector-

gericht. Ook het profiel van de leerlingen is veranderd. Vroeger kwamen veel van de studenten uit het land- of tuinbouwmilieu. Deze jongeren hadden een basisbagage van thuis uit. Nu is dat veel minder het geval; veel bedrijfsleiders raden hun kinderen trouwens af om land- of tuinbouwonderwijs te volgen want "het is een sector van hard werken en dat spreekt de jeugd minder aan". Het gaat minder goed in de sector en daardoor kan men de jongeren minder motiveren om land- of tuinbouwonderwijs te volgen. Ook de relatief lage lonen maken de sector niet aantrekkelijk.

Voor wat het hoger onderwijs betreft zijn er vijf tuinbouwhogescholen, waarvan er twee een diploma van professioneel master afleveren. Voor wat het universitair landbouwonderwijs betreft zijn er in Vlaanderen drie universiteiten die een masteropleiding geven en één waar de opleiding beperkt is tot het bachelorniveau. De opleiding aan de universiteiten is veel minder dan vroeger gericht op de productiesectoren. De kennis van de land- of tuinbouw is zeer beperkt bij de meeste studenten. Maar anderzijds leveren zowel de hogescholen als de universiteiten afgestudeerden af met een goede basis en een gezond redeneervermogen. In de meeste gevallen bouwen zij echter hun beroepsloopbaan op buiten de traditionele productierichtingen van land- en tuinbouw.

Wat heb je vandaag op school geleerd?

De geïnterviewden zijn van mening dat het huidige onderwijs niet aangepast is aan de noden van de tuinbouwbedrijven. De opleiding is niet aangepast aan hetgeen de praktijk vraagt; men krijgt mensen die niet direct inzetbaar zijn in het productieproces. Men is van mening dat er meer stages zouden moeten komen zowel op het vlak van techniek als op het vlak van management. Ook zouden meer mensen uit de bedrijfswereld les moeten geven in de tuinbouwscholen. Er zou best een extra jaar komen voor diegenen die zelfstandig een bedrijf willen opstarten of overnemen of later een grotere verantwoordelijkheid op een bedrijf op zich willen nemen. Een alternatief zou kunnen zijn dat er voor deze studenten een afzonderlijke afdeling zou komen waar men voldoende vorming zou krijgen op het vlak van boekhouding, planning, economie, teelttechniek... De opleiding voor het graduaat gaat in sommige gevallen te veel in de richting van wetenschappelijk onderzoek terwijl dit meer zou moeten gericht zijn op de opleiding tot bedrijfsleider. Ook hier zou er een mogelijkheid moeten zijn om die opleiding te splitsen tot een opleiding tot bedrijfsleider en een meer algemene opleiding.

Men is er zich van bewust dat men niet alles kan leren op school en dat er ook later verdere vorming nodig is op het bedrijf en daarbuiten. Net zoals in andere sectoren is een doorlopende vorming een vereiste wil men competitief blijven met het sierteeltbedrijf. Door de steeds toenemende inkrimping van de land- en tuinbouwsector krimpt ook het landbouwonderwijs en moet dit plaats ruimen voor andere verwante studierichtingen. Er zijn momenteel misschien te veel land- en tuinbouwscholen voor wat het onderricht over tuinbouw of landbouw betreft. De vraag kan gesteld worden of er niet naar een kleiner aantal gespecialiseerde land- of tuinbouwscholen moet worden gegaan, die dan kunnen beschikken over de dure machines en installaties die men ook in de praktijk kan terugvin-

den op de bedrijven, en waarmee de studenten zullen moeten werken als zij afgestudeerd zijn. Nu is het dikwijls financieel niet mogelijk om die investeringen op alle bestaande scholen door te voeren. Dit zou ook toelaten om rationeler te werken. Anderzijds is het ook zo dat momenteel de scholen vastzitten in studieplannen, waardoor zij minder flexibel kunnen inspelen op de zich wijzigende omstandigheden in de sector zelf. Op het niveau van de scholen en van het beleid zou men een visie op het onderwijs op lange termijn dienen te ontwikkelen, waarbij de verschillende actoren van de sector zouden moeten betrokken worden.

Wie wil op het bedrijf komen werken?

17

De land- en tuinbouwsector heeft veel van zijn aantrekkingskracht verloren. Van de jongeren die land- of tuinbouwonderwijs volgen zijn er zeer weinig die dit doen met het oog op een latere tewerkstelling in de land- of tuinbouwsector. Er is dus een probleem om voldoende geschoold personeel voor de tuinbouwbedrijven te vinden. Ook het vinden van ongeschoolde arbeiders is moeilijk en zorgt voor problemen.

Om jonge mensen aan te trekken zou de tuinbouwsector aantrekkelijker moeten worden zodat de jongeren gemakkelijker zouden instappen. De sector heeft immers nood aan een positief imago. Tot dit imago kan worden bijgedragen door niet altijd de negatieve kanten op de voorgrond te brengen maar ook de positieve punten onder de aandacht van het publiek te brengen. Om dat positieve imago van de sierteelt te beklemtonen zijn er trouwens "Op de Siertoer" en "Op de Siertoer 4 Kids", die de Economische Raad voor Oost-Vlaanderen (EROV) jaarlijks organiseert.

Doorgevoerde bedrijfsstages kunnen de studenten meer vertrouwd maken met de praktijk en hen stimuleren om een beroepsloopbaan uit te bouwen op een tuinbouwbedrijf. Zoals in de andere sectoren van de economie zal het echter altijd nodig zijn om beginnende werknemers te begeleiden en verder te vormen; geen enkele school kan immers onmiddellijk inzetbare werknemers afleveren die zich direct de stijl van het bedrijf kunnen eigen maken.

Ook de florist moet bijleren

Ook verderop in de keten lijkt een goede opleiding aangewezen. Zo wordt er voor gepleit dat ook de floristen regelmatig een opleiding zouden volgen zodat zij de materialen waarmee zij werken beter zouden kennen en gebruiken. Zij dienen er immers voor te zorgen dat de goede kwaliteit waarmee de producten de bedrijven verlaten ook behouden blijft tot op het ogenblik dat zij aan de eindverbruiker worden afgeleverd. Bovendien zou dit ervoor zorgen dat zij kennis hebben van de planten en bloemen die zij verkopen zodat zij aan hun cliënteel adequate informatie kunnen geven voor het verzorgen van de aangekochte producten.

2.4. ONDERZOEK

Wie onderzoekt?

Elke economische activiteit heeft behoefte aan vernieuwing en innovatie. Deze innovatie kan worden ondersteund door het onderzoek. De resultaten van het onderzoek stromen door naar de praktijk via de voorlichting. Onderzoek en voorlichting zijn dus ook voor de ontwikkeling en de continuïteit van de sector van zeer groot belang. Het landbouwkundig onderzoek in Vlaanderen krijgt reeds in 1878 een duidelijk gezicht door de oprichting van het Agronomisch Instituut in Leuven. In 1920 krijgt ook Gent zijn Rijkslandbouwhogeschool. In de loop der jaren zullen deze instituten, via een aantal tussenstappen, evolueren naar de faculteiten bio-ingenieurswetenschappen zoals we die nu kennen. Het onderzoek specifiek naar de sierteelt toe is echter heel beperkt in de totale onderzoekscapaciteit van de universiteiten. Meestal is de sierteelt niet meer dan één lesvak in het totaal van het aangeboden pakket lesvakken. Dat neemt niet weg dat het meer algemene onderzoek op vlak van bijvoorbeeld bodemkunde, bemesting, bestrijdingsmiddelen, plantaardige ziekten en andere onderzoeksdomeinen in belangrijke mate heeft bijgedragen tot een betere sierteelttechniek.

Het is wachten tot in 1946 vooraleer in Vlaanderen, naast een aantal andere Rijksstations, het Rijksstation voor Sierplantenteelt wordt opgericht. Dit Rijksstation was aanvankelijk in Gent gevestigd maar vond vrij snel zijn definitieve locatie in Melle. In de loop der jaren werd dit Rijksstation opgenomen in de federale wetenschappelijke instelling "Centrum voor Landbouwkundig Onderzoek" (CLO) dat later na de overheveling naar Vlaanderen werd omgevormd tot het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO). De laatste jaren wordt er ook onderzoek uitgevoerd aan de hogescholen. Ook op de proefstations werd, naast de voorlichtingsactiviteiten, onderzoek uitgevoerd.

Van ivoeren torens en veldwerk

Het oordeel van de sector over de onderzoeksactiviteiten was in het verleden vrij uiteenlopend. Voor een groot deel was men van mening dat het onderzoek aan de universiteiten en het CLO soms te ver afstond van de praktijk omdat de mensen uit de sector er niet direct het nut van inzagen. Tussen de onderzoekers en de praktijk was er te weinig contact. Onderzoekers waren te veel met het wetenschappelijke bezig, want voor het uitbouwen van een wetenschappelijke loopbaan gold en geldt nog steeds "publish or perish". Het onderzoek keek te weinig naar de noden van de praktijk. Als voorbeeld wordt erop gewezen dat de veredeling bij het CLO jarenlang niet commercieel gericht was. Het doel was wetenschappelijk, en als er dan eens een goede variëteit voortkwam uit het onderzoek dan was dit meegenomen. Er was veel te weinig interactie tussen de praktijk en het onderzoek. Vele ideeën ontstaan in de praktijk en moeten verder worden uitgewerkt in het onderzoek. Er is dus meer contact nodig tussen de praktijk en het onderzoek. Onderzoek zou moeten leiden tot innovatie, maar de overheid die via haar finan-

ciering het onderzoek zou moeten sturen speelt daar niet altijd op in. Het kader dat de overheid schept is altijd een conservatief kader van bestaande dingen. De sector zou de overheid er attent moeten op maken dat er innovatie is en zo het kader verruimen en het onderzoek sturen. Beroepsverenigingen kunnen hierbij een rol spelen, maar zij zijn niet altijd zo een goede tussenstap tussen praktijk en onderzoek omdat ze te veel een syndicale organisatie zijn. De topbedrijven hebben immers andere vragen en noden dan de rest van de sector die door de beroepsverenigingen wordt vertegenwoordigd. De meeste bedrijven willen hun toestand consolideren en de problemen van vandaag oplossen. Toch kan men vaststellen dat hierin wel verandering komt, langetermijnvisie begint meer en meer aan belang te winnen.

Niet alle onderzoek vond plaats in de "ivoren toren" van de universiteit of onderzoeksinstelling. Er waren ook onderzoekers die met hun onderzoek de boer optrokken en veldwerk deden. Er werden demonstratieprojecten georganiseerd, artikels gepubliceerd in landbouwtijdschriften en voordrachten gegeven voor de mensen uit de praktijk. Voor onderzoekers is dit niet altijd gemakkelijk omdat het gevaar bestaat dat zij tijdens hun voordrachten en het schrijven van vulgariserende artikelen te snel in hun academisch jargon vervallen dat niet begrijpelijk is voor de meeste telers. Er zijn wel onderzoekers die er in slaagden om hun resultaten op een begrijpelijke wijze uiteen te zetten voor de telers. Deze onderzoekers waren het best gekend in de sector. Er moet worden op gewezen dat sommige onderzoeksdomeinen zich hiertoe beter leenden dan andere. Voor wat de bijdrage van het sierteeltonderzoek aan de universiteiten naar de praktijk betreft dient zeker te worden verwezen naar het werk van professor Pierre Debergh. Zijn werk over de in vitro cultuur van planten, uitgevoerd in de kelders van de universiteit, werd uitgedragen naar de sector. Samen met een aantal dynamische tuinders werd de in vitro cultuur van sierplanten in Oost-Vlaanderen uitgebouwd tot een toonaangevende sector in Europa.

Projecten en projectvoorstellen

Universiteiten en onderzoeksinstellingen worden voor een groot deel gefinancierd door de overheid. Toch kon voor de financiering van het onderzoek ook beroep worden gedaan op financiële middelen die afkomstig waren van het uitvoeren van projecten voor externen. In een wat verder verleden was het Instituut tot Aanmoediging van het Wetenschappelijk Onderzoek in Nijverheid en Landbouw (IWONL) de belangrijkste financier voor onderzoeksprojecten. Later werd deze taak overgenomen door het Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Techniek (IWT). Bij deze overheidsinstellingen konden onderzoekers financiering bekomen voor sommige van hun onderzoeksprojecten. Voorwaarde was wel dat deze projecten vooraf dienden goedgekeurd te worden door het IWONL (later het IWT). Het extern gefinancierd projectonderzoek heeft de laatste jaren een grote vlucht genomen. Het gaat hier dan niet alleen om projecten van het IWT maar ook over projecten gefinancierd door Europa, de federale of gewestelijke overheden en andere organisaties en bedrijven. Het projectonderzoek is belangrijk voor de werking van onderzoeksinstellingen, zo bestaat bijvoorbeeld het budget van het ILVO voor 50% uit

dotaties van de overheid en de overige 50% is afkomstig van externe projecten. Gelet op het belang van het projectgeld wordt er dan ook veel tijd en middelen gestoken in het uitschrijven van projectvoorstellen, tijd en middelen die anders aan onderzoek besteed zouden kunnen worden. Uiteindelijk wordt slechts een klein deel van deze voorstellen ook daadwerkelijk weerhouden voor financiering. Verder bestaat de vrees dat men bij het uitschrijven van projecten vooral rekening moet houden met de actuele trends in plaats van met de trends die in de toekomst van belang zullen zijn. Onderwerpen die verder in de toekomst belangrijk zullen worden komen zo minder aan bod. Zo moet er nu in de projecten vooral rekening worden gehouden met "groen", de sector vindt dit wel nodig maar zou ook graag hebben dat er een evenwicht is tussen de ecologische, economische en sociale thema's. Wat is men immers met een groen bedrijf dat niet leefbaar is?

Het projectonderzoek, bijvoorbeeld van IWONL, heeft dikwijls mooie resultaten opgeleverd maar deze werden vaak slecht overgebracht naar de praktijk. Dit was voor een deel te wijten aan de eisen van het IWONL om duidelijk identificeerbaar te blijven en een strikte scheiding te eisen tussen de wetenschappelijke projecten en het proeftuinonderzoek. De laatste jaren ziet men echter een evolutie daarin. Zo is één van de eisen in projectvoorstellen die nu ingediend worden bij het IWT dat er ook moet voorzien worden in de verspreiding van de resultaten van het onderzoek.

En hoe is het nu?

De laatste 15 à 20 jaar kwam er een kentering en wordt het onderzoek gewaardeerd door de sector. In het onderzoek is er meer plaats gekomen voor samenwerking, zowel met andere onderzoeksinstellingen, met de voorlichting als met de praktijk. Het individuele onderzoek, zoals dit vroeger het geval was, heeft plaats geruimd voor het onderzoek in teamverband. Dit onderzoek gaat tot over de grenzen van de instellingen en zelfs tot over de landsgrenzen. Er komt meer interactie met de praktijk door het oprichten van samenwerkingsverbanden. Voorbeelden hiervan zijn Bestselect⁶ en Azanova⁷ die samenwerkingsverbanden zijn tussen siertelers en het ILVO. Verder kunnen ook Sietinet⁸ en de

⁶ Bestselect is ontstaan als een samenwerkingsverband tussen 22 Vlaamse boomkwekerijen en het toenmalige Departement voor Plantengenetica en -veredeling van het CLO. Het is later overgegaan in een coöperatieve die een langdurig samenwerkingscontract met het ILVO heeft afgesloten. De doelstelling van deze coöperatieve is om gezamenlijk vernieuwing te brengen in het boomkwekerijsortiment en deze nieuwigheden onder gemeenschappelijk label op de markt te brengen.

⁷ Azanova ontstond toen 21 vooruitstrevende azaleateelers in 2008 hun krachten bundelden om samen te investeren in vernieuwing van het azaleasortiment. Ze schenken grote aandacht aan kwaliteit en zoeken steeds naar de meerwaarde voor de consument. Om deze doelstelling te verwezenlijken, werkt Azanova samen met het ILVO, dat een jarenlange traditie heeft in de veredeling van azalea's.

⁸ Sietinet staat voor 'Siersteelt Technologie en Innovatie Netwerk'. Negen Vlaamse Wetenschappelijke onderzoeksinstellingen en een zestigtal Vlaamse siersteeltbedrijven hebben de handen in elkaar geslagen. Recent ontwikkelde technieken binnen de plantenbiotechnologie worden via deze samenwerking toegankelijk voor de aangesloten bedrijven.

Technopool Sierteelt⁹ worden vermeld als samenwerkingsverbanden. Er zit dus heel wat beweging in het onderzoekslandschap, dit zou moeten leiden tot een betere samenwerking tussen de onderzoekers enerzijds, en een beter contact tussen onderzoek en praktijk anderzijds. De samenwerking liep soms ook wel eens spaak. Een goed voorbeeld hiervan was het Azalea Innovatiefonds, met een verplichte bijdrage van de telers, dat na korte tijd werd afgevoerd en niet langer operationeel is (zie ook hoofdstuk 2.2 "De Vlaamse sierteler"). In de plaats kwam Azanova waarin op basis van een vrijwillige bijdrage kon ingestapt worden.

2.5. VOORLICHTING

Samen in één Proefcentrum

De bovenvermelde Rijksstations en de universiteiten deden aan wetenschappelijk onderzoek, en volgens de sector stond dit onderzoek vaak ver van de realiteit. Men voelde in de sector aan dat er iets nodig was om beter te kunnen communiceren met de praktijk. Als reactie daarop werd in 1954 door de provincie Oost-Vlaanderen, in samenwerking met de Boerenbond, de Bedrijfsvoorlichtingsdienst Oost-Vlaanderen opgericht (BVO). Het aldus ontstane Proefstation voor de Tuinbouw vzw was gevestigd te Wetteren. Aanvankelijk werd er onderzoek gedaan en voorlichting gegeven voor diverse tuinbouwteelten. In 1964 wordt echter integraal overgeschakeld naar onderzoek en voorlichting in de sierteelt. Door het aantrekken van IWONL-projecten kwamen nieuwe middelen ter beschikking van het sierteeltonderzoek. Geleidelijk aan kwamen er nieuwe proeftuinen bij en zo ontstonden de Proeftuin voor Snijbloemen, de Proeftuin voor Boomkwekerij en de Proeftuin voor Bloemisterij. De financiering van deze Proeftuinen was afkomstig uit diverse bronnen: de federale overheid, de Vlaamse overheid, de provincie Oost-Vlaanderen, de verenigingen. Ook door de tuinders zelf werden er bijdragen betaald. Deze proeftuinen hadden wel een goede werking, maar zij waren relatief klein en hadden niet voldoende middelen om een goede infrastructuur uit te bouwen. Samenwerken in één groot proefcentrum was dan ook aangewezen om te kunnen genieten van schaalvoordelen. In 1987-1988 werden dan ook de drie proeftuinen, het Proefstation voor de Tuinbouw en het Costentpark¹⁰ samengebracht in het Proefcentrum voor de Sierteelt (PCS) dat in Destelbergen

⁹ Technopool Sierteelt wordt gevormd door vier onderzoekscentra die streven naar een intensievere samenwerking ter bevordering van de Vlaamse sierteeltsector. Ook de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij Oost-Vlaanderen (POM) is vertegenwoordigd in de Technopool. De goede verstandhouding tussen de onderzoekscentra resulteerde reeds in een aantal gezamenlijke wetenschappelijke projecten voor de sierteelt. In de toekomst wordt een betere bundeling van de verschillende expertises gegarandeerd en zal een betere coördinatie mogelijk zijn.

¹⁰ Costentpark (coöperatief Stek- en Enthoutpark) is een coöperatieve vennootschap opgericht op initiatief van het Verbond van Boomtelers. De coöperatie heeft als doel het voortbrengen van virusvrij en soortecht basismateriaal voor de sierboomteelt.

is gevestigd. Het Proefcentrum heeft sinds zijn oprichting een belangrijke rol gespeeld in de ontwikkeling van de sierteelt. Het heeft de aanpassing van de bedrijven aan de modernisering, het onderzoek in verband met de energieproblematiek en de aanpassing van de productie aan de vragen van de consument doorgevoerd. Het onderzoeksprogramma van het PCS wordt goedgekeurd door de technische comités die bestaan uit leden-tuinders. De voorstellen tot onderzoek komen uit de technische comités zelf of van de onderzoekers. Er wordt getracht om bij de keuze van de onderzoeksprojecten vooruit te lopen en te kijken naar de problemen die in de toekomst op de sector afkomen. Dit kan niet altijd rekenen op begrip van de tuinders omdat de sector veeleer een verdedigende houding heeft en wil behouden wat men heeft. Zo wil men nieuwe reglementeringen liefst tegenhouden en staat men afkerig tegen onderzoek naar alternatieven die men zou kunnen toepassen als de reglementering er toch door komt. Enerzijds zou men de veranderingen moeten proberen een tijdje tegen te houden (belangenverdediging door de sector) zodat men tijd heeft om iets nieuws te ontwikkelen (taak van het onderzoek) dat aan de wijziging zou tegemoet komen. Als voorbeeld hiervan kan worden verwezen naar de afschaffing van het gebruik van endosulfan. Enerzijds had men zich moeten verdedigen tegen het afschaffen van het gebruik van endosulfan, maar terzelfdertijd had men al moeten zoeken naar een vervangmiddel voor endosulfan waarvan men wist dat het uiteindelijk toch zou verboden worden.

Onderzoek en voorlichting

In het verleden trachtte men een duidelijk onderscheid te maken tussen onderzoek en voorlichting. Onderzoek was voor de universiteiten en de wetenschappelijke instellingen. De proeftuinen dienden vooral het accent te leggen op de voorlichting. Op de proeftuinen kon wel wat onderzoek worden uitgevoerd, dan voornamelijk als IWONL projecten, maar dit werd duidelijk gescheiden gehouden van de voorlichtingstaken. Geleidelijk aan werd de onderzoekstak op de proeftuinen verder ontwikkeld. Vooral sinds de oprichting van het Proefcentrum voor de Sierteelt werden er meer onderzoeksprojecten uitgevoerd door de "voorlichting". Dit is ook niet onlogisch. Het teelttechnisch onderzoek zit dicht bij de markt zodat dergelijk onderzoek dicht bij de werking van het Proefcentrum dan bij deze van de universiteiten of andere onderzoeksinstellingen. Zo ontstond er ook meer concurrentie tussen de proeftuinen en de onderzoeksinstellingen waarbij de vraag kon worden gesteld of men sommige problemen binnen het praktijkonderzoek diende te benaderen of dat het thema meer fundamenteel diende bestudeerd te worden.

Bij de overheveling van het domein Landbouw naar de gewesten werd in Vlaanderen een doorlichting georganiseerd van het landbouwonderzoek. Positief hierbij was dat de samenwerking tussen alle instellingen die landbouwonderzoek verrichten werd bevorderd. De instellingen werden minder concurrent voor elkaar en er ontstonden samenwerkingsverbanden tussen onderzoeksinstellingen en het Proefcentrum voor de Sierteelt (bijvoorbeeld de Technopool Sierteelt). De krachten op intellectueel vlak en op vlak van infrastructuur konden beter worden gebundeld zodat er "win-win" situaties ontstonden. Belangrijk was ook dat de onderzoekers werden aangemoedigd om een betere doorstro-

ming van hun onderzoeksresultaten naar de voorlichting en de praktijk toe te organiseren. Door de frequentere contacten is de samenwerking tussen onderzoek en voorlichting dan ook fel verbeterd.

Wil het paard wel drinken?

Het uiteindelijke opzet van onderzoek en voorlichting is dat de informatie bij de praktijk terecht komt en dat de tuinders iets doen met deze informatie. Er wordt gepubliceerd in vaktijdschriften, berichten die aan de leden worden toegezonden, er worden demonstratieproeven aangelegd, er worden voordrachten gegeven en voorlichtingsvergaderingen georganiseerd en dit niet alleen door de onderzoeksinstituten en het Proefcentrum, maar ook door de beroepsorganisaties en de overheid. In het verleden speelden de rijks-tuinbouwingenieurs hierbij een belangrijke rol, later bij de overgang naar Vlaanderen bleven de ingenieurs voorlichting die rol spelen. Zij zijn niet alleen belangrijk voor het vertalen van onderzoeksresultaten naar de telers toe, maar zij zijn minstens even belangrijk om de noden van de sector door te geven aan het beleid en aan het onderzoek.

Men moet vaststellen dat de tuinders nogal verschillend reageren op de doorstroming van de resultaten naar de praktijk. Sommigen zijn geïnteresseerd, anderen helemaal niet. Het organiseren van al die voorlichtingsactiviteiten is weinig zinvol indien de telers niet de tijd nemen om ernaar te kijken of te luisteren. Er zijn zoveel redenen om niet naar een voorlichtingsactiviteit te gaan of om geen vakliteratuur door te nemen. De voornaamste reden die wordt aangehaald is het tijdsgebrek. Een tuinder is altijd met zijn bedrijf bezig, en de tijd voor deelname aan voordrachten, vergaderingen en dergelijke wordt door velen aanzien als tijdverlies. Men verliest echter uit het oog dat bijscholing een belangrijke activiteit is voor de ondernemer. Een goede ondernemer moet niet enkel handenarbeid verrichten of het werk organiseren, hij moet zich ook voortdurend bijscholen om zijn bedrijf aan te passen aan de ontwikkelingen die er in de sector plaatsvinden.

Een sector is niet statisch, maar is dynamisch en die evolutie moet opgevolgd worden. Voorlichtingsactiviteiten spreken vooral mensen aan die al vooruitstrevend zijn. Belangrijk voor onderzoek en voorlichting is dat er trekkers zijn, mensen die nieuwe dingen durven te introduceren. Maar de bedrijfsleider staat meestal alleen op zijn bedrijf, hij moet een goed product maken, hij moet proberen het kwijt te raken en hij moet ervoor zorgen dat hij betaald wordt. Er blijft dan ook weinig tijd over voor vergaderingen e.d. In de sierteelt wordt veel werk verzet, maar het zwakke punt is dat men te weinig denkt over de toekomst, dat men te weinig visie heeft. De teler is wel geïnteresseerd als het een specifiek probleem op zijn bedrijf betreft, maar als men voorlichting organiseert die wat breder is dan de sector zelf dan komt er niemand naar de vergaderingen. Men maakt geen tijd vrij om naar de voorlichtingsactiviteiten te gaan terwijl het beter zou zijn dat men dergelijke activiteiten zou opnemen in zijn werkplanning. Voorlichtingsvergaderingen geven is één, maar de mensen er naar toe krijgen is iets anders. Veel telers voelen zich daar niet bij betrokken en beschouwen dit als bijkomstig. Als men dan toch gaat is het dikwijls omdat men lid is van de vereniging, of om de organisator een plezier te doen of omdat men de

collega's eens wil zien. Dat laatste is al een goede reden om te gaan, want zo kunnen contacten ontstaan en is er mogelijkheid om kennis uit te wisselen. De doorstroming van informatie is belangrijk en op dat vlak worden grote inspanningen tot verbetering doorgevoerd, maar de teler moet ook openstaan voor het ontvangen van deze informatie. En zoals het spreekwoord zegt: men kan een paard wel naar het water brengen maar men kan het niet doen drinken.

Ook hier kan de opmerking worden gemaakt dat er grote verschillen in mentaliteit zijn tussen de verschillende regio's. In Antwerpen en West-Vlaanderen is er een meer open mentaliteit en is men gericht op kennisuitwisseling, men is meer vooruitstrevend. De deelnemers aan voordrachten vragen er de spreker de oren van zijn kop. Men wil iets weten, men wil bijleren. De traditionele Oost-Vlaamse sierteler is veel meer gesloten en is terughoudend voor kennisuitwisseling zeker wanneer dit met andere telers (concurrenten) is. Op dit vlak dient de Oost-Vlaamse teler zich nog meer aan te passen wil hij mee evolueren met de sector. Hij dient er zich van bewust te zijn dat deze evolutie niet door de bedrijven in Oost-Vlaanderen wordt bepaald, maar dat de sector in Oost-Vlaanderen slechts een klein onderdeel is van het geheel. Om hierin te slagen is een voortdurende bijschaving van de kennis vereist.

Wie zal dat betalen?

Onderzoek en voorlichting kosten geld. De overheid speelt hierbij een belangrijke rol en zorgt voor een groot deel van de financiering. Door de grote verscheidenheid van de sierteeltsector is de vraag naar kennis echter veel groter dan onderzoek en voorlichting met de bestaande financiering aankunnen. Voor bijkomende financiering kan beroep worden gedaan op projectfinanciering. Hiervoor is soms een bijdrage van de sector vereist en daar loopt het meestal fout. De telers zijn van mening dat de financiering door de overheid moet betaald worden. Een eventuele bijdrage van de telers wordt beschouwd als een soort van bijkomende belasting. Telers die lid zijn van het Proefcentrum voor de Sierteelt betalen wel een lidgeld dat bijdraagt tot de financiering van het onderzoek en de voorlichting door het Centrum. Vele telers zijn ook van mening dat de resultaten van het onderzoek alleen aan hen ter beschikking mogen worden gesteld; vooral indien zij zouden meefinancieren aan het onderzoek. Dit is niet altijd evident. Een positieve ontwikkeling is dat men kan vaststellen dat bedrijven zich gaan groeperen om samen te werken met het onderzoek. Het al vermelde Bestselect en Azanova zijn daarvan trouwens goede voorbeelden.

Telers lezen slechts een deel van de publicaties en gaan moeilijk naar vergaderingen, het zou daarom goed zijn dat de voorlichters regelmatig naar de bedrijven gaan voor betere contacten. De voorlichting moet tools aanreiken die de individuele klant nodig heeft om leefbaar te blijven. Deze tools kunnen verschillen voor een groot bedrijf en een klein bedrijf. Kunst is daar een goede oplossing voor te vinden. Individuele voorlichting naar de bedrijven toe is echter duur. Dit is enkel mogelijk met betaalde voorlichting. Daarom dient de samenwerking met de betaalde voorlichting beter te worden georganiseerd. Op de

proeftuinen en het proefcentrum heeft men getracht om betaalde voorlichting te organiseren. Voor deze voorlichting diende bijkomend te worden betaald. Dit werd echter geen succes. Er kwam te weinig geld binnen om het project te laten slagen. Toch is de betaalde voorlichting niet verdwenen. Een aantal zelfstandige voorlichters zijn actief in de sierteeltsector en behalen goede resultaten. Gemakkelijke teelten hebben minder nood aan voorlichting. Moeilijke teelten hebben meer nood aan voorlichting en maken de voorlichting rendabel. De voorlichting in de azaleateelt kon betaald worden en werd ook mogelijk gemaakt doordat het slechts één teelt betreft zodat de voorlichters zich voldoende konden specialiseren. In andere sectoren van de sierteelt is de voorlichting moeilijker omdat deze sectoren uit veel verschillende teelten bestaan zodat het moeilijker is om over al die teelten meer te weten dan de telers zelf. De betalende voorlichting beperkt zich echter niet alleen tot teelttechnische voorlichting, ook bedrijfseconomische voorlichting vindt zijn weg naar de bedrijven. Globaal genomen kan toch worden gesteld dat betalende voorlichting nog altijd een probleem is. De laatste jaren komt daar wel een kentering in, vooral de grote bedrijven zijn bereid om te betalen voor voorlichting of om financiële steun te geven aan onderzoeksprojecten.

Wat bij de concurrenten?

De belangrijkste concurrent voor de sierteelt was Nederland. Zij hadden goedkoper aardgas en de overheid stimuleerde de sector tot ontwikkeling. Het ondernemerschap in Nederland lag op een hoger niveau en de voorlichting was veel beter georganiseerd. In vergelijking met Nederland waren onze voorlichtingsdiensten vrij rudimentair uitgebouwd. Het is ook zo dat de Nederlanders de middelen hadden om wereldwijd te gaan kijken naar wat er gebeurde in de sector. Het onderzoek was beter georganiseerd en ook de proeftuinen waren er al vroeger. Die speelden op dat moment goed in op de vraag van de sector. Er waren ook een aantal teeltwerkgroepen. Die werkgroepen waren zeer expliciet gericht naar bepaalde teelten waarbij zelfs sommige Belgen begonnen aan te sluiten in de jaren zestig-zeventig. Dat heeft natuurlijk een stimulans gegeven aan het rationaliseringsproces en de schaalvergroting. Maar in de jaren negentig-tweeduizend werd de onderlinge concurrentie tussen die bedrijven erg groot en de bedrijven zelf waren zo groot gegroeid dat zij dachten "wij kunnen dit zelf wel aan". De teeltgroepen zijn dan afgezwakt. Bij ons kenden de teeltwerkgroepen eveneens een groei doch ook deze groei zwakte versneld af vanaf tweeduizend. Dit kwam vooral door het feit dat het aantal bedrijven daalde, per specialiteit schoten er dan maar enkele over, of verdween zelfs de specialisatie. Verder speelde ook de onderlinge competitie een rol waardoor soms vooraanstaande en sterk evoluerende bedrijven afhaakten.

Niet alles is echter uit het onderzoek gekomen, er is ook veel innovatie uit de sector zelf gekomen. Men is zeker in Nederland innovatief geweest. Er is altijd die wisselwerking geweest tussen de sector en het onderzoek. Als onderzoeker kan men een innovatief idee hebben maar de sector is soms voor op dat idee. Soms voeren bedrijven te snel innovatieve ontwikkelingen door, voordat deze uitgetest zijn in het onderzoek, met het gevolg dat dit wel eens negatief uitvalt. Er is altijd een soort van interactie geweest tussen onderzoek

en sector. In Nederland is men na de doorlichting van het onderzoek eind van de jaren '90, het onderzoek meer wetenschappelijk gaan oriënteren en heeft men de proeftuinen zo goed als afgeschaft. Daar zei men dat het de sector is die het moet doen. Er is daar op gereageerd, o.a. in het noorden van Nederland waar men geopteerd heeft om de proeftuin te behouden. De telers samen met de provincie financieren nu de proeftuinwerking. Ook de Dienst Landbouwvoorlichting (DLV) is nu zelf proeven op praktijkschaal aan het aanleggen. Als men rekening houdt met de structurele verschillen tussen de Nederlandse en Vlaamse sierteeltbedrijven, is die redenering te volgen. Grotere Nederlandse bedrijven staan trouwens vaak zelf in voor hun onderzoek en nemen voor wetenschappelijke ondersteuning hun toevlucht tot het WUR (Wageningen University & Research Centre). Daar kunnen ze terugvallen op een sterke wetenschappelijke medewerking in het kader van een projectmatige financiering. In Nederland zit men met betalende telers. Deze voorlichting is snel gegroeid na de verzelfstandiging van de overheidsvoorlichting. Nog voor deze verzelfstandiging waren reeds een beperkt aantal betalende voorlichters aan het werk, op individuele basis of via adviesbureaus. Vandaag is de overheidsvoorlichting vrijwel volledig afgebouwd en beperkt tot een aantal meer economisch georiënteerde materies ter ondersteuning van het beleid en subsidieregelingen. De verzelfstandigde DLV wordt dus voornamelijk gefinancierd door inkomens van prestaties naar de bedrijven toe, doch ook door tal van overheidsopdrachten en projecten (overheid, EU, bedrijven, e.a.). In Vlaanderen zijn de bedrijven kleiner. Slechts enkelen haken in bij wetenschappelijke projecten. In beide gevallen gaat het telkens over onderzoek dat hun bedrijfsactiviteit ondersteunt. Onderwerpen van algemene aard hebben echter minder succes bij vraag naar bijkomende financiering.

In Frankrijk bestond vroeger aan de grenzen een heffing op handelsverkeer van land- en tuinbouwproducten waarmee men onder andere het onderzoek financierde. Maar op een bepaald moment mocht dit niet meer van Europa. De sector heeft lang gediscussieerd over de invulling van die financiering en kwam uiteindelijk niet over de brug met middelen. Al de kleine regionale proefstations zijn daardoor in financiële moeilijkheden geraakt. Het Institut National de la Recherche Agronomique (INRA) heeft er een paar van overgenomen. Nu heeft men in Frankrijk een systeem van financieren dat vergelijkbaar is met dat in Vlaanderen. De nationale overheid komt minimaal tussen, het zijn vooral de regio's die subsidiëren voor onderzoek bij producten die voor de regio belangrijk zijn en daarnaast heeft men wat vrijwillige bijdragen ("une cotisation volontaire obligatoire" zegt de sector spottend in Frankrijk).

Voor wat Duitsland betreft kan worden gewezen op het belangrijke onderzoek dat voor de azaleateelt werd uitgevoerd. De azalea was een belangrijk product in de Duitse sierteelt en in het Lehr- und Versuchsanstalt für Gartenbau te Bad Zwischenahn werd veel, ook voor de Vlaamse azaleateelt, belangrijk onderzoek uitgevoerd. Een aantal onderzoekers trokken daar aan de kar voor dit onderzoek. Maar de laatste jaren heeft dit onderzoek zeer sterk aan belang ingeboet. De vraag kan worden gesteld of dit een gevolg is van de verminderde interesse voor de azaleateelt of dat dit andere oorzaken heeft. Het zou van belang kunnen zijn om eens na te gaan wat hiervan de redenen zijn, want ook in Vlaanderen zou zo iets kunnen gebeuren met het onderzoek en voorlichting.

2.6. BEROEPSVERENIGINGEN

Samen sterk

Hoewel de siertelers vrij individualistisch zijn ingesteld hebben zij er toch al lang het nut van ingezien om zich te verenigen in een aantal beroepsverenigingen die hun belangen moesten verdedigen. Het overgrote deel van de siertelers is dan ook aangesloten bij een beroepsvereniging. Er waren de Koninklijke Syndicale Kamer voor de Belgische Tuinbouw (KSKBT) en de Vlaamse Tuinbouwkamer (VTK), die een tiental jaren geleden zijn samengegaan in de Vlaamse Tuinbouwunie (VTU), dat nu onder de koepel van het Algemeen Boerensyndicaat werkt. De grootste vereniging is het Algemeen Verbond van Belgische Siertelers en Groenvoorzieners (AVBS), dat onder de koepel werkt van de Belgische Boerenbond. Deze organisaties vertegenwoordigen verschillende zuilen. Het is dan ook logisch dat er tussen die beroepsverenigingen niet altijd eensgezindheid was. Er was strijd tussen de verschillende beroepsverenigingen en dat was niet altijd positief voor de sector. Algemeen kan echter worden gesteld dat de verenigingen het goed hebben gedaan, zij verdedigden de belangen van hun leden met hand en tand. Als er problemen waren in de sector werden de handen in elkaar geslagen en trok men naar Brussel naar het kabinet waar men er schouder aan schouder dikwijls in slaagde om een gunstige oplossing uit de brand te slepen. Als syndicale organisatie verdedigen zij het belang van al hun leden.

27

Wie zijn wij?

In Vlaanderen spelen de beroepsorganisaties zowel de rol van syndicale organisatie als van vakorganisatie. De beroepsverenigingen worden gevormd en bestuurd door de leden zelf. Het bestuur van de beroepsverenigingen wordt democratisch verkozen uit de leden om de belangen van iedereen te verdedigen. De leden beslissen samen welke richting zij uit willen gaan. De beroepsorganisatie wordt dan ook gedreven door de gemene deler van de meningen van de achterban die zij vertegenwoordigt. Het is de massa die beslist, en de meerderheid bestaat meestal uit kleinere, meer conservatieve bedrijven. Men kan de beroepsorganisatie dan ook vergelijken met een politiek forum waar de ideeën die door de basis worden aangeleverd vaak kortzichtig zijn omdat dit het best aansluit bij de belangen van de meerderheid van de leden. Op korte termijn is dit goed omdat het de belangen van de meerderheid van de leden ten goede komt, maar op langere termijn kan dit de ontwikkeling van de sector schaden. Het probleem van de beroepsorganisatie als syndicale organisatie is misschien wel dat zij de belangen van al de leden moet verdedigen, maar dat dit niet noodzakelijk hetzelfde is als de belangen van de sector. Het belang van de sector is dat die verder moet kunnen ontwikkelen en verder kan concurreren. Hierbij zullen er onvermijdelijk bedrijven afvallen wat ingaat tegen de belangen die de syndicale organisatie moet verdedigen. De beroepsorganisaties doen hun best, maar de topbedrijven in de sector hebben andere noden dan de meeste bedrijven die alleen maar willen consolideren. Men probeert de problemen van vandaag op te lossen zonder dat daar veel visie naar de toekomst bij te pas komt. Het zwakke punt van een syndicale organisatie is

dat men nooit risico's neemt of ver vooruit gaat kijken in de toekomst. Men is vrij conservatief omdat de meerderheid van de leden wil behouden wat men heeft en dus vrij behoudsgezind is.

De syndicale organisaties kunnen vergeleken worden met de brandweer, zij komen tussen als er problemen zijn. Zij lossen vooral de problemen van het heden op en kunnen niet te veel aan de toekomst denken. Dat is niet de fout van de syndicale organisaties, maar dit komt omdat er te weinig innovatieve aansturing komt vanuit de basis. Wanneer het tot een stemming komt ziet men vaak dat een beslissing beïnvloed wordt door allerlei factoren: door bestuursleden met een grote invloed, door individuele bedrijfsleiders met een vlotte woordenschat of veel invloed, door handelaars waar leden producenten afhankelijk van zijn, door het eigenbelang van bedrijfsleiders, door kortzichtigheid naar maatschappelijke en economische evoluties die in de toekomst zullen plaats vinden. Dat betekent uiteraard niet dat er ook geen goede beslissingen worden gestemd. Veel hangt af van de voorbereiding, van gesprekken met voortrekkers binnen de beroepsorganisatie, van een goede toelichting van de te nemen beslissingen. Het vraagt over het algemeen veel energie om goede ideeën uiteindelijk ingang te doen vinden. Voorlopers worden onvoldoende gehoord omdat hun belangen dikwijls op een ander vlak liggen dan deze van het grootste deel van de leden. Dikwijls haken voorlopers die met volle moed zijn begonnen snel af en dit om diverse redenen. Soms vinden zij dat zij onvoldoende gehoor krijgen, ze zijn zelf ook nogal eigenzinnig (wat dikwijls ook een kenmerk is van een innovatieve bedrijfsleider), ze denken ook niet altijd aan het algemeen belang of ze zijn te veel met hun eigen bedrijf bezig en kunnen of willen niet te veel tijd spenderen aan een "traag werkende" en "traag beslissende" beroepsorganisatie.

Dikwijls staat ook de jonge generatie tegenover de oude generatie. De jonge bedrijfsleiders met buitenlandse ervaring en die gestudeerd hebben zien de zaken soms anders dan de oudere die denken "het zal onze tijd wel duren". De oudere generatie van zijn kant ziet de jonge bedrijfsleiders dikwijls als te voortvarend en als tuinders die te veel risico willen nemen. In een organisatie van telers kan men drie groepen onderscheiden: de voorlopers, de middengroep en de achterblijvers. De laatste twee groepen houden de teugels soms strak voor de eerste groep en remmen die af. Dit kan wel een probleem geven omdat op die wijze vooruitstrevende ideeën van voortrekkers niet altijd aan bod komen. Het zijn niet alleen de beroepsverenigingen die hiermee krijgen af te rekenen, ook in coöperaties en in andere samenwerkingsverbanden treden deze problemen op de voorgrond. Dit is trouwens overal waar mensen samen werken het geval, de sierteelt vormt hier dan ook geen uitzondering op.

Catenaccio spelen of aanvallen?

Een syndicale organisatie wordt meestal gedwongen om het catenaccio te spelen, waarbij de nadruk wordt gelegd op de verdediging en er te weinig aandacht is voor aanval en anticipatie. Wanneer er bijvoorbeeld een reglementering op komt is die bijkomende problemen zou meebrengen voor de sector, dan zullen alle middelen worden ingezet om

te verhinderen dat die reglementering er zal komen. In vele gevallen moet men zich echter realiseren dat die reglementering er hoe dan ook toch zal komen. Het zou dus beter zijn om te proberen de invoering ervan te vertragen en van deze gewonnen tijd gebruik te maken om te anticiperen en alternatieve oplossingen te zoeken voor het geval de reglementering er toch komt. Maar voor een syndicale organisatie is het echt moeilijk om enerzijds strijd te voeren tegen de voorgestelde reglementering, en anderzijds al aan alternatieve oplossingen te werken. Dit zou haar geloofwaardigheid in het gedrang brengen. In dergelijke gevallen zou een vakvereniging, los van de syndicale organisatie, dit wel kunnen doen.

De beroepsorganisaties hebben ondanks hun meestal verdedigend ingestelde houding globaal genomen toch goed werk verricht. Bij vele grote dossiers hebben zij een belangrijke en naar het beleid toe overtuigende rol kunnen spelen. Hierbij kan gedacht worden aan hun rol tijdens de opeenvolgende energiecrisissen, aan hun rol bij de verlaging van het B.T.W. tarief op de sierteelt en in zo vele andere dossiers. Voor de verlaging van het B.T.W. tarief in de sierteelt heeft men bijvoorbeeld jaren gestreden. In vakbladen, tijdens voordrachten en vergaderingen werd er voortdurend gehamerd op het belang van dergelijke tariefverlaging voor de toekomst van de sector. Sommige siertelers gingen hierbij zo op in de strijd dat zij dachten dat na de B.T.W. verlaging al de problemen van de sector zouden opgelost zijn. Dit was uiteraard niet het geval, en de organisaties hadden dit ook nooit zo voorgesteld. Maar toch waren er telers die passief wachtten op het resultaat van deze actie. Het zou misschien niet verkeerd zijn om bij dergelijke grote belangenverdediging ook signalen uit te zenden die een aantal telers meer met de voeten op de grond zouden houden.

Mag het wat meer zijn?

De beroepsverenigingen in Vlaanderen bieden veel meer dan enkel syndicale verdediging. Behalve de syndicale rol die zij spelen zijn zij ook vakvereniging. Een vakvereniging staat wat losser van de strikte belangenverdediging voor alle leden dan een syndicale organisatie. Soms kan dit zelfs in conflict komen met hun rol als syndicale organisatie. In Nederland werd het onderscheid gemaakt tussen beroepsverenigingen en syndicale verenigingen. In Vlaanderen heeft men dit onderscheid niet en zijn beide verenigd in een beroepsvereniging. Dit is in Vlaanderen zo gegroeid, de structuren zijn wat ze zijn en men tracht er het beste van te maken. Historisch waren beroepsorganisaties zoals Boerenbond en het Verbond der Belgische Siertelers en Groenvoorzieners sterk gestructureerd in "hokjes". De vereniging was georganiseerd per gemeente met voor elke gemeente een eigen hokje. De vergaderingen werden specifiek georganiseerd per deelsector. Ook de technische voorlichting was gestructureerd per hokje. Hierdoor ontstond het gevaar dat zo een globaal overzicht in het gedrang kwam en men minder gemakkelijk over de muren van de hokjes ging kijken. Dit is echter stilaan geëvolueerd naar meer open structuren.

De beroepsverenigingen hadden dus veel meer te bieden dan alleen syndicale verdediging, ook als vakvereniging stonden zij sterk. De vakverenigingen nemen een belangrijke

rol op zich op het vlak van voorlichting en bijscholing. Zij hebben hiervoor niet alleen hun vaktijdschriften maar zij organiseren ook een veelheid aan voordrachten, studievergaderingen, cursussen, brochures, bedrijfsbezoeken en andere activiteiten die bijdragen tot de vorming van hun leden, al dan niet georganiseerd binnen het kader van teeltwerkgroepen. Ook op het vlak van promotie van sierteeltproducten werden inspanningen geleverd. De verenigingen zijn ook actief in allerlei werkgroepen en organisaties die door de verschillende overheden werden opgericht. Ook in de ontwikkeling van de proeftuinen en later het proefcentrum speelden zij een belangrijke rol. In de vakverenigingen werden ook de ontwikkelingen in de sector in binnen- en buitenland opgevolgd en werd nagedacht hoe daar kon worden op ingespeeld. Er werd ook naar de toekomst gekeken en visies werden opgesteld. De werking van de vakverenigingen wordt in het algemeen positief beoordeeld. Maar zoals dat in veel verenigingen het geval is, blijven ook hier veel leden aan de zijlijn staan en spelen niet actief in op de mogelijkheden die hen geboden worden. Het is maar als er echt problemen zijn dat zij beroep doen op hun vereniging om dan onmiddellijk een oplossing te verwachten. Zo worden ook de visies die ontwikkeld worden onvoldoende opgevolgd door de basis zodat zij na enige tijd weer op de achtergrond verdwijnen.

2.7. DE COÖPERATIES

Wat bij de burenen?

Hoewel tuinders om verschillende redenen kunnen gaan samenwerken in coöperaties is het toch vooral op het vlak van de afzet dat siertelers zich verenigd hebben in coöperaties. Bij onze belangrijkste concurrent Nederland, zijn een aantal van deze coöperatieve veilingen uitgegroeid tot mastodonten die ook belangrijk zijn voor de sierteelt in Vlaanderen. Het veilingwezen werd in Nederland na de tweede wereldoorlog sterk uitgebouwd. Dit had verschillende oorzaken: de aanwezigheid van een groot aantal bedrijven, de mentale ingesteldheid van de Nederlandse teler om samen te werken, het sterke voorlichtingsapparaat, het belang dat de vele handelaars hadden om te komen tot een centrale plaats voor aanbod en logistiek. Bovendien heeft de overheid de ontwikkeling van deze afzetstructuren sterk gesteund. Historisch kwamen de groenteveilingen eerst tot ontwikkeling. Later, bij de snelle ontwikkeling van de sierteelt, werd dit succesconcept overgenomen voor de uitbouw van het veilingwezen in de sierteelt. Om te komen tot een grotere efficiëntie gingen een aantal van die veilingen samenwerken en kwam het uiteindelijk tot fusies tussen de veilingen. Zo kwamen o.a. de veilingen FloraHolland en Plantion tot stand. Door deze schaalvergroting en door een sterk management is hun functie niet meer weg te denken in de steeds verdere internationalisering van productie en handel.

Naast de grote veilingen blijven nog een aantal kleinere veilingen bestaan die zich meer toeleggen op het bevoorraden van de semi-grossisten, de kleinere plaatselijke groothandel en de floristen. De veilingen zijn coöperatieven en zijn dus eigendom van de

telers en worden ook door hen bestuurd. Telers die in het bestuur komen van de coöperatie worden goed voorbereid en begeleid. Zij krijgen een opleiding om de complexe taak van bestuurder op zich te nemen. In Nederland heeft men een goede structuur waar goede bestuurders uitkomen. Men heeft de telersverenigingen en de regioverenigingen van de veilingen waar uitgekeken wordt naar mensen met interesse voor het bestuur. Deze mensen worden opgevolgd en klaargestoomd voor een bestuursfunctie. De leden van de coöperatie beslissen en soms geeft dit discussies. Hierbij kan worden verwezen naar de intentie van de grote Nederlandse veilingen om het eigen assortiment aan te vullen met ingevoerde bloemen om zo het jaar rond aan de vraag van de handel te kunnen voldoen. Dit werd niet zonder slag of stoot aangenomen, maar uiteindelijk bleek dit toch geen verkeerde beslissing te zijn geweest.

Samen verkopen

In Vlaanderen was de handel in sierteeltproducten voor een groot deel in handen van de sierteler zelf of van handelaars. Toch stonden de Vlaamse siertelers wel open voor het coöperatieve idee. Net zoals voor de groente- en fruitteelt ontstonden er in de loop der jaren een aantal veilingen en afzetcoöperaties waarin de telers samenwerkten. Zo ontstonden Produco, Bloemenveiling Aalst, Euroveiling Brussel en Tuco. In de groente- en fruitteelt zijn de veilingen in Vlaanderen uitgegroeid tot een groot succes. De coöperatieve geest was er sterker dan in de sierteelt, er werd minder individualistisch gehandeld. De producten zijn er ook veel beter geschikt voor standaardisatie dan in de sierteelt. In de groente- en fruitteelt heeft men een kleiner gamma aan producten en worden de belangrijkste producten in grote hoeveelheden aangevoerd. In de sierteelt is er een grotere verscheidenheid aan producten en daardoor wordt er per product minder aangevoerd. De sierteeltcoöperaties zijn gekenmerkt door kleinschaligheid waardoor ze bijna allen verdwenen zijn door te hoge werkingskosten en een niet altijd getrouwe aanvoer door de leden. Ook op menselijk vlak was er niet altijd de nodige eensgezindheid.

Tuco verzorgde de afzet van potplanten maar is verdwenen. Tuco was waarschijnlijk te kleinschalig. Bovendien is het Gentse productiecentrum relatief klein en daarom doorzichtig voor de handel. De handel wist bij welke producent welk product beschikbaar was en kon daarom gemakkelijker de producenten benaderen. Producent en handelaar konden de marge van Tuco uitsparen door er omheen te gaan. De leverplicht werd dan ook dikwijls slechts gerespecteerd als men zijn product niet kwijt raakte. Verder was er de opkomst van een aantal sterke handelsbedrijven die Tuco niet echt nodig hadden, zij kochten hun product rechtstreeks aan bij de leden van Tuco. Ook Produco, dat vooral groenten en fruit verkocht en slechts een beperkt aanbod had van sierteeltproducten, diende zijn activiteiten in deze sector te staken.

Het water was veel te diep

De belangrijkste veilingen waren de Euroveiling in Brussel en de Bloemenveiling Flora Aalst. Euroveiling is de oudste veiling en werd reeds in 1900 opgericht door producenten van land- en tuinbouwproducten onder de naam "Hallén van de Producenten". Oorspronkelijk was de veiling vooral gericht op de verkoop van groenten, druiven en ander fruit. Geleidelijk aan werd ook de afzet van sierteeltproducten belangrijk. De telers kwamen vooral uit de rand rond Brussel, het waren veelal kleinere bedrijven met buitenteelten. Er was op de veiling een combinatie van de aanvoer van verschillende teelten. In de jaren '60-'70 werden zelfs vanuit Gent potplanten geveild. De prijsvorming was echter minder goed en het was vooral de kleinhandel die op de veiling kocht. Als een handelaar veel materiaal van iets nodig had dan ging men naar de bedrijven zelf om te kopen. De echte groothandel in snijbloemen kon vaak niet de nodige soorten en hoeveelheden aankopen en diende zich te gaan bevoorraden in Nederland. Zo zijn er een paar grote handelsbedrijven ontstaan die de handel naar zich toe trokken. Die bedrijven kochten een deel in Nederland en een deel in België en drukten zo de prijs.

In de tweede helft van de twintigste eeuw ontwikkelde zich in de streek rond Aalst de snijbloementeel. Op de kleine landbouwbedrijven trachtte men een grotere toegevoegde waarde te behalen op de kleine percelen. De snijbloementeel bood hiertoe de mogelijkheid. Deze snijbloemenbedrijven hadden serres en een kleiner deel buitenteelten. Aanvankelijk ging men naar de veiling in Brussel maar er waren grote "cultuurverschillen" tussen de Brusselaars met een gemengde veiling (groenten-fruit-sierteelt) en de mensen uit de regio van Aalst waar het accent lag op de snijbloementeel. Deze onvrede heeft ertoe geleid dat in Aalst een nieuwe coöperatieve bloemenveiling werd opgericht, en dit op minder dan 30 kilometer van de Euroveiling. De mensen van Aalst hadden een geëngageerde houding om hun nieuwe veiling te ondersteunen. Het stukje vechten tegen Brussel is gebleven bij de telers, het is een complex verhaal waarbij sociale aspecten een belangrijke rol speelden. Toen het veilinggebouw in Aalst in de jaren tachtig door een brand werd vernietigd werd er van vele kanten, en niet in het minst door de overheid, aangedrongen op een fusie met de veiling in Brussel. Het water tussen Aalst en Brussel leek ook toen nog veel te diep en de veiling werd op dezelfde plaats heropgebouwd. Twee veilingen op zo korte afstand van elkaar, die moesten beleverd worden door een kleiner wordende kring van producenten waren niet leefbaar. De Bloemenveiling Flora Aalst kwam in financiële problemen, werd overgenomen door een privé handelaar en enkele jaren later viel het doek definitief over de veiling.

Brussel blijft!

De Euroveiling in Brussel is de enige overgebleven sierteeltveiling in België. In de loop der jaren is de oorspronkelijke groenten- en fruitveiling geëvolueerd naar een sierteeltveiling. Snijbloemen vormen het belangrijkste product, maar ook perkplanten en potplanten worden er verkocht. Euroveiling blijft in de eerste plaats denken als een echte coöperatieve vennootschap die ijvert voor het welzijn van al zijn leden aandeelhouders. Binnen Eu-

roveiling moeten de leden de best mogelijke prijs voor hun producten verkrijgen. De echte groothandel heeft voor een groot deel afgehaakt. Men richt zich nu vooral op de semi-groothandel en de bloemenwinkels. Het is niet eenvoudig om vraag en aanbod in evenwicht te krijgen. De kopers gaan proberen te kopen op de donderdag omdat zij dan hun verkopen voor het weekend kunnen klaarmaken, de weekends bieden immers het meeste perspectief op verkoop aan de consument. Daaruit volgt dat de telers hun aanvoer afstemmen op die dag omdat er dan het meeste kopers zijn. Dat komt niet altijd ten goede aan de versheid en de kwaliteit van het product. Aangezien de meeste afnemers bloemenwinkels of semi-groothandelaars zijn dient men er voor te zorgen dat deze op de veiling voldoende sortiment vinden om te voldoen aan hun eisen. De handelaar investeert tijd in zijn aanwezigheid op de veiling en vindt het niet interessant indien hij er niet alles vindt wat hij nodig heeft. Want dat verplicht hem om nog in andere verkoopkanalen te gaan zoeken en daar ook tijd in te steken. De concurrentie van gespecialiseerde toeleveringsbedrijven wordt dan ook groter. Voor een beter commercieel systeem moet men dan ook uitgaan van het standpunt van de handel. De sterke punten zoals versheid en bereikbaarheid zou men best verder uitbouwen. De zwakke punten, zoals de uitbreiding van het assortiment, zou men moeten bijsturen. Euroveiling levert goed werk, maar stilstaan mag niet. De sector evolueert heel snel, bovendien kan het inkrimpen van de productiesector gaan wegen op de werking van de veiling.

Coöperatieve werking

Een coöperatie verdedigt het belang van alle leden. Als organisatie moet men altijd rekening houden met iedereen en kan men de vooruitstrevenden niet voortrekken. De echte voorlopers moet men niet te snel volgen. Maar dan is er de groep van de progressieve ondernemers die de rest zou moeten kunnen meetrokken. Bij de rest zijn ook bedrijven die niet verder ontwikkelen en waarvan er een aantal zullen moeten afhaken. Een coöperatie moet echter de belangen van al zijn leden verdedigen, dus ook van deze laatste groep en vaak zijn dat diegenen die het hardst roepen. Een coöperatie besturen is zeker niet gemakkelijk. Er zijn niet alleen de technische en commerciële aspecten, maar ook sociale aspecten spelen een belangrijke rol. Aan de beheerders van een coöperatie worden hoge eisen gesteld. Wil men de evolutie in de sector blijven opvolgen dan dringt zich een degelijke bijkomende vorming van de beheerders op. Maar de beheerders zijn gewone tuinders, met een eigen bedrijf en eigen verplichtingen die daar bovenop nog de taak op zich willen nemen om mee te helpen aan het bestuur van de coöperatie. De inzet en de toewijding zijn zeker aanwezig, maar de vraag kan gesteld worden of dit, in deze zeer snel evoluerende wereld, wel volstaat.

De leden van de veiling zelf dragen ook een grote verantwoordelijkheid. Zo wordt de veilplicht niet altijd strikt nageleefd. Telers verkopen dikwijls hun beste product buiten de veiling om en komen met de rest naar de veiling. Als ze een goede prijs kunnen krijgen met een zekere betaling bij de handelaar dan nemen ze die kans te baat. Ook het opsparen van het product tot de veilingdag dat er het meeste kopers worden verwacht draagt niet bij tot een aanbod met een uniforme kwaliteit.

Samenwerken biedt dikwijls meer mogelijkheden dan alleen verder doen. Maar samenwerken is niet zo eenvoudig. Er zijn vele redenen waarom men niet gaat samenwerken: schrik voor het verlies van de eigen identiteit, verschillen in bedrijfscultuur, verschillen op sociaal vlak, schrik van het onbekende, meningsverschillen tussen personen, schrik voor het verlies van zeggenschap, schrik voor verandering. Niemand zal ooit kunnen zeggen hoe de situatie er vandaag zou uitzien indien er in het verleden tussen de veilingen meer was samengewerkt. Niemand kan ook zeggen hoe de situatie er zou uitzien indien in het verleden beter was ingespeeld op de vlucht van de grote producenten naar de Nederlandse veilingen; wat het effect zou geweest zijn van een eventuele samenwerking met Nederland. Maar de situatie is vandaag zoals ze is, en men moet daar mee verder werken. Er zal voldoende aanpassing en flexibiliteit nodig zijn om ook morgen een prominente plaats in de sierteelthandel te behouden.

2.8. PRODUCENT EN CONSUMENT

Kwaliteit alleen is onze reclame

In de gouden jaren van de Gentse sierteelt telde de producent zijn kwalitatief hoogstaand product en maakte hij zich weinig zorgen om de afzet ervan. Gent was het centrum van de sierteelt in Europa en elke handelaar wou zijn producten daar kopen. De telers beheersten volledig de productietechniek, zorgden voor een product van zeer goede kwaliteit en de afname aan een goede prijs was zo goed als verzekerd. Geleidelijk aan kwamen er meer spelers op de markt. De productie bij de concurrentie nam toe en de handelars konden op meerdere plaatsen gaan inkopen. In Vlaanderen zag men ook wel dat de concurrentie toenam, maar men was van mening dat wat vroeger goed was altijd wel goed zou blijven. De bedrijven hadden weinig visie op de toekomst, men telde een product en men zocht vervolgens wie het wilde afnemen. Een degelijke kwaliteit, en een aanbod van de standaardproducten bleef de hoeksteen in Vlaanderen en daar werd weinig van afgeweken. De kostprijs voor het telen van dat kwalitatief hoogstaand product lag echter beduidend hoger dan de kostprijs bij de concurrentie. Grote hoeveelheden groene potplanten uit Nederland kwamen op de markt, zodat de concurrentie moeilijker werd. Op de grote Nederlandse bedrijven lag het accent op de massaproductie en werden de planten geforceerd om snel te groeien. Dit ging dikwijls ten koste van de intrinsieke kwaliteit van het product, maar de lagere prijzen waren aantrekkelijk voor de consument die wel eens teleurgesteld werd in zijn aankopen. Toch was de handel nog overtuigd van de goede kwaliteit van het Gentse product, maar de prijs die kon geboden worden stond onder druk. Veel bleef dan ook bij het oude. Door onderzoek, verbetering van de infrastructuur en teelttechniek werd de achterstand door de Nederlandse bedrijven vrij snel ingehaald. Vandaag is het verschil in kwaliteit dan ook geen argument meer. De realiteit is dat, enkele uitzonderingen niet te na gesproken, de kwaliteit van het Nederlandse pro-

duct zeker kan wedijveren met deze in Vlaanderen. De goed gestructureerde bedrijven hebben er ook een sterke concurrentiekracht.

Kwaliteit blijft natuurlijk heel belangrijk, maar het niveau van de kwaliteit is zodanig geworden dat de kleine verschillen in kwaliteit niet opwegen tegen de hogere prijs die ervoor moet betaald worden. De kenners kunnen misschien nog wel het verschil zien tussen de heel goede kwaliteit en de andere planten. De vraag is of dit verschil nog duidelijk genoeg te zien is voor de klanten van deze kenners, laat staan voor de eindconsument. Er dient dan ook te worden gestreefd naar een goed evenwicht tussen kwaliteit en prijs die men voor het product kan krijgen.

Van hortensia tot Phalaenopsis

Mode is van alle tijden, en het is altijd al een tijdelijk, voorbijgaand gebruik geweest. De sierteelt ontsnapt hier niet aan. Planten die vroeger populair waren verliezen hun aantrekkingskracht en worden vervangen door nieuwe soorten. De consument is nieuwsgierig en pikt graag in op wat hem aan nieuws wordt aangeboden. Vroeger was de anjer één van de belangrijkste snijbloemen die verkocht en geteeld werden. Momenteel is de anjer niet meer populair, de vraag bij de consument is heel fel teruggevallen en de productie in Vlaanderen en Nederland is gedecimeerd. Gerbera, Cymbidium en Amaryllis daarentegen werden populairder als snijbloem. Een ander voorbeeld zijn de grootbloemige potchrysanten die vroeger bijna standaard waren en die vandaag bijna onvindbaar zijn geworden omdat de consument ze niet meer wil. Bij de potplanten waren vroeger hortensia en Clivia gewilde soorten, maar om verschillende redenen kregen zij gaandeweg het etiket van verouderde plant opgeplakt en verdwenen uit de belangstelling. Zij werden vervangen door nieuwe soorten. Belangrijke nieuwkomer is de Phalaenopsis, die een succesvolle concurrent van de bloeiende azalea is geworden. Deze orchideeën worden momenteel massaal aangevoerd en worden in Nederland op heel grote schaal verbouwd. In menig Vlaamse huiskamer is er momenteel dan ook een overaanbod te vinden van Phalaenopsis. Maar blijft zo een mode duren? Zo stelt men de laatste jaren vast dat de hortensia terug is van weg geweest en opnieuw in de gratie van de consument is komen te staan. Ook op het vlak van kleuren van bloeiende potplanten en snijbloemen is de markt steeds in beweging en verandert de smaak.

Deze snelle evolutie in smaken vormt dan ook een groot probleem voor de sierteler. Moet men vasthouden aan zijn eigen product dat men goed kan telen of moet men mee evolueren met de mode? Hier komt ondernemerschap op de voorgrond. Dit is niet eenvoudig omdat men beslissingen moet nemen die voor meerdere jaren hun invloed zullen hebben op de bedrijfsresultaten. Een eenvoudig voorbeeld zijn de snijrozen. Als men vandaag kiest voor een bepaalde variëteit of kleur dan is dat een investering die een aantal jaren zal meegaan. Als de voorkeur van de consument dan verandert kan men niet zomaar overschakelen. Wat meestal geen goede resultaten geeft is de markt achterna lopen. Tegen dat men de infrastructuur en de teelttechniek aan de nieuwe teelt heeft aangepast kan de soort reeds uit de mode zijn en vist men achter het net. Verzamelen van informa-

tie, het opvolgen van trends en het in het oog houden van de markten is dan ook erg belangrijk voor de sierteler. Anderzijds is het wel zo dat modes ook voor een deel gestuurd kunnen worden. Marketing initiatieven van de sector zijn dan ook belangrijk en vereisen een gezamenlijke aanpak. VLAM kan hierbij een rol spelen, zoals werd aangetoond door het succes van de campagne "Azalea Anders".

De moderne consument

36

De moderne consument voelt zich misschien meer met de natuur verbonden, maar is er minder van op de hoogte dan vroeger het geval was. Het stedelijk milieu heeft al lang de overhand gehaald op het landelijke. De consument kent niet meer zoveel plantensoorten als vroeger, heeft minder ervaring met de verzorging ervan en heeft bovendien minder tijd. In moderne interieurs spelen planten een andere rol dan vroeger, en als er al plaats is voor planten dan is dit in een ander kader dan vroeger. Het jonge doorsnee gezin heeft nog weinig kamerplanten in huis. Op de vensterbanken, die vroeger een verzamelplaats waren voor de kamerplanten, is er vandaag geen plaats meer voor hen. De vraag dient gesteld hoe de jeugd kijkt naar kamerplanten, dit geeft aan wat het toekomstig verbruik zal zijn aan kamerplanten. Als er al kamerplanten zijn dan zijn het meestal planten die ergens solitair in de kamer staan, niet op de vensterbank. Is er in het moderne huis nog wel een plaats voor een kamerplant, en zo ja dewelke? Een boeketje bloemen vindt nog wel een plaats, en ook een bloeiende plant (voornamelijk dan orchideeën) krijgt nog wel een plekje. Terrasplanten zijn geliefd. In grootwarenhuizen, zoals IKEA, worden de trends uitgezet en de markt gemaakt. Meestal gaat het om sterke soorten die "niet kapot" zijn te krijgen.

De voorkeuren van de consument evolueren soms eigenaardig en gaan wel eens in tegen de algemene mening over kwaliteit en productsoorten van de producent. Vooral in het verleden was de ervaren en onderlegde Vlaamse sierteler nogal eens van mening dat hij wist wat best was en dat de consument maar moest volgen. Ook het toenemend belang dat de consument ging hechten aan milieuvriendelijke productie werd in het begin als onredelijk en ongegrond van de hand gewezen. Gelukkig heeft men ingezien dat het oude gezegde "de klant is koning" onverkort geldig blijft en probeert men de consument het product aan te bieden dat deze verlangt.

Een boompje opzetten

De opkomst in de jaren zeventig van de groene gedachte heeft vooral een positieve invloed gehad op de boomkwekerij. Overheden plantten bossen aan, zorgden voor bomen in het straatbeeld, en nieuw aangelegde autowegen werden zowel bij ons als in het buitenland voorzien van beplante middenstroken. Gemeenten en provinciale overheden deden de vraag naar grotere en duurdere boommaten groeien, want wat aangeplant werd moest onmiddellijk functioneel zijn. Boomkwekerijen zijn zich gaan specialiseren in het telen van zwaardere maten en hebben zo ingespeeld op de wijzigingen op de markt.

Tuinwijken werden gebouwd en beplant met bomen en struiken. Ook particulieren gingen meer aandacht besteden aan de beplantingen in tuin en voortuin; struiken en bomen werden aangeplant. De bedrijven voor tuinaanleg schoten als paddenstoelen uit de grond en ook de boomkwekerijsector werd hier niet slechter van. Toch ziet men ook hier een aantal knelpunten opduiken. Er wordt op gewezen dat tuinarchitecten te beperkt zijn in hun kennis en het gebruik van het sortiment planten. Ook de klant zou zich beter moeten informeren, of geïnformeerd moeten worden, over het plantensortiment en niet altijd blindelings de tuinarchitect volgen. Want de plannen en het gebruikte sortiment worden dikwijls doorgetrokken naar het volledig cliënteel. Misschien is daar een taak weggelegd voor de sector om betere contacten te leggen met de tuinaannemers en de tuinarchitecten om de mogelijkheden van een uitgebreid sortiment beter gekend te laten worden.

Men kan ook vaststellen dat de evolutie van de tuin van de eenentwintigste eeuw niet erg voordelig is voor de boomkwekerij. Er is een evolutie naar grotere waterpartijen en soberder aanplanting waardoor er minder planten nodig zijn. Een ander probleem is dat wanneer men in Vlaanderen een huis heeft daar heel snel een afsluiting wordt rondgezet. Hierdoor ontstaan veel kleine tuintjes waarin minder mogelijkheden zijn voor groenaanleg. Het Nederlandse systeem is beter, daar vloeien de (voor)tuinen allemaal in elkaar en worden globaal aangelegd met goede afspraken voor het onderhoud. Zo heeft men in feite één grote tuin. De bouwfirmas zouden daarop moeten inspelen en een gemeenschappelijke groenvoorziening hebben. De overheid zou dit moeten stimuleren. Er worden natuurlijk tuinwijken aangelegd, maar het grootste deel van de Vlaamse bouwers zijn individuele bouwers wat de planning gans anders maakt.

2.9. COMMERCIALISATIE

De problematiek van de afzet van sierteeltproducten werd al gedeeltelijk behandeld in het hoofdstuk over de coöperaties waar de afzet via de veilingen aan bod kwam. Elke sector heeft wel zijn eigen problemen gehad in de afzet. Deze specifieke problemen komen ook aan bod bij de bespreking van de deelsectoren in hoofdstuk 2.11 "de deelsectoren van de sierteelt". Toch zijn er een aantal zaken die gemeenschappelijk zijn voor alle sectoren, of voor een aantal sectoren, en die in dit hoofdstuk worden behandeld.

Producers en verkopen

De sierteelt heeft een lange traditie op basis van individuele bedrijven, daardoor is de commercialisatiestructuur nooit echt van de grond gekomen. Er was te veel traditie, te weinig ruimte voor open overleg. In de goede jaren zeventig was men te veel overtuigd van het eigen belang. Men was tevreden met de vooraanstaande rol van de Vlaamse sierteelt en men teerde te veel op het verleden. De ontwikkelingen op de internationale markten werden niet echt gevolgd en de gevolgen daarvan werden onderschat. Vele siertelers waren producent en handelaar. Zolang de markt relatief klein bleef, er een goede

vraag en een vlotte afzet was, gaf dit geen grote problemen. Maar naarmate de markt groter en internationaler werd en de concurrentie toenam was het moeilijker om zowel producent als handelaar te zijn. De meeste sierteeltbedrijven waren immers kleine één-mansbedrijven, waar het moeilijk werd voor de bedrijfsleider om beide taken te combineren. De Vlaamse sierteler was niet vooruitstrevend op het vlak van teelten; hij hield vast aan de teelten die hij altijd al geteeld had en stond weigerachtig tegen omschakelen naar andere teelten. De bedrijven waren kleinschalig waardoor de commercialisatiekosten hoog opliepen in vergelijking met de omzet. De Vlaamse siertelers waren ook superindividualisten die wantrouwig stonden tegenover samenwerking. Vooral in Oost-Vlaanderen waren de bedrijven te veel op zichzelf gericht. Men zag er zich als het centrum van de sierteelt en men vond dat dit zo moest blijven. Daardoor was er ook wel een beetje te veel zelfoverschatting. Men zag elkaar alleen als concurrenten. In feite was dat ook wel zo, maar ook concurrenten kunnen door samenwerking voordelen bekomen en als blok naar buiten komen. Iedereen zag te veel zijn eigen situatie en was vooral bezig met de voordelen op korte termijn.

Dit gold echter niet alleen voor de producent maar ook bij de handelaars was er een vasthouden aan het verleden en een afkeer voor wijzigingen. Ook de handel was kleinschalig. De handelaars waren voornamelijk orderverwerkers die weinig nieuwe initiatieven namen. Dit alles kwam de afzet niet ten goede. Vandaag zit Vlaanderen met een verouderde handel. Binnen twintig jaar zullen er nog weinig handelaars zijn; de meeste zullen met pensioen zijn en hebben geen opvolger. Er zullen alleen nog een beperkt aantal grote handelaars overschieten. Ook in de handel was er te veel traditie, het vasthouden aan wat altijd geweest was. Men was handelaar ofwel in kasplanten, ofwel in azalea's, ofwel in knolbegonia's ofwel in een ander sierteeltproduct en men wou dit zo houden. Zij hadden geen behoefte om andere producten bij te nemen in hun handelspakket en zij bleven bij hun specialisatie. Zij konden of wilden de ontwikkelingen op de markt niet zien en bleven zweren bij wat ze altijd gedaan hadden en geloofden dat het wel goed zou komen. Dit had uiteraard negatieve gevolgen voor de ontwikkeling van de handel.

De commercialisatie is wel degelijk de sleutel van het productieproces, als dat verkeer gaat dan kan men niet groeien omdat er onvoldoende afzet is en dan moet men kleinschalig blijven met alle nadelen die dit meebrengt. Vlaanderen is altijd gekenmerkt geweest door een kwaliteitsproductie, en dat is een sterk punt, maar in Vlaanderen heeft men minder dan in Nederland een goede commerciële geest.

Een aantal sierteeltbedrijven zochten een oplossing in de rechtstreekse verkoop van hun productie aan de consument. Het assortiment werd aangevuld met aangekocht product. Uiteindelijk werd de commerciële activiteit van deze bedrijven zo belangrijk dat de productie werd afgestoten en de bedrijven evolueerden naar tuincentra.

Liefde en haat

De klachten over de commercialisatie komen zowel van de telers als van de handelaars. Beide wijzen met een beschuldigende vinger naar elkaar. De telers vinden dat de handelaars te veel geld verdienen achter hun rug. Bovendien waren er soms problemen met de betaling. Bij faillissementen van handelaars werd er bij de telers een diepe financiële put geslagen, wat niet bijdroeg tot onderling vertrouwen.

De handelaars wijzen dan weer op hun grote inspanningen en de hoge kosten die zij moeten maken om het product te verhandelen. Zij appreciëren het ook niet dat telers waarvan zij gedurende het gehele jaar het product afnemen hen bij sommige gelegenheden, zoals Moederdag, in de steek laten omdat zij voor hun product occasioneel een iets hogere prijs kunnen krijgen bij een andere handelaar. Dit schaadt de vertrouwensband tussen handelaar en teler, die in deze gevallen kiest voor kortetermijnprofijt. Men vindt dat men de bluts met de buil moet nemen en dat de liefde van beide kanten moet komen. Ook vindt men dat sommige telers te veel risico nemen door leveringen aan, meestal buitenlandse, handelaars waarvan men niet zeker is van betaling maar die wel aantrekkelijke voorwaarden voorspiegelen. Als er dan wanbetaling volgt, wordt de handel in een ongunstig daglicht gesteld. Er wordt op gewezen dat een kredietverzekering tegen wanbetaling een "must" zou moeten zijn om dergelijke risico's op te vangen, ook bij de handelaars. Waarom zou men niet samenwerken om gunstige voorwaarden te bekomen bij dergelijke verzekeringen?

Er is altijd een zeker gebrek geweest aan transparantie in de sector. Dit gebrek aan transparantie is niet enkel een probleem in de sierteeltsector, ook andere sectoren zoals de melk- en vleessector hebben hieronder te lijden. De prijsontwikkeling aan producent en deze aan consument zijn niet altijd gelijklopend. De prijzen aan producent staan onder druk, maar de prijs die de consument in de winkel moet betalen ligt steeds hoger. Men schuift dit gauw in de schoenen van de handelaar, die te grote marges zou nemen. Men had ook verwacht dat door de vermindering van het B.T.W. tarief op sierteeltproducten van 21 naar 6% de commercialisatie en het verbruik sterk zouden verbeteren. In de praktijk bleek dit niet zo goed mee te vallen en de telers dachten dat het voordeel in de zakken van de handelaars was verdwenen. Al deze zaken waren niet zo bevorderlijk voor het vertrouwen tussen de productie en de handel, en dit wantrouwen droeg niet positief bij tot de ontwikkeling van de sector.

Eendracht maakt macht

In vergelijking met de ontwikkeling van de markt is de ontwikkeling van de sierteeltsector in Vlaanderen achterop gebleven. Er is dan ook een onvoldoende aanbod in Vlaanderen, aanbod dat bovendien verspreid ligt over een aantal kleinschalige productiebedrijven. Men heeft geen constante stroom van relatief gelijkwaardig kwaliteitsproduct, de omzet is te klein geworden. Een bedrijf kan misschien wel een bepaalde hoeveelheid product leveren, maar dit aanbod is niet continu over het gehele jaar gespreid. De schaal van

de bedrijven is te klein om dit aan te kunnen. Samenwerken dringt zich dan ook op, ook op het vlak van de afzet. De veilingen waren een goed voorbeeld van samenwerking bij de bundeling van het aanbod. Om allerlei redenen werd dit geen groot succes en zoals reeds werd aangegeven blijft enkel nog de Euroveiling over. Ook meer recent werden pogingen ondernomen om het aanbod te concentreren. Op het einde van de jaren '90 werd het Sierteeltplatform Vlaanderen opgericht, een samenwerking tussen de vakorganisaties en coöperaties, met de volle steun van de overheid, in casu de provincie Oost-Vlaanderen via EROV. De producten werden elektronisch verhandeld (Dacoflor) en zouden via verschillende logistieke platformen (Logiflor) aangevoerd en verdeeld worden. Ook dit initiatief werd gekelderd voor het goed en wel uit de startblokken kwam. Vele vingers wijzen beschuldigend naar elkaar, maar wie schuld treft is in feite van geen belang meer als er maar lessen uit worden getrokken. Ondertussen evolueren de markten en de sector verder en bij elke gemiste kans raakt men verder achterop tegenover de concurrentie.

De handel klaagt dat men te weinig informatie krijgt van de producent, en de producent klaagt dat er te weinig informatie komt van de handel. Men moet vaststellen dat er te weinig communicatie is. Iedereen blijft in zijn eigen hokje en spreekt een eigen taal. Men heeft er geen idee van wat en hoeveel er geproduceerd zal worden in een bepaalde maand. Veel producenten weten ook niet hoeveel product zij binnen een aantal maanden op de markt zullen brengen. De handel is niet gestimuleerd om grote acties te ondernemen omdat zij geen informatie hebben over de productie. De producenten zijn niet geïnteresseerd in een grote productie omdat zij vrezen dat de handel die niet meer af zal nemen. Zo komt men in een vicieuze cirkel waarbij men in een patstelling komt. Er moet gesproken worden met de handel om de behoeften en de vereisten van de handel te kennen. Maar spreken met de handel kon niet. Anderzijds waren de producenten bang dat een te grote transparantie de handel te veel macht zou geven zodat de prijzen onder druk zouden komen te staan. Samenwerken doorheen de keten dringt zich op, en dit in het belang van beide partijen.

In de jaren zeventig was het misschien te gemakkelijk en moest de afnemer zich aanpassen aan de telers. Maar de markt is grondig veranderd en men heeft zich te weinig aangepast aan de wijzigingen van de markt. Er is te weinig interactie tussen de handel en de telers. Handelaars en telers zijn allemaal concurrenten van elkaar, maar men zou toch samen iets kunnen opbouwen dat iedereen ten goede komt. Maar ook concurrenten kunnen het zich niet veroorloven om de sector verder te laten afkalven. Alleen door samen te werken kan men een antwoord vinden op de grootschaligheid die zich bij onze concurrenten ontwikkeld heeft.

De laatste tijd wordt men zich meer bewust van het belang van samenwerking. Er ontstaan samenwerkingsvormen zowel op vlak van de productie als van de handel. Voorbeelden hiervan zijn Boweco¹¹, Speciale¹², BE.plants¹³.

De sterkte van de ketting

De ketting in de sierteelt is lang. De planten gaan door de handen van de producent, de groothandel, de kleinhandel om uiteindelijk terecht te komen bij de consument. Sierplanten zijn kwetsbare producten die verzorging nodig hebben tot zij bij de consument terecht komen. Het is niet voldoende om een kwalitatief hoogstaand product te telen, die kwaliteit moet ook bewaard worden tot bij de consument. De prijzen in de winkel zijn hoog, daardoor zijn de bloemen voor de consument duur en eist die een hoge kwaliteit. Die kwaliteit heeft dikwijls al fel te lijden gehad en een dure aankoop die slecht uitvalt moedigt niet aan om opnieuw te kopen. Door gebrek aan kennis bij de bloemenwinkels en grootwarenhuizen over hoe de planten moeten behandeld worden staan de planten er soms verkommerd bij. Planten zijn levende wezens die aandacht en gepaste behandeling nodig hebben, ook in het commercialisatiecircuit. Voorlichting, vorming en opvolging van het product dringen zich op. De handelaars en producentenorganisaties kunnen hierbij een rol spelen want uiteindelijk krijgen zij de terugslag als de consument afhaakt. Het is uiteindelijk de consument die besluit om al dan niet te kopen en zo voor het inkomen zorgt van de spelers in de keten.

Een aantal telers staan open voor vernieuwing, maar ook de tussenhandel moet meewillen met die vernieuwing. De handel denkt dikwijls van een markt te hebben voor een bepaald type van plant en wil daar moeilijk vanaf. Anderzijds willen sommige handelaars wel vernieuwen en bepaalde producten in de markt zetten. Hierbij dient ook de florist en de consument te worden voorgelicht over de nieuwe producten en over de mogelijkheden die ze bieden. Dit kan door direct contact of door generieke promotie. De meeste telers staan daar niet altijd positief tegenover en houden liever vast aan wat zij altijd gedaan hebben. De handelaar zou moeten kunnen zeggen hoeveel product hij nodig heeft en tegen welke datum dit geleverd moet worden. Maar de teler is bang dat indien op dat moment de handel niet meer goed draait de handelaar het product niet zal afnemen en de teler met zijn product zal blijven zitten. Ook hier draait het weer om vertrouwen en afspraken. Zo komt men opnieuw in een vicieuze cirkel die niet wordt doorbroken. Een goede samenwerking tussen al de schakels van de ketting maakt een sterke keten die baat brengt voor iedereen.

¹¹ Boweco: Boomkwekers Wetteren Coöperatie, samenwerking tussen vijf boomkwekerijen voor de afzet van hun producten

¹² Speciale: samenwerking tussen tien Vlaamse sierteeltbedrijven voor de afzet van hun producten en andere samenwerking

¹³ BE.plants : samenwerking tussen vijf Vlaamse sierteeltbedrijven voor de afzet van hun producten

Quo vadis centrumfunctie?

Een gebied waar de sierteeltproductie sterk geconcentreerd is krijgt een centrumfunctie. Er is een sterke concentratie van toelevering, onderzoek, onderwijs, handel en zo meer. Dit zorgt voor een positief klimaat waarin de sector zich kan ontwikkelen. De centrumfunctie trekt ook de handel naar zich toe. Door een groot assortiment en een continu aanbod van kwaliteitsvolle producten in voldoende grote hoeveelheden wordt men zeer aantrekkelijk voor de handel. Men moet echter vaststellen dat door de kleinschaligheid en door het verminderen van het aantal bedrijven dat aanbod en de diversiteit aan producten afneemt. Terzelfdertijd heeft Nederland zich heel sterk ontwikkeld tot het belangrijkste productie- en handelscentrum van de wereld. In vergelijking daarmee is het productiecentrum in Vlaanderen van minder belang geworden. Transport en tijd zijn heel duur geworden, en handelaars zullen alleen nog geneigd zijn om naar Vlaanderen te komen als zij daar een voldoende groot aanbod en voldoende assortiment zullen vinden. Als men op te veel bedrijven moet komen om de juiste diversiteit en hoeveelheid te vinden dan zal dit vlug te duur worden en zal de handelaar afhaken. Gelukkig is er nog de azalea die kopers naar Vlaanderen trekt. Deze kopers nemen dan ook nog wat ander product af omdat zij hier dan toch zijn. Een centrumfunctie is dus heel belangrijk, op het ogenblik dat de centrumfunctie van Vlaanderen in het gedrang komt kan dit zware gevolgen hebben voor de Vlaamse sierteelt. Indien Nederland 1.000 km van ons verwijderd zou zijn dan zou dit nog niet zo erg zijn. De afstand bedraagt echter maar 100 à 200 km, wat in feite wil zeggen dat het over dezelfde regio gaat. Men zou zelfs kunnen stellen dat het Vlaamse productiecentrum slechts een randgebied vormt van het grote centrum dat Nederland is. Opmerkelijk is dat een deel van de Vlaamse sierteeltproductie, met uitzondering van de boomkwekerij, naar de Nederlandse veilingen trekt waar het wordt vermarkt. Na verkoop komt een deel van die productie trouwens terug naar Vlaanderen om hier zijn weg te vinden in de distributie.

Ondanks de achteruitgang van de productie in Vlaanderen zijn hier toch een beperkt aantal grote handelsbedrijven ontstaan. Deze bedrijven zetten het product af op de lokale markt, maar een groot deel van hun omzet wordt geëxporteerd. Door de versnippering van het lokale aanbod en het beperkte assortiment neemt het aandeel van in Vlaanderen geproduceerde sierteeltproducten die zij verhandelen echter steeds verder af. Het verzwakken van de centrumfunctie zal deze handelsbedrijven meer verplichten om zich in het buitenland te gaan bevoorraden waardoor de centrumfunctie nog verder zal achteruitgaan.

2.10. HET BELEID

Landbouwbeleid

In het algemeen is men tevreden over het beleid dat tijdens de voorbije decennia werd gevoerd. Vroeger was het landbouwbeleid een federale materie en werd het beleid bepaald vanuit één departement. Later werd een deel van de landbouwbevoegdheden overgedragen naar de gewesten. Vervelend gevolg hiervan was dat men vanaf toen meer dan één aanspreekpunt had, één op Vlaams niveau en één op federaal niveau. Het was dan ook niet altijd duidelijk bij wie men moest zijn voor het oplossen van bepaalde problemen. Ook kon het zijn dat men voor de oplossing van een probleem beide overheden nodig had, die dit dan samen dienden op te lossen. Hoewel men in het algemeen kan stellen dat dit geen onoverkomelijke problemen opleverde was het soms wel zo dat beide overheden andere prioriteiten hadden. Uiteindelijk werd in 2002 de landbouwbevoegdheid volledig overgedragen naar de gewesten, waardoor alles weer in één hand kwam en alle diensten weer volop konden samenwerken. Hierbij dient te worden opgemerkt dat in de loop der jaren de Europese overheid een steeds grotere rol ging spelen in het landbouwbeleid. Dit niet alleen op economisch vlak, maar meer en meer ook op het vlak van milieu en op sociaal vlak.

Als positieve bijdragen van het beleid voor de ontwikkeling van de sierteelt kan zeker worden verwezen naar de activiteiten van het Landbouwinvesteringsfonds (LIF, later het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds of VLIF). Het landbouwinvesteringsfonds heeft heel wat sierteeltbedrijven de mogelijkheden geboden om te investeren of om zich te vestigen. Ook de steun aan de afzetorganisaties was belangrijk. Hierbij waren het verstrekken van een waarborg en rentesubsidies belangrijke instrumenten die hebben bijgedragen tot de ontwikkeling van de sector. Ook het beleid tijdens de opeenvolgende energiecrisisen werd geapprecieerd. De toekenning van de subsidies eerste en tweede schijf tijdens de energiecrisis begin van de jaren tachtig was niet alleen belangrijk als financiële steun naar de bedrijven toe, belangrijker misschien was het signaal dat de overheid geloofde in de toekomst van de glastuinbouw. Vele bedrijven werden in die jaren grondig geïnnoveerd, energiebesparende investeringen werden uitgevoerd, serres werden afgebroken en vervangen door meer performante kassen. Dit heeft, eens de crisis voorbij, er voor gezorgd dat een deel van de glasopstand gemoderniseerd was en dat de concurrentiepositie van de sierteeltbedrijven verbeterd was. Verder wordt verwezen naar de oprichting van diensten die instonden voor de promotie van landbouwproducten. Eerst was dit de Nationale Dienst voor de Afzet van Land- en Tuinbouwproducten (NDALTP), later werd dit vervangen door het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM). Deze dienst werkt met middelen van de overheid en bijdragen van de sectoren en maakt de Vlaamse land- en tuinbouwproducten bekend bij de consument in binnen- en buitenland. Jammer genoeg zijn er nog telers die deze bijdragen zien als een soort van verdoken belasting. Verder dient ook de rol te worden onderstreept die het beleid heeft gespeeld in het onderzoek en de voorlichting in de sierteeltsector. Het beleid stond altijd wel open voor de verzuchtingen van de sector en de vergaderingen op het kabinet met de vertegenwoordigers

van de sector zijn talloos. Meestal kwam er, binnen de mate van het mogelijke, wel een oplossing uit de bus.

Ook het beleid van de provincies mag niet over het hoofd worden gezien. Zeker in Oost-Vlaanderen werd de sierteelt op verschillende wijzen ondersteund. Hierbij kan worden gedacht aan de steun voor het Proefcentrum voor de Sierteelt en aan de activiteiten van EROV ter ondersteuning van de sierteelt.

En de andere beleidsdomeinen?

44

Vroeger was vooral het beleidsdomein landbouw de gesprekspartner voor de siertelers. Daarin kwam geleidelijk aan meer en meer verandering. Enerzijds was er de toenemende rol van Europa waarmee rekening moest worden gehouden. Anderzijds kwamen in de jaren tachtig de milieuproblematiek en de ruimtelijke ordening op de voorgrond. De siertelers ondervonden dat men niet langer zomaar kan produceren zonder rekening te houden met het milieu of met sociale aspecten. Er werden regels opgelegd in verband met gewasbescherming, mestproblematiek, energiedragers, ruimtelijke ordening, arbeid en zo meer. Men diende rekening te houden met de reglementeringen die door andere beleidsdomeinen werden uitgewerkt. Er diende nu ook onderhandeld te worden met andere departementen dan dat van Landbouw. Die onderhandelingen verliepen meestal minder vlot omdat er minder affiniteit was met de landbouwsector en men de te behandelen materie niet langer vanuit het landbouwoogpunt zag. Dit leidde nogal eens tot onbegrip en starheid van beide kanten.

Bovendien was het niet alleen het beleid dat hierbij beperkingen oplegde, ook de consumenten begonnen hierover eisen te stellen. Men moest meer en meer rekening gaan houden met de maatschappij waarin men functioneerde. De stem van iedereen in de maatschappij werd van groter belang, en woog zwaarder door dan vroeger. De sector keek te veel de kat uit de boom en dacht dat die wijzigingen wel niet voor hen van toepassing zouden worden. Er werd te weinig proactief gereageerd waardoor men soms voor voldongen feiten kwam te staan.

Wat met de visie?

Bij de uitstippeling van een beleid dient men rekening te houden met heel veel factoren en uiteenlopende belangen. Het beleid dient rekening te houden met de massa en dit leidt meestal tot een vrij conservatieve houding. De visie die wordt ontwikkeld is meestal een kortetermijnvisie. Men wordt geconfronteerd met actuele problemen waarvoor snel een oplossing dient gevonden te worden. Dit laat nog weinig tijd over om een visie op lange termijn op te stellen. Beleids mensen komen en gaan, dat is niet bevorderlijk voor het langetermijndenken. Er worden wel plannen gemaakt en langetermijnvisies opgesteld, maar de leefbaarheid hiervan komt in het gedrang als er weer een nieuwe ploeg komt of er andere prioriteiten opduiken. Bovendien kan het beleid niet alleen een langetermijnvi-

sie uitdokteren, ook de sector dient hierbij te worden betrokken. De Vlaamse mentaliteit is ook wel dat men alleen met iets nieuws naar buiten wil komen als dit volledig af is, als alles tot in de puntjes klopt. In Nederland werkt men enigszins anders, men komt met het idee naar buiten ook als dit nog niet volledig op punt staat. De visie is er dat men vooruit moet, en dat als er in het voorgestelde systeem nog probleempjes opduiken die onderweg wel zullen opgelost worden.

Toch staat men niet negatief tegenover de visie van het beleid. Er zijn in het verleden genoeg voorbeelden te vinden van een degelijke toekomstvisie voor de sector. Het oprichten van VLIF, VLAM en de acties tijdens de energiecrisissen zijn voorbeelden uit een wat verder verleden. Op het vlak van de commercialisatie kan worden verwezen naar de inspanningen om de twee bloemenveilingen te laten fusioneren en om het Sierteeltplatform van de grond te krijgen. Hier heeft de overheid haar rol gespeeld, maar waren er andere elementen die tot mislukking hebben geleid. Er werd bij verschillende gelegenheden ook getracht om een visie op te stellen voor de sierteelt en de tuinbouw in het algemeen. In 2001 werd een kabinetsstudie uitgevoerd "Toekomst van de tuinbouwsector in Vlaanderen" (Van Lierde D. & Taragola N., 2001) en werd met de sector overleg gepleegd om een visie uit te werken. Eind 2002 werd binnen EROV de Werkgroep Groeipool opgericht, waarbij bedrijfsleiders van vooruitstrevende bedrijven samen met externe adviseurs een toekomstvisie vastlegden voor de sierteelt, wat resulteerde in een 'Strategisch plan voor de sierteeltsector'. Ook meer recent werd door de minister-president de opdracht gegeven om de denkgroep "Sierteeltstrategie 2020" op te richten, een groep die een aantal krijtlijnen moet uittekenen en beleidssuggesties moet doen om de Vlaamse sierteelt te wapenen voor de toekomst. In 2008 werd door het ILVO het onderzoek "Strategie voor de tuinbouwsector" uitgevoerd waarin een aantal strategieën naar voor werden geschoven om de leefbaarheid van de tuinbouwsector op half lange termijn te helpen verzekeren (Van Lierde D., 2008). Met de actie "Landbouwer = Ondernemer²" schuift de minister-president in zijn beleidsbrief 2011 het ondernemerschap in de land- en tuinbouw als rode draad naar voor en dit voor het gehele beleidsdomein. Visie werd ook getoond door de doorlichting op te starten van het Vlaamse landbouwonderzoek en de voorlichting zodat men kon komen tot een meer efficiënte organisatie en betere samenwerking tussen onderzoek en voorlichting.

2.11 DE DEELSECTOREN VAN DE SIERTEELT

Alle tien bovenvermelde thema's hebben betrekking op het geheel van de sierteelt. Sommige gespreksthema's legden de nadruk op specifieke problemen in één van de deelsectoren van de sierteelt. Deze worden hierna voor elke deelsector aangehaald. Gelet op de samenhang van de problematiek in het geheel van de sierteeltsector is het niet onmogelijk dat deze onderwerpen reeds gedeeltelijk werden aangehaald in de voorgaande tekst.

Snijbloemen

In de jaren '50-'60 werden er vooral in de streek van Aalst, Moorsel, Wieze en Lebbeke snijbloemenbedrijfjes opgericht door boerenzonen die geen plaats meer vonden in de landbouw en zo in de snijbloemensector terechtkwamen. Tot einde van de jaren zeventig ging dat goed, maar nadien ging het minder. De bedrijven evolueerden niet mee; er werden geen serieuze investeringen meer gedaan en men bleef stilstaan. De snijbloemensector in Vlaanderen is altijd gekenmerkt geweest door kleinschaligheid. De telers dachten dat het hun tijd nog wel zou duren. De mentaliteit van de sector was behoudsgezind. Men bleef telen waarmee men begonnen was. De flexibiliteit die men op de Nederlandse bedrijven wel vond en waar men indien nodig van teeltschema veranderde, ontbrak hier. De Vlaamse snijbloementeel had af te rekenen met grote concurrentie uit Nederland, waar op grotere bedrijven aan lagere kostprijzen kon geteeld worden. Ook in Vlaanderen, en dan voornamelijk buiten Oost-Vlaanderen, waren er een aantal trekkers die grote investeringen gedaan hebben. Toch stelde zich dikwijls een probleem op het vlak van commercialisatie. In deze relatief beperkte sector zat men binnen een straal van veertig kilometer met drie veilingen. Men had niet de wil om elkaar te vinden en tot één veiling te komen die met Wallonië en Frankrijk een enorm afzetgebied had kunnen hebben. De commercialisatie is wel degelijk de sleutel van het productieproces. Als dat verkeerd loopt kan men niet groeien en dat geeft een aantal nadelen. Het probleem in de sector was een gebrek aan kwaliteitsbesef en het gebrek aan efficiëntie. De grotere bedrijven moesten met hun producten naar Nederland, want op de eigen veilingen verstoorde hun aanbod de markt.

Het aantal snijbloemenbedrijven gaat snel achteruit. In andere sierteeltsectoren is dat ook wel het geval maar daar kan men vaststellen dat het areaal vrijwel ongewijzigd blijft wat duidt op schaalvergroting. Indien het aantal bedrijven aan dit tempo blijft afnemen zullen er binnen een aantal jaren bijna geen gespecialiseerde snijbloemenbedrijven meer overblijven. Zo een vaart zal het wel niet lopen; er zullen altijd wel bedrijven met snijbloemen overblijven al was het maar omdat de bedrijven zich meer gaan richten op de rechtstreekse verkoop van eigen snijbloemen en van aangekochte snijbloemen aan de consument. "Hopelijk zullen wij het niet meemaken dat wij nog de laatste roos en gerbera zullen zien afsnijden".

Een eigenaardige vaststelling is wel dat België heel veel snijbloemen exporteert. De export is bijna vijfmaal zo groot als de eigen productie. Het grootste deel van die geëxporteerde bloemen is afkomstig van import. Er worden zevenmaal zoveel bloemen geïmporteerd als er geproduceerd worden. Er heeft zich dus een bloeiende handel in snijbloemen ontwikkeld, die echter voor het grootste deel los staat van de eigen productie en veiling. Voor deze grote handelsbedrijven is het aanbod in Vlaanderen te versnipperd. De bedrijven zijn te klein om er efficiënt mee te handelen, en op de veiling kan men maar een klein deel vinden van wat men nodig heeft. Dus gaat men naar Nederland om zich te bevoorraden. Misschien had er toch meer kunnen inzitten voor de Vlaamse snijbloemensector. De toekomst in Vlaanderen kan misschien liggen in het ontdekken van een nichemarkt met een teelt die te klein is voor de grote productiebedrijven.

Ook dient gelet te worden op de kwaliteit; men dient er over te waken dat de kwaliteit bij de oogst zo lang mogelijk wordt bewaard en het product zo snel mogelijk bij de consument geraakt. Speculeren op een betere prijs door de bloemen langer te bewaren is niet bevorderlijk voor de kwaliteit. Een beter zicht op de versheid van het product kan de consument enkel ten goede komen. Een tevreden consument zal meer geneigd zijn om nog eens te kopen.

De snijbloemensector heeft altijd al een vrij negatief imago gehad qua rentabiliteit. Het gevolg daarvan is dat niemand meer belangstelling heeft voor de sector. De toeleveringssector haakt af, het onderzoek vermindert omdat het geen krachtige sector meer is. Als de sector taant is er ook minder politieke belangstelling. Dat is altijd een vrij constant gegeven geweest in de sector, de financiële wereld haakt af. Als het imago van slechte rentabiliteit er is, dan werkt dit negatief op kredietverstrekking enz., dat is iets waar de snijbloemensector altijd al mee te kampen heeft gehad. Uiteindelijk moet men als sector altijd de kritische massa behouden, als die er niet meer is dan komt de sector echt wel in gevaar. En dat gevaar is heel reëel.

Het is niet enkel in Vlaanderen dat de snijbloemensector onder druk staat. Ook in Nederland heeft men de laatste jaren af te rekenen met problemen. Er is veel concurrentie van buiten Europa dat door goedkope arbeid en een laag energieverbruik een grote plaats heeft veroverd op de markt. Men ziet dat ook in Nederland het areaal snijbloemen de laatste 10 jaar sterk is gedaald, van bijna 6.000 hectare in 2000 tot 2.700 hectare in 2009. Sommige snijbloemenbedrijven zijn er uitgeweken naar Afrika om daar met een nieuw bedrijf te starten. Die uitwijkmogelijkheid als typisch familiaal bedrijf is niet eenvoudig. Men moet een keuze maken, een groot bedrijf in de vreemde opstarten is niet zo eenvoudig. Men moet ginder goede levensomstandigheden kunnen opbouwen. In Nederland vindt men gemakkelijker iemand in de familie die deze stap aandurft en het risico durft nemen dan in het honkvaste Vlaanderen.

Azalea

Azalea's zijn nog altijd een beetje het vlaggenschip van de Vlaamse sierteelt. Wat hierbij een zeer grote rol gespeeld heeft is de wijziging in het assortiment. De opkomst van de Hellmut Vogelgroep, die vroegbloeijs zijn, heeft de markt volledig opengetrokken en heeft in feite de azalea populair gemaakt. De soort heeft een lange bloeiperiode, men kan ze over een groot deel van het jaar op de markt brengen en dat is wel heel belangrijk geweest. De H. Vogel en zijn kleursporten nemen nog altijd 60% van de markt voor hun rekening. De H. Vogel is in de jaren zestig gevonden en gaat dus al vijftig jaar mee. Moest men in de industrie nog altijd werken met producten van de jaren zestig dan zou die al lang niet meer bestaan. Het vlaggenschip heeft echter averij opgelopen op het gebied van de afzet. Voor een deel was dat te wijten aan het eigen succes. Als de afzet vlot verloopt dan heeft men wel eens de neiging om een kwalitatief minder product op de markt te zetten, dat niet in bloei komt bij de consument. De grootste frustratie van een consument is wel dat het gebeurt dat hij een plant koopt waarvan hij verwacht dat die gedurende

enkele weken rijkelijk zal bloeien, en dat de bloemknoppen niet open komen en de pot snel in de groencontainer verdwijnt. De meeste azalea's die gekocht worden komen wel in bloei, maar ook met het onderhoud van deze planten heeft de consument problemen. Probleem is dat de azalea regelmatig water moet krijgen, wat in de moderne woonkamer met centrale verwarming en dus drogere lucht, wel eens over het hoofd wordt gezien. Een ander probleem, eigen aan de azalea, waar veel consumenten zich aan ergeren is het afvallen van de schutblaadjes. Men zou bij de veredeling moeten streven naar een azalea die twee dagen zonder water kan en zich dan weer opricht als ze water krijgt, die geen "vuiligheid" achterlaat op de tafel en die men allerlei vormen kan geven. Zo een azalea zou de sector meer ten goede komen dan de "mythische" gele azalea die veredelaars al jaren tevergeefs najagen.

De azalea is nog altijd een zeer mooie en dankbare bloeiende potplant. De plant heeft echter de stempel van oubolligheid opgekleefd gekregen en kreeg als bloeiende kamerplant grote concurrentie van de Phalaenopsis. Ook de typische bolvorm waarin de azalea wordt geteeld heeft niet veel aantrekkingskracht meer op de consument. In de sector houden de meeste telers vast aan deze traditionele vorm, die heel wat voordelen geeft bij het transport omdat de planten minder plaats innemen. Op het ILVO werd gepoogd dit te doorbreken door andere vormen en andere bloeiwijzen te telen. Men heeft dit vervolgens laten screenen door de sector en door de consument. Er werden een aantal opendeurdagen gehouden waarbij mensen mochten scores geven aan de planten. De scores van de consumenten en de producenten liepen voor een aantal van die vormen en bloeiwijzen gelijk, maar voor een aantal andere liepen de scores totaal uiteen. Dit kan misschien toch een hint zijn voor de teler om aan de wensen van de consument tegemoet te komen, maar ook de handel moet hierin meespelen.

Het slecht in bloei komen in de huiskamer is meestal een teeltprobleem. De azaleateiler levert meestal een half afgewerkt product af dat op forceriebedrijven wordt geforceerd en dan in de handel wordt afgezet. De problemen kunnen dus in elk van deze fasen ontstaan zijn. Elke schakel in het proces dient zijn verantwoordelijkheid te nemen. Samenwerken en vertrouwen is dus aangewezen. Vroeger werden vooral groene azalea's afgeleverd die elders, voornamelijk in het buitenland werden geforceerd. Men ziet dat er de laatste tijd meer telers zijn die zelf gaan forceren. Er wordt geraamd dat momenteel een 30% van de azalea's op de productiebedrijven zelf in bloei wordt getrokken. Ook handelaars forceren. Er is ook een tendens om te gaan samenwerken in de keten, vanaf de productie van de groene azalea, de forcerie tot de verkoop. Elke schakel garandeert dan de kwaliteit van zijn product. Maar een goed product moet ook in de kleinhandel, het grootwarenhuis of het tuincentrum nog een goede behandeling krijgen om in goede staat bij de consument te komen. De sector neemt initiatieven om dit te verbeteren. Zo probeert het PAK "Project AzaleaKwaliteit" met succes de telers te motiveren voor het verbeteren van de kwaliteit. Producenten en handelsfirma's lanceren kwaliteitsmerken van azalea's. Recent werd de Gentse azalea officieel erkend als Europees streekproduct. Door VLAM werd een aantal jaren geleden het project "Azalea Anders" gelanceerd dat de consument toonde dat het met azalea's ook anders kan. Al deze initiatieven zijn positief op voorwaarde dat steeds de vereiste kwaliteit wordt geleverd.

De teelt van azalea heeft tijdens de voorbije decennia een heel grote evolutie ondergaan. De teelttechniek is volledig gewijzigd. Teelt op containervelden, mechanisatie, automatisatie en de daarbij horende schaalvergroting zetten zich aan snel tempo door. Vooral in de jaren tachtig evolueerde de sector zeer snel. Het areaal glas verdubbelde op twintig jaar tijd, maar terzelfdertijd verdwenen er heel wat bedrijven en werden de blijvers groter. Deze verhoogde productiviteit was erg nodig want de prijs die voor de azalea's werd bekomen bleef laag. In Europa waren Vlaanderen en Duitsland de grootste producenten. Ook in Nederland ontwikkelde de teelt zich. Deze drie landen produceerden tot 90 miljoen azalea's per jaar, waarvan Vlaanderen er de helft voor zijn rekening nam. Als gevolg van de verminderde vraag door de consument ging de productie inkrimpen. In Nederland worden nog ongeveer 2 miljoen stuks geproduceerd, tegen 11 à 12 miljoen een aantal jaar geleden. Duitsland ging van 35 miljoen stuks naar 5 miljoen. In het Gentse was de daling minder uitgesproken en worden nog 33 miljoen stuks geteeld, tegen 45 miljoen vroeger. Het areaal gaat de laatste jaren in lichtjes dalende lijn. Er zijn nog een 150-tal actieve bedrijven werkzaam in het Gentse, tegen een 500-tal op het einde van de jaren zeventig.

De azaleateelt blijft belangrijk voor de Vlaamse sierteelt. Men zal echter inspanningen moeten doen om het vertrouwen van de consument terug te winnen. Dit kan alleen door innovatie en vaste kwaliteit. Alle schakels in de keten zullen hiertoe moeten bijdragen en hun verantwoordelijkheid nemen. Samenwerking en goede afspraken zullen nodig zijn om bij te dragen tot de bloei van de sector.

Kasplanten

In de jaren '60 was Gent nog het centrum van de kasplantenteelt in Europa. Geleidelijk aan werd die rol echter overgenomen door Nederland waar de sierteelt zich sterk ontwikkelde en er een betere commercialisatie was en een betere visie op lange termijn. In Vlaanderen was er in de sector te veel traditie, men stond minder open voor overleg. Men teerde te veel op het roemrijke verleden en de vooraanstaande rol die men had gespeeld. De sector werd gekenmerkt door kleinschaligheid, gebrek aan commercialisatie en werd bovendien gehandicapt door de hoge stookkosten. Op vele bedrijven werd de opvolging niet voorbereid en deze bedrijven verdwenen dan ook vrij snel. De teelt van warme kasplanten ging achteruit omwille van de hoge stookkosten, ook de vraag naar deze planten nam af. Omschakelen naar andere teelten was niet evident. Men wilde blijven telen wat men altijd geteeld had. Men was specialist in een bepaalde teelt en die kennis was van vader op zoon overgedragen. Men teelde een product en men zocht vervolgens iemand die het wilde afnemen, want zo was het altijd geweest. Een probleem was ook wel dat men meestal zowel producent als handelaar was. Daardoor was er veel wantrouwen tegenover de collega's die concurrenten waren en waardoor er een gebrek aan samenwerking was. Dat was begrijpelijk maar het zorgde er ook voor dat de sector niet als één blok naar voor kwam, en dat initiatieven in de sector niet van de grond kwamen. Dat wantrouwen was er ook tussen de handelsbedrijven en de producenten. Een aantal grote

handelsbedrijven kwam tot ontwikkeling die zowel de lokale als de internationale markten beleverden. Deze bedrijven zijn echter voor een groot deel aangewezen op Nederland om zich te bevoorraden, omdat daar de massa zit die men in Vlaanderen niet meer vindt. Merkwaardig daarbij is dat bij dit in Nederland aangeschafte product er ook planten zijn die in Vlaanderen werden geproduceerd maar die op de Nederlandse veilingen werden aangevoerd. Waar vroeger de handel naar Vlaanderen kwam om zich te bevoorraden in kasplanten, worden vandaag de kasplanten in veel gevallen nog slechts meegenomen als bijproduct, wanneer men hier moet zijn voor azalea's of andere producten.

In de loop van de laatste decennia heeft men toch wel een belangrijke ontwikkeling kunnen vaststellen in de kasplantensector. Een aantal bedrijven namen ook buitenteelten op in hun teeltplan. Het betrof hier teelten van allerlei soorten coniferen, Aucuba, Euonymus, Skimmia e.d. die geteeld werden in pot en zo verkocht werden. Deze diversificatie heeft een positieve bijdrage geleverd tot de rentabiliteit van deze bedrijven. Een combinatie van een specialiteit met buitenteelten heeft misschien nog toekomst. Ook een aantal arbeidsintensieve teelten, die men elders niet wil doen, hebben misschien toekomst. Voor de klassieke bladplanten is het echt moeilijk om te concurreren met Nederland. Voor bloeiende planten is er geen traditie en er wordt niet verwacht dat die teelt zich sterk zal ontwikkelen. Misschien moet in samenwerking met de handel gezocht worden naar nichemarkten met nieuwe soorten die de consument kunnen aanspreken. Samenwerking is hier wel van belang, omdat men zeker moet zijn dat er voor het nieuwe product een afnemer zal zijn.

Een potplant die een sterke ontwikkeling heeft gekend tijdens de afgelopen periode is ongetwijfeld de potchrysanthe en dan meer bepaald de teelt voor Allerheiligen. Deze teelt vindt men echter niet terug op de klassieke Gentse kasplantenbedrijven, maar is meer ontstaan op bedrijven met teelten van groenten of bloemen onder glas en in open grond, en ook wel op zuivere landbouwbedrijven. Vooral West-Vlaanderen speelt hierbij een belangrijke rol. Maar ook deze teelt heeft grondige wijzigingen ondergaan. Het rassensortiment is volledig gewijzigd, de grootbloemige rassen hebben plaats moeten maken voor kleinbloemige rassen. De potchrysanthe is ook onderhevig aan modekleuren en vraagt vooruitzicht van de teler. Door de uitbreiding van de teelt kwamen ook de prijzen onder druk te staan. Het areaal is de laatste jaren wat afgenomen. Een probleem bij de potchrysanthe is dat door het grote volume van de plant de transportkosten hoog oplopen. Dit gecombineerd met een lage waarde van het product kan problemen opleveren voor de export. Bovendien is de teelt van potchrysanten relatief gemakkelijk en is de kennis voor de teelt eenvoudig over te brengen, zodat de teelt gemakkelijk kan ingeplant worden in het buitenland.

In vitro teelt

Een sector die vijftig jaar geleden nog niet bestond is de in vitro teelt van sierteeltgewassen. Onder impuls van het onderzoek van professor Pierre Debergh van de universiteit van Gent kwam deze sector tot bloei. Vlaanderen was één van de eersten die met het onderzoek naar de vermeerdering in vitro bij sierplanten begon en die dit volop liet doorstromen naar de praktijk. Een aantal privé labo's werden opgericht. De labo's zijn hier gegroeid uit bestaande bedrijven met reeds bestaande afzetkanalen. Vlaanderen is toonaangevend op het vlak van innoverende ontwikkelingen op het gebied van in vitro jongplanten. De export van jongplanten nam dan ook sterk toe. Zo werd een voorsprong opgebouwd. In Nederland is men hiermee veel later begonnen. Frankrijk was wel al een beetje bezig maar zij hadden geen afzet, zij hadden geen sector. Samen met het IWT wordt steeds verder onderzoek uitgevoerd, veelal in samenwerking met de bedrijven. Het zijn de bedrijven met kennis en innovatie in huis die zullen blijven. De ontwikkeling van de in vitro teelt is een zeer positief verhaal. De vraag is echter in welke mate zij hun innovatie in Vlaanderen zullen houden en niet zullen uitwijken naar de lagelonenlanden. Eens de technieken voor een bepaalde soort gekend zijn, is het gemakkelijk om deze uit te voeren. Een aantal Vlaamse bedrijven hebben hierop ingespeeld en hebben reeds vestigingen in het buitenland.

Knolbegonia

Eens was de teelt van knolbegonia's samen met de teelt van azalea's een parel aan de kroon van de Gentse sierteelt. De knolbegonia was een exportsucces en werd massaal uitgevoerd; vooral de Verenigde Staten waren hierbij belangrijk. Er waren een paar honderd bedrijven die knolbegonia's teelden en de meeste van deze bedrijven waren gelegen in Lochristi of in de gemeenten errond. Momenteel zijn daarvan slechts enkele tientallen bedrijven overgebleven en het areaal is sterk afgenomen. De laatste tien jaar is het areaal bijna gehalveerd en bedraagt nu nog 68 hectare. De bedrijven zijn meestal klein. Slechts twee exporteurs zijn nog overgebleven om de productie te verhandelen. De teelt van knolbegonia's is in de loop der jaren weinig gewijzigd. Doorgedreven mechanisatie en daaraan gekoppelde schaalvergroting bleef grotendeels uit. De teelttechniek is in de loop der jaren weinig geëvolueerd. De opbrengst aan knollen per hectare bleef nagenoeg onveranderd en de arbeidsproductiviteit werd niet opgevoerd door schaalvergroting.

Er werd op relatief beperkte schaal onderzoek uitgevoerd op knolbegonia, maar echt baanbrekende vernieuwingen heeft dit niet opgeleverd. Op het vlak van veredeling is er weinig gebeurd. Er werd vooral getracht om de rassen op te zuiveren, zodat men zuiverder materiaal kreeg. Naar nieuwigheden of naar andere types of vormen is er weinig geselecteerd. Er werd wel onderzoek uitgevoerd naar ziektebestrijding en gewasbescherming. Ook is er een tijd gewerkt rond het mechaniseren van de oogstwerkzaamheden, maar uiteindelijk heeft dit te weinig resultaat opgeleverd.

De knolbegonia is een dankbaar gewas dat een overvloed aan bloemen geeft, maar het is een "moeilijk" gewas voor de consument. De knollen zijn niet winterhard, moeten tijdig gerooid worden en vorstvrij bewaard worden. Als de overwintering goed gelukt is moet men de knollen laten kiemen en vervolgens planten. Voor een echte tuinliefhebber is dit geen probleem en geeft de plant veel voldoening. De moderne consument heeft algemeen genomen minder groene vingers en vindt de teelt moeilijker. Als hij zich al eens aan de teelt waagt blijft dit meestal beperkt tot één seizoen, omdat men de knollen vergeet te rooien voor de winter of een slechte bewaring heeft tijdens de winter. De ontgoocheling is dan groot en hij kiest dan ook liever uit het grote aanbod perkplanten die vrij goedkoop kunnen gekocht worden en die reeds bloemen geven van bij het planten. Dit alles leidt tot een verminderde vraag en het opdrogen van de markt. Ook de vraag uit de Verenigde Staten is fel afgenomen en bovendien kreeg men hier af te rekenen met een aantal hygiënische en quarantaineproblemen. Een aantal jaar geleden werd wel getracht om knolbegonia's op te kweken om ze vervolgens als bloeiende perkplant te verkopen aan de consument. Deze opkweek is echter totaal verschillend van de opkweek tot knolbegonia. Bovendien zijn meer serres nodig en zijn de kosten voor de bijkomende belichting erg hoog, zodat dit initiatief niet echt van de grond kwam.

Om al die redenen glijdt de teelt van knolbegonia's in Vlaanderen dan ook verder weg. Is men in deze sector wel innovatief genoeg geweest? Heeft men niet te veel willen vasthouden aan de arbeidsintensieve teeltmethoden? Men kan immers vaststellen dat er in Nederland in die periode toch een aantal grotere knolbegoniabedrijven zijn ontstaan die op grotere schaal telen. Ook in Vlaanderen zijn er trouwens een paar grotere bedrijven ontstaan.

Perkplanten

De sector van de perkplanten werd in de sierteeltsector niet als een grote sector ervaren. Als over de sierteelt wordt gesproken heeft men het altijd over de traditionele sectoren azalea, kasplanten, snijbloemen, knolbegonia en boomkwekerij. De perkplantenteelt viel daar een beetje naast, ook al omdat op een perkplantenbedrijf na het seizoen ook andere kasplanten en teelten worden geproduceerd. Men kan echter vaststellen dat de perkplantenteelt een belangrijke plaats is gaan innemen in het geheel van de sierteelt. In 2009 is het glasareaal perkplanten gegroeid tot 161 hectare, dit is slechts iets minder dan het glasareaal azalea's en meer dan het dubbel van het glasareaal kasplanten. Ook voor de export zijn perkplanten belangrijk. De exportwaarde bedraagt meer dan het dubbele van de importwaarde wat er op wijst dat ook een belangrijk deel van de eigen productie wordt geëxporteerd. De perkplantenbedrijven liggen verspreid over gans Vlaanderen, zijn meestal wat kleiner en hebben oudere serres waarin nog rendabel te telen valt. Veel van deze bedrijven verkopen ook rechtstreeks aan de consument, waardoor de prijzen meevallen.

De perkplantenteelt heeft een positieve stimulans gekregen door de opkomst van de groene gedachte in de jaren zeventig. De consument wou meer groen in zijn tuintje. Tijd

en plaats voor de teelt van groenten was er niet, maar was er wel voor bloemetjes en plantjes. De sector heeft daar op ingespeeld door o.a. een grote verschuiving in het sortiment van planten dat werd aangeboden. In de tuintjes van veertig jaar geleden stonden andere bloemen dan nu het geval is. Deze grote variatie in aanbod was een stimulans voor de consument om meer te kopen. Op deze gestegen vraag is ook bij onze concurrenten ingespeeld. In Nederland zijn naast de kleinere bedrijven een paar heel grote bedrijven ontstaan die mee zorgen voor een toenemende concurrentie. Het glasareaal voor perkplanten in Nederland bedraagt 475 hectare, dit is beduidend meer dan in Vlaanderen, maar het verschil met Nederland is toch minder groot dan bijvoorbeeld in de snijbloementeel het geval is.

Boomkwekerij

De laatste decennia is het de boomkwekerij goed vergaan. In tegenstelling tot de andere sierteeltsectoren heeft de boomkwekerij veel minder problemen gehad met de stijging van de energieprijzen. De belangrijkste reden is echter dat er de laatste tientallen jaren een "boom" is geweest voor allerhande tuinplanten. Ook de bebossing zat serieus in de lift. Voor de boomkwekerij is er een gunstige conjunctuur geweest. Het areaal is de laatste dertig jaar meer dan verdubbeld tot bijna 5.000 hectare. De uitbreiding van het areaal ging echter niet gepaard met een toename van het aantal bedrijven. Sommige bedrijven verdwenen en andere breidden zich uit. Oost-Vlaanderen met het traditionele boomkwekerijcentrum Wetteren, blijft nog altijd de belangrijkste provincie voor de boomkwekerij. Maar in de provincies Antwerpen en West-Vlaanderen heeft de teelt zich de laatste vijftig jaar sterk ontwikkeld en kwamen er nieuwe bedrijven bij. De vraag naar boomkwekerijproducten nam tijdens de voorbije decennia sterk toe, de grotere vraag voor groenvoorziening speelde hierbij een belangrijke rol. Dit was niet enkel zo in Vlaanderen, ook in Nederland bijvoorbeeld kon men dezelfde ontwikkelingen zien. Het opstarten van een nieuw boomkwekerijbedrijf was eenvoudiger dan het opstarten van een ander sierteeltbedrijf. Er waren bij de opstart minder investeringen nodig, de grond kwam van de familie of werd gepacht. Men kon ook een bedrijf geleidelijk opstarten, waarbij gestart werd met een beperkte activiteit en waarnaast men ook nog als arbeider werkte op een bestaand bedrijf, waar kennis werd opgedaan.

In West-Vlaanderen schakelden land- en tuinbouwbedrijven over op boomkwekerij. Er was meer (landbouw)grond beschikbaar dan in het Wetterse waar de bedrijven ingesloten werden door verstedelijkt gebied. In West-Vlaanderen was er geen traditie of kennis aanwezig, maar de nieuwe telers waren vragende partij naar kennis. Voordrachten en studiedagen werden, en worden nog steeds, druk bijgewoond door leergierige telers. De telers waren op elkaar aangewezen, er waren goede contacten en zij leerden van elkaar. Er werd snel een eigen vereniging opgericht, de Vereniging voor de Westvlaamse Boomkwekerijsector (Webos). Deze vereniging bracht de boomtelers met elkaar in contact en organiseerde vormingsactiviteiten voor zijn leden. De bedrijven evolueerden er naar zuivere productiebedrijven of naar handelsbedrijven. Ook in het Antwerpse konden dergelijke ontwikkelingen worden vastgesteld.

Er is een verschil geweest tussen de productiecentra. In de traditionele gebieden is men meer blijven stilstaan. Men was er iets minder vooruitstrevend. De opkomst van de containerteelt is in Oost-Vlaanderen trager op gang gekomen dan in de andere provincies. In het algemeen is het echter een sector met een vrij goede toekomst, maar ook hier vormen commercialisatie en samenwerking een probleem.

Op het vlak van handel staat de producent voor een moeilijk probleem. De periode waarin de handel het actiefst is, is ook de periode waarin er het meeste werk is op het bedrijf. Op de kleinere bedrijven is het voor de bedrijfsleider vaak heel erg moeilijk om zich op beide taken toe te leggen. Grote bedrijven, waar de bedrijfsleiding voor een deel kan worden gedelegeerd, bieden wel die mogelijkheid. In Vlaanderen zijn er wel een aantal sterke handelsbedrijven die er voor zorgen dat de productie goed vermarkt en geëxporteerd wordt.

In het Wetterse ontwikkelde de afzet zich enigszins op een andere wijze. Daar wordt een beurs georganiseerd voor de afzet van boomkwekerijproducten. De meeste telers uit het centrum komen naar de beurs waar producent en handel elkaar treffen. Er wordt voor de beurs een assortimentslijst opgesteld met bij elke soort een cijfer voor de producent die de soort kweekt. Voor de handelaar is dit zeer interessant, men weet onmiddellijk welke teler wat staan heeft. Elke dinsdag komt men bijeen en is er direct contact tussen producent en handelaar. Normaal is de beurs voorbehouden voor producenten uit Oost-Vlaanderen. Maar eens per maand is er een nationale beurs, waar ook producenten uit andere provincies mogen komen.

Een kleinere tak in de boomkwekerij vormt de bosboomkwekerij. Deze is vooral gesitueerd in de streek tussen het Meetjesland en Brugge. Vroeger werd bosboomkwekerij ook als bijverdienste gedaan. Dit is bijna volledig verdwenen. Ook de kleinere bedrijven verdwijnen en voor de blijvende bedrijven zet de schaalvergroting zich door. Deze bedrijven zien de toekomst nog wel zitten. In de bosboomkwekerij is er nog veel handenarbeid. Het product vergt nog veel manuele behandeling. Voor het uitvoeren van het werk vindt men moeilijk personeel en dat werkt demotiverend. Er worden meer bossen aangeplant en er is ook de landschapsbeplanting. De aanplanting van bossen als compensatie voor de beperking van de CO₂-uitstoot geeft ook toekomstmogelijkheden. Ook de interesse voor biomassa voor energieproductie geeft wellicht opportuniteiten. Qua afzet geeft dit zeker nog wel mogelijkheden en dan vooral voor de export.

3. VERGELIJKING VAN DE RESULTATEN VAN DE INTERVIEWS MET VROEGER ONDERZOEK

In de interviews kwamen heel wat thema's naar voor die reeds het onderwerp waren van vroeger onderzoek. Het leek dan ook interessant om, waar mogelijk, de resultaten van de interviews te toetsen aan de bevindingen uit vroegere onderzoeken. In onderhavig hoofdstuk wordt getracht om deze vergelijking te maken voor de verschillende aan bod komende thema's.

Het feit dat heel hard gewerkt wordt in de sierteeltsector, doch dat de langetermijnvisie vaak ontbreekt bleek ook uit enquêtes naar het management op Vlaamse tuinbouwbedrijven (Taragola N., 1999a,b; 2000; 2001). Deze enquêtes werden uitgevoerd op 26 potplantenbedrijven, 21 azalea-bedrijven, 23 snijbloemenbedrijven en 19 perkplantenbedrijven, evenals op 59 glasgroentebedrijven. De resultaten wezen erop dat meer aandacht moest besteed worden aan strategische planning en evaluatie, het verzamelen van informatie, marktgerichte en kwaliteitsvolle productie, personeelsmanagement, ...

Het individualisme van de Vlaamse siertelers kwam ook aan bod in bovenvermeld onderzoek. Er werd geconstateerd dat siertelers significant minder gebruik maakten van adviseurs en andere informatiebronnen dan glasgroentetelers, en dit zowel voor investeringsbeslissingen als teeltplan- en variëteitskeuze. De verschillen in commercialisatiestructuur van beide sectoren speelden hierbij een rol. Deze resultaten werden ook bevestigd in het onderzoek naar het gebruik van informatiebronnen en het innovatiegedrag van tuinbouwers (Taragola N. *et al.*, 2002) en het onderzoek naar de adoptie van maatregelen voor de reductie van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en nutriënten in de Vlaamse tuinbouwsector (Van Lierde D. *et al.*, 2007; 2009). Terwijl het communicatiegedrag en de deelname aan externe netwerken een belangrijke invloedsfactor was voor de adoptie van maatregelen voor reductie van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en nutriënten bij glasgroentetelers, bleek dit niet het geval te zijn voor siertelers. Bij siertelers bleek dat deze keuze vooral individueel bepaald werd.

Dat heel wat bedrijfsleiders weinig interesse hebben in rekenen en weinig zicht hebben op de kostprijs van hun product werd duidelijk in het onderzoek naar de determinanten voor het gebruik van boekhoudgegevens door glastuinbouwers (Taragola N. *et al.*, 2001). Uit dit onderzoek bleek dat de boekhoudgegevens over het algemeen weinig gebruikt werden voor het ondersteunen van managementbeslissingen, maar dat er wel een groot verschil was tussen de bedrijfsleiders. Boekhoudgegevens werden vooral gebruikt door innovatieve en groei-georiënteerde bedrijfsleiders.

Dat de sector heel veel van zijn aantrekkingskracht heeft verloren bij de jeugd werd bevestigd in een onderzoek bij 621 laatstejaarsstudenten van het secundair land- en tuinbouwonderwijs (Verspecht A. *et al.*, 2003a; 2004). In dat onderzoek dachten slechts 6 percent van de laatstejaars eraan om later als betaalde arbeidskracht te gaan werken op een tuinbouwbedrijf. Van de 178 graduaatstudenten was er slechts 1 die als loontrekken-de op een tuinbouwbedrijf zou willen werken. 7 percent van de laatstejaarsstudenten was

van plan om later het tuinbouwbedrijf van de ouders over te nemen of een nieuw tuinbouwbedrijf op te starten. Er is dus wel degelijk een probleem om voldoende geschoold personeel voor de tuinbouwbedrijven te vinden. Ook het vinden van ongeschoolde arbeiders is moeilijk en zorgt voor problemen.

In een onderzoek naar de arbeidsproblematiek in de Vlaamse glastuinbouw (Verspecht A. *et al.*, 2003b) werden een aantal diepte-interviews afgenomen van verschillende actoren uit de tuinbouwsector. Hieruit bleek dat het niet altijd gemakkelijk is om arbeidskrachten te vinden. Een aantal ondervraagden schoof echter ook naar voor dat het probleem niet zozeer het vinden van arbeidskrachten is, maar wel het houden en motiveren van die arbeidskrachten. Het belang van een goed personeelsbeheer kwam aan bod in het onderzoek naar het personeelsmanagement op Vlaamse tuinbouwbedrijven (Taragola N., 2003a; Taragola N. *et al.*, 2004), waaruit bleek dat een gebrekkig personeelsbeleid één van de voornaamste valkuilen is bij schaalvergroting. De aanbeveling werd gedaan om te werken aan een positief imago als werkgever en zich actief in te zetten met betrekking tot de motivatie en betrokkenheid van het personeel. Ten behoeve daarvan verdient het overweging om het personeel een grotere verantwoordelijkheid en medezeggenschap te geven.

De relatie met onderzoek en voorlichting kwam aan bod in het managementonderzoek op Vlaamse tuinbouwbedrijven (Taragola N., 1999a, b; 2000; 2001). Er werd gevonden dat de geslotenheid van de sierteeltsector tot gevolg had dat globaal genomen minder beroep werd gedaan op onderzoek en voorlichting dan in de glasgroentesector. Toch bleek uit het onderzoek naar de relatie tussen het gebruik van informatiebronnen en de introductie van innovaties op glastuinbouwbedrijven dat innovatieve sierteeltbedrijven meer gebruik maakten van onderzoek en voorlichting (Taragola N. *et al.*, 2001).

De problematiek van de coöperaties was één van de knelpunten die naar voor kwamen in het onderzoek naar de knelpunten en toekomstperspectieven van de snijbloemensector (Taragola N., 2003b). Er werd vastgesteld dat grote bedrijven verplicht waren zich tot de Nederlandse veilingen of tot groothandelaars te richten. Het gebrek aan samenwerking tussen de Belgische veilingen kwam duidelijk naar voor als een probleem. Een duidelijke vaststelling was dat op internationaal vlak de grootwinkelketens een steeds belangrijker aandeel innamen.

Uit het managementonderzoek op Vlaamse tuinbouwbedrijven (Taragola, 1999a, b; 2000; 2001) bleek dat het verhogen van de kwaliteit de belangrijkste commerciële strategie was op zowel de glasgroente- als de sierteeltbedrijven. Naast het leveren van kwaliteit is het echter ook van belang om marktgericht te produceren. Uit het onderzoek naar de knelpunten en toekomstperspectieven van de Vlaamse snijbloemensector bleek dat de Belgische gespecialiseerde bloemenzaak sterk geïnteresseerd is in het Vlaamse kwaliteitsproduct op voorwaarde dat het aangepast is aan de heersende trends (Taragola N., 2003b).

Voor wat betreft de mening van de sierteeltsector over het beleid, zoals dit aan bod kwam tijdens de interviews, kon geen relevante literatuur worden teruggevonden. Dit was eveneens het geval voor de mening over de beroepsorganisaties.

De vergelijking van de bevindingen van de geïnterviewden met de resultaten van vroeger onderzoek toont aan dat deze heel veel overeenkomsten vertonen. Er kan dan ook geconcludeerd worden dat de meningen van de geïnterviewden ondersteund worden door het vroegere onderzoek, waardoor zij een breder draagvlak krijgen.

4. LESSEN VOOR DE TOEKOMST

" 't Is goed in 't eigen hert te kijken
Nog even vóór het slapen gaan..."

57

Dit nostalgisch vers van Alice Nahon, geschreven lang voor de periode die in deze publicatie bestudeerd werd, is ook van toepassing op dit onderzoek. Een aantal mensen die tijdens hun loopbaan nauw bij de sierteeltsector betrokken waren, hebben in hun hart gekeken en hebben vanuit hun ervaring het verhaal van vijftig jaar Vlaamse sierteelt laten optekenen. Op basis van deze getuigenissen kunnen de ontwikkelingen in de Vlaamse sierteelt beter worden opgevolgd en kunnen hieruit volgende lessen voor de toekomst worden getrokken:

- Traditie is waardevol, maar mag geen rem zetten op het invoeren van veranderingen. De ontwikkelingen in de sierteeltsector gaan steeds sneller, en men moet daar op inspelen. Stilstaan betekent achteruit gaan.
- Er wordt hard gewerkt in de sector, maar dat is niet voldoende. Van belang is dat daarnaast voldoende aandacht wordt besteed aan visieontwikkeling voor het bedrijf en kritische bedrijfsanalyse. De bedrijfsleider moet inzicht hebben in de sterke en zwakke punten van zijn bedrijf, en zijn bedrijfsvoering hierop instellen. Goede planning en inzicht in de kostprijs van de producten is belangrijk; een goede bedrijfseconomische boekhouding kan hierbij helpen.
- Eén van de zwakke punten van de Vlaamse sierteelt is het sterke individualisme. Samenwerken zal noodzakelijk zijn om het hoofd te kunnen bieden aan de uitdagingen van de toekomst.
- Tuinbouwscholen moeten meer samenwerken; door het bundelen van hun krachten kunnen hun middelen efficiënter worden gebruikt. De middelen concentreren in een kleiner aantal scholen kan ertoe bijdragen dat deze kunnen investeren in dure machines en installaties die men ook op de moderne bedrijven kan terugvinden. Ook samenwerking met sierteeltbedrijven is van belang.
- Op een beperkt aantal scholen zou men een extra opleiding kunnen geven die specifiek gericht is op toekomstige bedrijfsleiders, met voldoende vorming op het vlak van boekhouding, planning, economie, teelttechniek.... Er zouden meer stages moeten komen, zowel op het vlak van de techniek als op het vlak van management.
- Er moet een visie op lange termijn worden ontwikkeld voor het tuinbouwonderwijs. Hierbij moeten de verschillende actoren van de sector worden betrokken.

- Voor floristen moet een gepaste opleiding worden voorzien, zodat zij voldoende kennis hebben om het sierteeltproduct in ideale omstandigheden tot bij de consument te brengen.
- Het onderzoek moet er voor zorgen dat de resultaten, op een begrijpelijke wijze, doormaken naar de praktijk. Samenwerking tussen onderzoek en voorlichting speelt hierbij een cruciale rol. In Vlaanderen is men na de doorlichting van het landbouwonderzoek op de goede weg, maar de inspanningen dienen te worden verdergezet.
- Door de financiering van de overheid wordt een degelijke onderzoeksinfrastructuur uitgebouwd. Het totale onderzoeks domein voor de sierteelt is echter te uitgebreid om alleen door de overheid te worden gefinancierd. Projectmatig onderzoek met externe financiering zal een steeds belangrijker rol gaan spelen in de toekomst. Hierdoor kan toekomstige onderzoekscapaciteit worden aangetrokken, die gebruik kan maken van de bestaande infrastructuur. De sector zelf zal in de toekomst ook moeten bijdragen om uitgebreid onderzoek mogelijk te maken.
- Innovatieve ideeën die uit de sector zelf komen moeten kunnen rekenen op wetenschappelijke ondersteuning om deze ideeën verder te testen en uit te werken.
- Er zullen meer samenwerkingsverbanden moeten ontstaan tussen groepen siertelers en onderzoeks- en voorlichtingsinstellingen, waarbij financiële ondersteuning voor meer gericht onderzoek ter beschikking moet worden gesteld.
- Ondernemen vergt een voortdurend zoeken naar kennis en verdere vervolmaking. Ondernemers moeten tijd maken voor netwerking en informatieverzameling. Vervolmaking van het ondernemerschap in de sierteelt moet worden aangemoedigd.
- Beroepsverenigingen hebben in het verleden altijd goed de belangen van hun leden verdedigd en zij zullen dit ook in de toekomst blijven doen. Zij zullen wel moeten trachten om naast hun strikt verdedigende en behoudende rol ook meer te anticiperen op toekomstige ontwikkelingen. Daarvoor zullen zij wel de kleinere, meer conservatieve bedrijven, die een belangrijk aandeel uitmaken van hun ledenbestand, moeten kunnen overtuigen van het belang van nieuwe ontwikkelingen in de sector en de nood om daarop in te spelen.
- De beroepsverenigingen spelen een belangrijke rol op het vlak van voorlichting en bijscholing. Men moet vaststellen dat slechts een beperkte groep siertelers hiervan gebruik maakt. De leden zouden beter moeten inspelen op het omvangrijke aanbod dat hen ter beschikking wordt gesteld. Er dient te worden gezocht naar andere methoden om de leden te stimuleren, opdat zij van de aangeboden mogelijkheden gebruik zouden maken. Zo kunnen de beroepsverenigingen verder een bijdrage leveren in het stimuleren van ondernemerschap in de sector.
- Het verleden heeft aangetoond dat coöperatieve werking in de sierteelt niet echt een succes was. Hiervoor zijn vele oorzaken. Er kan worden gewezen op het verzwakken van de coöperatie doordat men het niet te nauw nam met de verplicht, de problematiek van sociale aspecten, gebrek aan vertrouwen, gebrek aan samenwerking, kleinschaligheid, en nog vele andere. Alleen Euroveiling is overgebleven en moet trachten om ook in de toekomst aan deze punten aandacht te schenken.
- Euroveiling zal voldoende aanpassing en flexibiliteit moeten vertonen om zijn plaats in de sierteelthandel te behouden. Enerzijds is er de inkrimping van het productiepotentieel (o.a. minder snijbloemenbedrijven) en anderzijds de toenemende eisen die de semi-

groothandelaar en de kleinhandelaar stelt. Deze zullen meer en meer eisen dat zij voor hun volledige bevoorrading op de veiling terecht zullen kunnen. Uitbreiding van het assortiment en betere doorzichtigheid van het aanvoeraanbod zijn punten die aandacht verdienen.

- In een snel evoluerende sector is van het van belang dat de bestuurders van de coöperatie voldoende opleiding krijgen op het vlak van management en ondernemerschap. Toekomstige bestuurders worden best voorbereid op hun zware taak, die gecombineerd moet worden met de leiding van hun eigen bedrijf.
- Productkwaliteit blijft belangrijk in de sierteelt, doch het evenwicht tussen prijs en kwaliteit mag niet uit het oog worden verloren. Het is belangrijk om marktgericht te produceren. Dit kan enkel door goed ondernemerschap, waarbij zoveel mogelijk informatie wordt verzameld en de trends goed worden opgevolgd.
- Er zal meer rekening moeten worden gehouden met de eisen van de consument op het vlak van assortiment, kwaliteit en vorm. Ook moet worden ingespeeld op het toenevend milieubewustzijn van de consument. De klant blijft, zeker in de toekomst, koning.
- Er zullen contacten moeten worden gelegd met tuinarchitecten, tuinaannemers en floristen teneinde hen beter op de hoogte te brengen van het bestaande sortiment en de mogelijkheden ervan.
- Het verleden heeft geleerd dat individualisme en wantrouwen tussen producent en handelaar nefast is voor de ontwikkeling van de Vlaamse sierteelt. Meer samenwerking en transparantie doorheen de keten dringt zich op, en dit in het belang van alle partijen.
- Er moet meer overleg komen tussen producent en handelaar. Door samen te werken kan men een antwoord vinden op de grootschaligheid die zich bij de concurrenten ontwikkeld heeft en kan ook het in de markt zetten van nieuwe producten vlotter verlopen.
- Het beleid heeft nood aan langetermijnvisie, waarbij continuïteit en zekerheid van belang zijn. De sector dient te worden betrokken bij de ontwikkeling van de visie.
- Het beleid dient goed te communiceren met de sector en duidelijkheid verschaffen.

Uit de gesprekken kunnen heel wat lessen getrokken worden voor de toekomst, en ongetwijfeld zijn er ook nog andere punten die aandacht verdienen en die niet aan bod kwamen in dit onderzoek. Als belangrijkste element komt de nood aan samenwerking naar voor; samenwerking in alle geledingen van de productieketen. Elk individu moet uiteraard zijn eigen belang behartigen, maar mag niet vergeten dat hij ook een schakeltje is in de gehele keten en een sterke keten is van groot belang, ook voor het individueel succes.

LITERATUUR

CBS . Land- en tuinbouwcijfers: verschillende jaargangen. Landbouweconomisch Instituut en Centraal bureau voor de statistiek, 's Gravenhage, Nederland.

CLE. Landbouwstatistisch jaarboek: verschillende jaargangen. Centrum voor Landbouweconomie, Brussel

Evers J. & de Boer F. (2007). Het ontwerpen van een individueel interview. In : Evers J. (red.)(2007). Kwalitatief interviewen: kunst en kunde. Uitgeverij Lemma, Den Haag, 49-70.

Infolijn onderwijs (2010). Adressen van scholen (schriftelijke mededeling). Vlaams Ministerie van Onderwijs en Vorming, Brussel.

LEI. Landbouwstatistisch jaarboek: verschillende jaargangen. Landbouweconomisch Instituut Brussel.

Taragola N. (1999a). Doorlichting van het beheer van azaleabedrijven in België. Proceedings 13e Internationaal Azaleaseminarie, Gent, 2-4 augustus 1999

Taragola N. (1999b). Doorlichting van het beheer van snijbloemenbedrijven. Proceedings studiedag snijbloementeel, 25 november 1999, Proefcentrum voor de Sierteelt (PCS), Destelbergen

Taragola N. (2001). Managementprofiel van de Belgische glastuinder : Vergelijkend onderzoek tussen groente- en siertelers. Studieavond voor de glasgroentetelers, gilde glastuinbouw, Ranst, 13 februari

Taragola N. (2003a). Personeelsmanagement op de Vlaamse glastuinbouwbedrijven. Publicatie n° 1.04, Centrum voor Landbouweconomie, Brussel

Taragola N. (2003b). Knelpunten en toekomstperspectieven van de Vlaamse snijbloemensector. Publicatie n° 1.06, Centrum voor Landbouweconomie, Brussel

Taragola N., Van Huylenbroeck G. & Van Lierde D. (2001a). Use of information, product innovation and financial performance on Belgian glasshouse holdings. Proceedings XIIIth IFMA Congress on Farm Management, 7 – 12 juli 2002, Papendal, Nederland.

Taragola N., Van Lierde D. & Van Huylenbroeck G. (2001b). Accounting data as an aid for decision making of Belgian glasshouse managers. In : Beers G. *et al.* PACIOLI 9 : 'Innovations in the FADN', Braunschweig, Germany, Wageningen University and Research Centre, Agricultural Economics Research Institute, Report 8.02.02, 131 -146

Taragola N., Van Lierde D. & Van Huylenbroeck G. (2004). Task allocation and human resource management at glasshouse holdings in Flanders. Proceedings of the XVth International Symposium on Horticultural Economics and Management, Berlin, Germany, September 29 – October 4th 2004, Acta Horticulturae nr. 655, 151 - 158

Van Bockstaele E. (2010). Activiteitenverslag 2009 ILVO. Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek, Merelbeke, 88 p.

Van Lierde D. (2008). Strategie voor de Vlaamse tuinbouw. Intern ILVO document, Merelbeke. Overgenomen in : Nationale strategie voor duurzame operationele programma's, België, Vlaanderen, Gemeenschappelijke Marktordening voor Groenten en Fruit, Deel 2, http://ec.europa.eu/agriculture/markets/fruitveg/countries/be/strategy_flanders_2_nl.pdf

Van Lierde, D. & Taragola, N. (2001). Toekomst van de tuinbouwsector in Vlaanderen. Studie in opdracht van het kabinet van het Ministerie van Middenstand en Landbouw. C.L.E.-Document B14, Centrum voor Landbouweconomie. Brussel

Van Lierde D., Taragola N., Vandenberghe A. & Cools A.-M. (2007). Differences in attitude of horticultural entrepreneurs towards the introduction of reduction techniques for pesticides and nutrients. In : O'Reilly Seamus, Keane Michael, Enright Pat, 2007. Proceedings of the 16th International Farm Management Association (IFMA). A vibrant economy - the challenge for balance, Peer reviewed papers, p. 633 – 640, ISBN : 978-92-990038-3-1

Van Lierde D., Taragola N., Vandenberghe A. & Cools A.-M. (2009). Factors influencing the introduction of reduction techniques for pesticides and nutrients by ornamental plant growers, Proceedings of the XVIth International Symposium on Horticultural Economics and Management, Chiang Mai, Thailand, December 7-11, 2008, Acta Horticulturae (ISHS), 831, 83 - 92

Van Waes J. & Van Bockstaele E. (2007a). 75 jaar overheidslandbouw- en visserijonderzoek in Vlaanderen: Verleden-Heden-Toekomst. Mededeling ILVO nr 21, Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek, Merelbeke.

Van Waes J. & Van Bockstaele E. (2007b). 75 jaar overheidslandbouw- en visserijonderzoek in Vlaanderen. Mededeling ILVO nr 22, Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek, Merelbeke.

Vercamer A. (2005). Proefcentrum voor de sierteelt: 50 jaar onderzoek en voorlichting in de sierteelt, feestzitting 17 september 2005.

Verspecht A., Van Lierde D. & Taragola N. (2003a). Werkverwachtingen van schoolverlaters in het land- en tuinbouwonderwijs in Vlaanderen. Publicatie n° 1.02, Centrum voor Landbouweconomie, Brussel

Verspecht A., Van Lierde D. & Van Den Bossche A. (2003b). Arbeidsproblematiek in de Vlaamse glastuinbouw. Publicatie n° 1.08, Centrum voor Landbouweconomie, Brussel

Verspecht A., Van Lierde D. & Taragola N. (2004). Job expectations of students graduating from agricultural and horticultural school. Proceedings of the XVth International Symposium on Horticultural Economics and Management, Berlin, Germany, September 29 – October 4th 2004, Acta Horticulturae nr. 655, 151 - 158

Vijverberg A.J. (1996). Glastuinbouw in ontwikkeling: beschouwingen over de verwetenschappelijking van de sector. Uitgeverij Eburon, Delft, 168 p.

VLAM (2011). Feiten en cijfers: bloemen en planten. Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing. Brussel. http://www.vlam.be/facts/info_nl.phtml?id=6

Verantwoordelijke uitgever:

Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek

Eenheid Landbouw & Maatschappij

Burg. Van Gansberghelaan 115, bus 2

B-9820 Merelbeke

Tel. 09 272 23 40

Website: <http://www.ilvo.vlaanderen.be/LenM/>

Deze publicatie is te verkrijgen bij:

Marie-Elise Pots

Tel. 09 272 23 42

E-mail: Marie-elise.pots@ilvo.vlaanderen.be

Foto's voorpagina: Afdeling duurzame landbouwontwikkeling (ADLO)

Wettelijk Depot: D/2011/10.970/89

Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek
Eenheid Landbouw en Maatschappij

Burg. Van Gansberghelaan 115, bus 2
B-9820 Merelbeke

tel. 09 272 23 40 – fax 09 272 23 41

L&M@ilvo.vlaanderen.be