

SIERTEELT

Sylvie Danckaert, Els Demuyne, Eline de Regt, Jan De Samber, Guy Lambrechts, Sonia Lenders, Mart Vanhee, Dirk Vervloet, Veerle Vermeyen, Goedele Vrints

In dit hoofdstuk beschrijven we de Vlaamse sierteeltsector op structureel, economisch, sociaal, ecologisch en innovatief vlak op basis van de laatst beschikbare cijfers. Tot slot volgt een SWOT-analyse van de sector, die we gemaakt hebben op basis een workshop met landbouworganisaties, sectororganisaties, onderzoeksinstituten, maatschappelijk middenveld en overheid.

1 STRUCTURELE KENMERKEN

1.1 SECTORONTWIKKELING

Van alle besproken sectoren is de sierteelt met 5.862 hectare in 2017 de kleinste sector qua areaal (1% van de totale Vlaamse landbouwoppervlakte) (figuur 1). Bijna een vijfde van de oppervlakte bestaat uit bloemen, de rest bestaat uit bomen en heesters (81%). De boom- en heesterkwekerij gebeurt voor 98% in openlucht. Bij de bloemenkwekerij gebeurt 65% in openlucht. De rest gebeurt in serres. Het totale sierteeltareaal blijft over de jaren heen vrij stabiel (+2% t.o.v. 2007). Het bloemenareaal is met 30% afgenomen, terwijl het areaal bomen en heesters met 14% toenam ten opzichte van 2007.

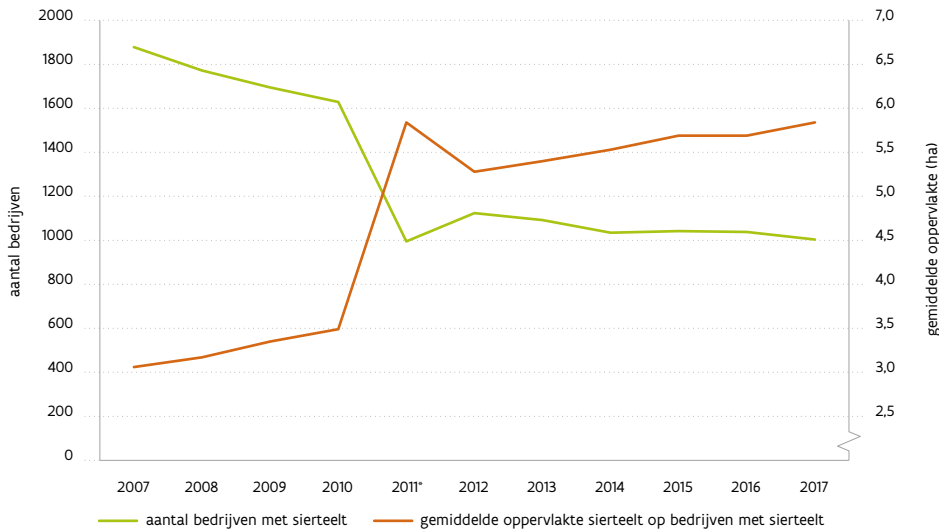
Figuur 1. Evolutie van het Vlaamse sierteeltareaal, hectare, 2007-2017



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Statbel (Algemene Directie Statistiek – Statistics Belgium)

In 2017 wordt op 1.004 bedrijven, ofwel 4% van de Vlaamse landbouwbedrijven, aan sierteelt gedaan (figuur 2). 3% van de Vlaamse landbouwbedrijven (679 bedrijven) zijn gespecialiseerde sierteeltbedrijven. Het aantal bedrijven met sierteelt vertoont een dalende trend (-11% t.o.v. 2012), net zoals het aantal gespecialiseerde sierteeltbedrijven (-8% t.o.v. 2012). De gemiddelde oppervlakte stijgt respectievelijk met 11% en 7%. De gemiddelde oppervlakte van een bedrijf met sierteelt bedraagt in 2017 5,84 hectare. De stijging is vooral te verklaren doordat kleinere sierteeltbedrijven verdwijnen, niet zozeer doordat grote bedrijven groeien. Op areaalniveau namen gespecialiseerde sierteeltbedrijven zowel in 2007 als in 2017 86% van het sierteeltareaal in.

Figuur 2. Aantal bedrijven met sierteelt en hun gemiddelde oppervlakte sierteelt, 2007-2017



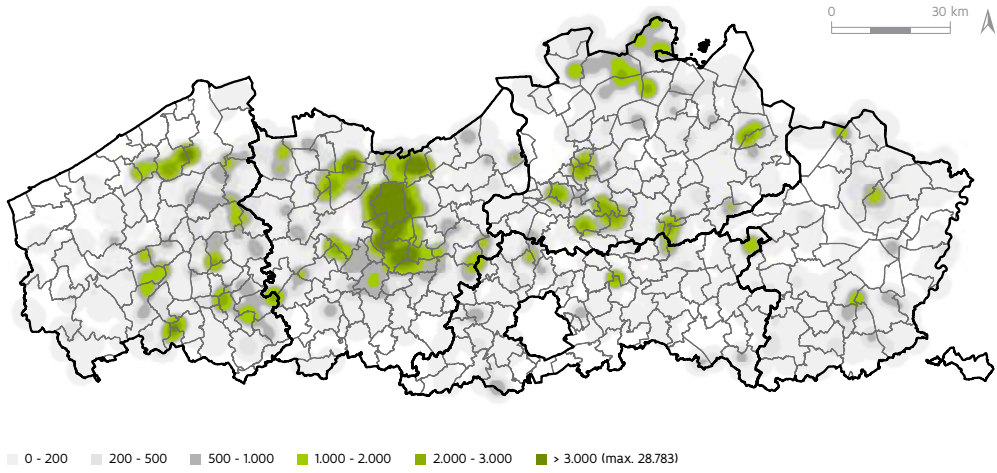
* trendbreuk: zie hoofdstuk 'Situering'

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Statbel (Algemene Directie Statistiek – Statistics Belgium)

1.2 RUIMTELIJKE SPREIDING

De sierteelt is vrij verspreid over Vlaanderen, maar heeft haar sterkste concentratie in Oost-Vlaanderen, wat blijkt uit de kaart in figuur 3. In de streek rond Lochristi-Wetteren liggen de meeste gebieden in de hoogste klasse. In de streek rond Lochristi worden hoofdzakelijk potplanten geteeld. De azalea neemt hier een prominente rol in. In de regio Wetteren, Oosterzele, Laarne, Wichelen en Lede zijn het vooral sierbomen. Meer richting Brussel vinden we de snijbloemensector. De bosboomteelt bevindt zich vooral in de streek van Maldegem, Waarschoot en Evergem.

Figuur 3. Intensiteitskaarten van de sierteeltsector, euro standaardoutput per ha, 2017



Bron: Departement Landbouw en Visserij en Informatie Vlaanderen

2 ECONOMISCHE KENMERKEN

2.1 PRIJSEVOLUTIE

De situatie in de sierteeltsector is al een aantal jaren niet zo rooskleurig. De prijsvorming staat sterk onder druk. Het gaat om een sector met veel verschillende segmenten: snijbloemen, sierplanten zoals azalea's en chrysanten, kamerplanten, perk- en balkonplanten, enz. De boomkwekerij vormt het belangrijkste segment, en juist die heeft het bijzonder moeilijk.

De oorzaak is een combinatie van factoren in de vraag: overheidsbesparingen op openbaar groen, tendens naar minder grote tuinen en haperende export. De brexit zorgt ook voor grote ongerustheid, aangezien het Verenigd Koninkrijk een belangrijke afzetmarkt vormt. Daarnaast veroorzaakt concurrentie met Nederland prijsdruk.

2.2 PRODUCTIEWAARDE

Hoewel de sierteelt de kleinste Vlaamse landbouwsector is qua areaal, toont de productiewaarde dat het een belangrijke sector is. In 2016 bedroeg de productiewaarde van de Vlaamse sierteelt 503 miljoen euro. Dat is goed voor 31% van de Vlaamse tuinbouw en 9% van de totale eindproductiewaarde van de Vlaamse land- en tuinbouw (tabel 1). De productiewaarde van de sierteelt bleef de laatste jaren ongeveer constant.

Tabel 1. Evolutie van de productiewaarde van de sierteelt, de tuinbouw en de totale land- en tuinbouw, miljoen euro, 2007-2016

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
sierteelt	532	512	520	524	523	536	525	502	489	503
tuinbouw	1.571	1.510	1.455	1.612	1.372	1.569	1.502	1.491	1.580	1.616
Vlaamse land- en tuinbouw	4.951	4.945	4.560	5.153	5.055	5.686	5.825	5.522	5.406	5.394

Bron: Departement Landbouw en Visserij

Er kan een onderscheid gemaakt worden tussen boomkwekerijproducten en bloemen en sierplanten. Tussen 2007 en 2016 steeg de productiewaarde van boomproducten met 19% tot 283 miljoen euro. De productiewaarde van bloemen en sierplanten daalde daarentegen tot 220 miljoen euro (-25%). Sinds 2010 overstijgt de productiewaarde van boomproducten die van bloemen en sierplanten.

2.3 HANDELSBALANS

De handel in sierteeltproducten vertoont een positief handelssaldo (tabel 2). Vlaanderen heeft een aandeel van 79% in de Belgische invoer en van 84% in de Belgische uitvoer. De boomkwekerij draagt het meeste bij tot het positief saldo (63,1 miljoen euro). Enkel snijbloemen vertonen een handelstekort (-54 miljoen euro).

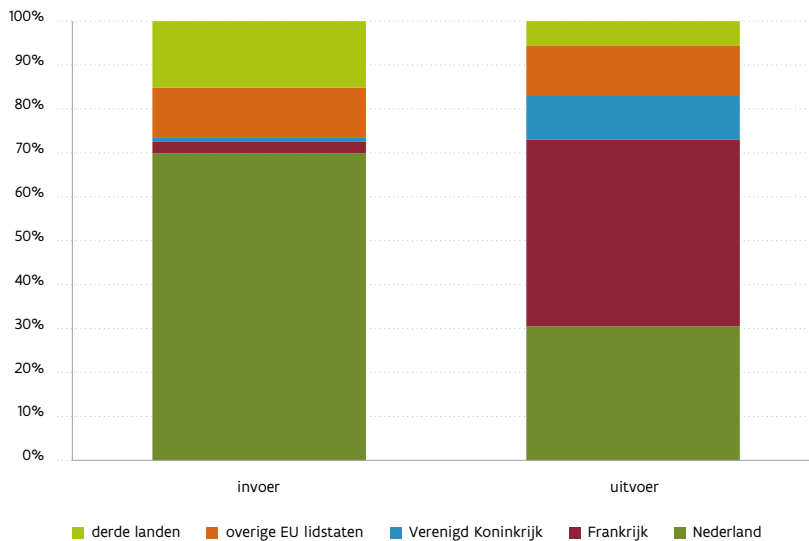
Tabel 2. Buitenlandse handel in sierteeltproducten, miljoen euro, België, 2017

	invoer	uitvoer	saldo
sierteeltproducten	439	544	105
waarvan intra-EU-28	373	514	141

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat

Figuur 4 geeft de belangrijkste in- en uitvoerlanden weer. Dat toont dat de sierteeltsector hoofdzakelijk een Europese aangelegenheid is. 85% van de invoer komt uit Europa, en 70% alleen al uit Nederland. Wat de uitvoer betreft, gaat 94% naar Europese landen, waarvan ongeveer 80% bestemd is voor de buurlanden Frankrijk, Nederland en het Verenigd Koninkrijk.

Figuur 4. Buitenlandse handel van sierteeltproducten per handelspartner, België, 2017



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Eurostat

2.4 CONSUMPTIE

Volgens de huishoudbudgetenquête van Statbel besteedde de Belg in 2016 gemiddeld 0,4% van zijn totale budget aan planten en bloemen, goed voor 54 euro per persoon.

Wat de sierteelt betreft, wordt de consumptie enkel uitgedrukt in bestedingen (euro per capita). In 2017 spendeerde de Vlaming gemiddeld 33,5 euro aan sierteeltproducten. Dat is een daling van 26% over de laatste tien jaar. Vooral snijbloemen (-41%), en balkon- en perkplanten (-29%) worden minder aangekocht. We besteden wel nog steeds het meeste geld aan snijbloemen, die 26% uitmaken van de totale uitgaven voor sierteelt (tabel 3).

Tabel 3. Thuisbesteding aan sierteelproducten, euro per capita, 2008-2017

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
snijbloemen	14,9	14,1	10,7	10,9	10,5	9,2	9,4	9,0	8,6	8,8
kamerplanten	7,4	7,6	7,0	7,7	8,1	7,6	6,6	5,5	5,5	5,6
bloemstukken	7,3	6,3	6,4	6,0	7,1	6,8	6,9	7,1	6,8	6,3
balkon- en perkplanten	7,0	7,8	6,5	6,3	5,7	6,1	5,1	5,0	4,7	4,9
bomen en tuinplanten	7,8	8,1	6,9	7,8	9,5	8,5	7,6	7,7	6,2	6,8
bloembollen	0,7	0,6	0,9	1,0	1,4	1,5	1,3	1,2	0,9	0,9
overige	0,00	0,00	0,04	0,04	0,10	0,10	0,03	0,04	0,05	0,06
totaal sierteelt	45	44	38	40	42	40	37	36	33	34

Bron: GfK Belgium voor VLAM

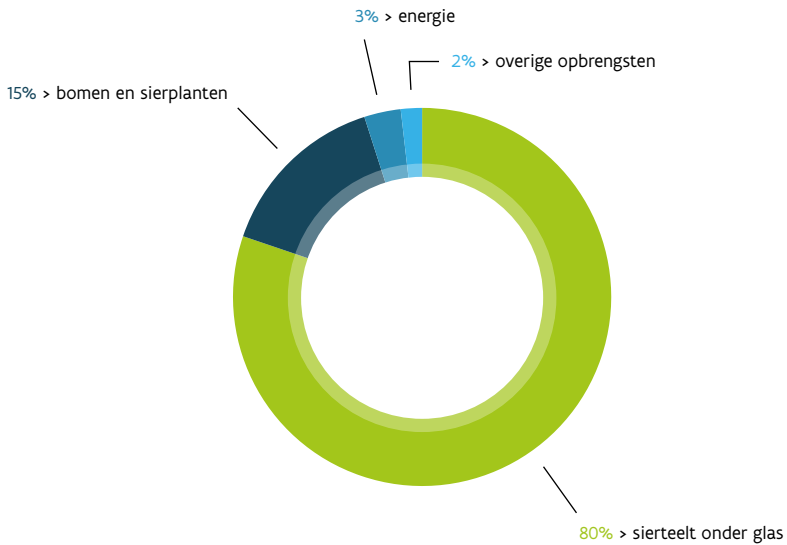
2.5 RENTABILITEIT OP BEDRIJFSNIVEAU

De analyse van de monetaire bedrijfsresultaten van glassierteeltbedrijven is in 2016 gebaseerd op de boekhoudresultaten van 25 gespecialiseerde glassierteeltbedrijven uit het LMN. De bedrijfsresultaten van de gespecialiseerde glassierteeltbedrijven uit de steekproef werden geëxtrapoleerd naar de volledige beroepsbevolking in Vlaanderen volgens een wegingsmethode (zie de bijlage 'Begrippen en methoden', terug te vinden op de webpagina van het Landbouwrapport.). Voor de sierteeltbedrijven in openlucht is het aantal waarnemingen te beperkt om de resultaten te kunnen weergeven. De gespecialiseerde glassierteeltbedrijven van Vlaanderen tellen in 2016 gemiddeld 4,7 voltijdse arbeidskrachten (VAK), waarvan 2,0 familiale (FAK) (tabel 4). Ze bewerken gemiddeld 3,25 hectare cultuurgrond, waarvan 1,45 hectare beschut is.

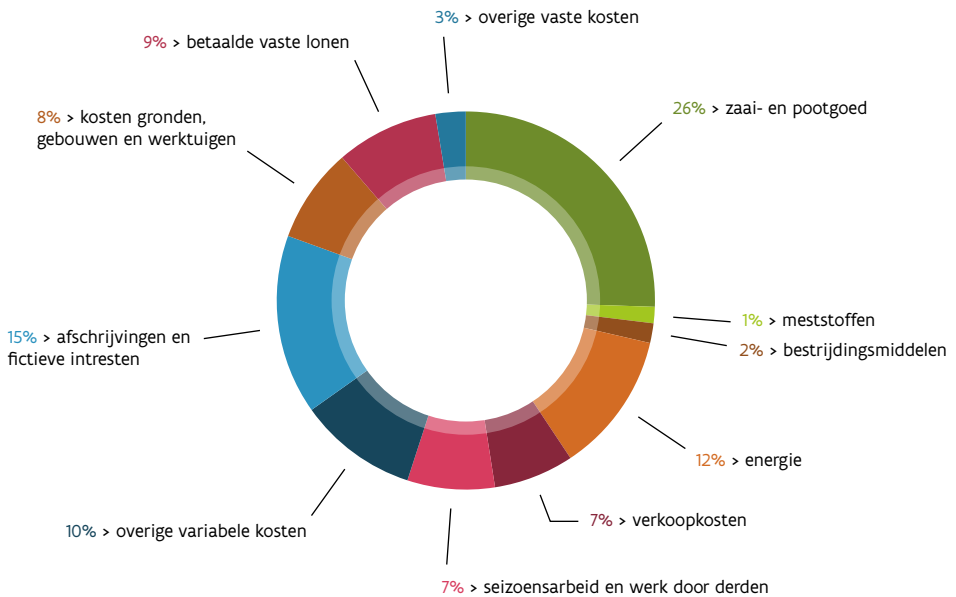
Figuur 5 geeft de structuur van de monetaire opbrengsten en kosten weer. Hieruit blijkt dat de gespecialiseerde sierteeltbedrijven onder glas ook nog een aanzienlijk opbrengst halen uit bomen en sierplanten (15%). Energie heeft een aandeel van 3% in de opbrengsten. Dat is te verklaren door de aanwezigheid van een warmte-krachtkoppeling (WKK).

Figuur 5. Structuur van de monetaire opbrengsten en kosten van de gespecialiseerde glassierteeltbedrijven, 2016

1. opbrengsten



2. kosten



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN

De belangrijkste kosten in 2016 zijn die voor zaai- en pootgoed (26%), afschrijvingen en fictieve intresten (15%) en energie (12%) (figuur 5).

In 2016 zijn er, ten opzichte van 2015, een aantal (eerder grote) bedrijven weggevallen uit de LMN-boekhouding. Daarnaast kent deze sector een grote variëteit: snijbloemen, perk- en vaste planten, kamerplanten, enz. Beide factoren hebben een impact op zowel de gemiddelde oppervlakte van de bedrijven, de opbrengsten en kosten (tabel 4).

De kostendaling in 2016 is ruim voldoende om de opbrengstendaling te compenseren. Het familiaal arbeidsinkomen piekt en stijgt in 2016 dan ook met 36% tot 127.584 euro. Het familiaal arbeidsinkomen is ruim voldoende om de vergoeding voor eigen arbeid te voldoen, zodat het netto bedrijfsresultaat in 2016 positief blijft. Het netto bedrijfsresultaat piekt tot 39.189 euro (tabel 4).

Tabel 4. Bedrijfsresultaten van de gespecialiseerde glassierteeltbedrijven, bedragen in euro, 2012-2016

	2012	2013	2014	2015	2016
oppervlakte cultuurgrond (ha)*	3,26	3,37	3,44	3,72	3,25
aantal VAK	5,4	5,4	5,7	6,0	4,7
aantal FAK	2,4	2,3	2,3	2,1	2,0
totale opbrengsten (1)	625.760	624.405	704.037	770.582	608.881
totale variabele kosten (2)	337.767	368.656	393.110	438.043	313.737
brutosaldo (3)=(1)-(2)	287.994	255.750	310.926	332.539	295.144
totale vaste kosten (4)	197.350	206.829	225.584	238.669	167.560
familiaal arbeidsinkomen (5)=(3)-(4)	90.644	48.921	85.342	93.870	127.584
vergoeding eigen arbeid (6)	91.299	88.570	91.864	83.775	88.395
netto-bedrijfsresultaat (7)=(5)-(6)	-656	-39.650	-6.522	10.095	39.189

* dit is de totale gemiddelde oppervlakte, dus niet enkel de beschutte oppervlakte

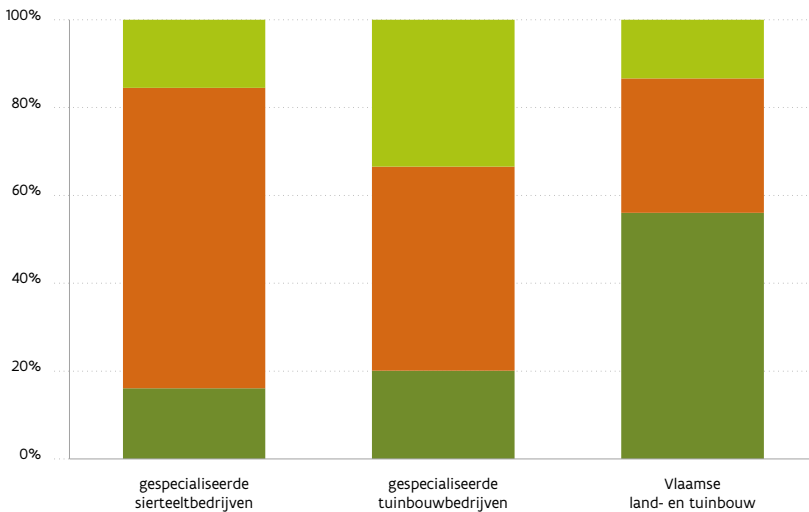
Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN

3 SOCIALE KENMERKEN

3.1 TEWERKSTELLING

Omgerekend naar voltijds tewerkgestelden en rekening houdend met de onregelmatig tewerkgestelden, is ongeveer 8% van de totale voltijdse arbeidskrachten in de land- en tuinbouw in 2016 tewerkgesteld op gespecialiseerde sierteeltbedrijven (3.263 VAK). In de sierteelt is het aandeel regelmatige niet-familiale arbeidskrachten veel groter dan in de volledige land- en tuinbouw (figuur 6).

Figuur 6. Verdeling van de voltijdse tewerkstelling op de sierteeltbedrijven, 2016



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van Statbel (Algemene Directie Statistiek – Statistics Belgium)

3.2 LEEFTIJD EN OPVOLGING

In 2016 bedraagt de gemiddelde leeftijd van het bedrijfshoofd op gespecialiseerde sierteeltbedrijven 51 jaar. Dat is jonger dan op een doorsnee Vlaams land- en tuinbouwbedrijf (56 jaar). Zo goed als alle sierteeltbedrijven zijn beroepssierteeltbedrijven (standaardoutput >25.000 euro), waardoor de gemiddelde leeftijd op beroepssierteeltbedrijven ook 51 jaar bedraagt. Voor Vlaamse beroepsland- en tuinbouwbedrijven is de gemiddelde leeftijd 54 jaar.

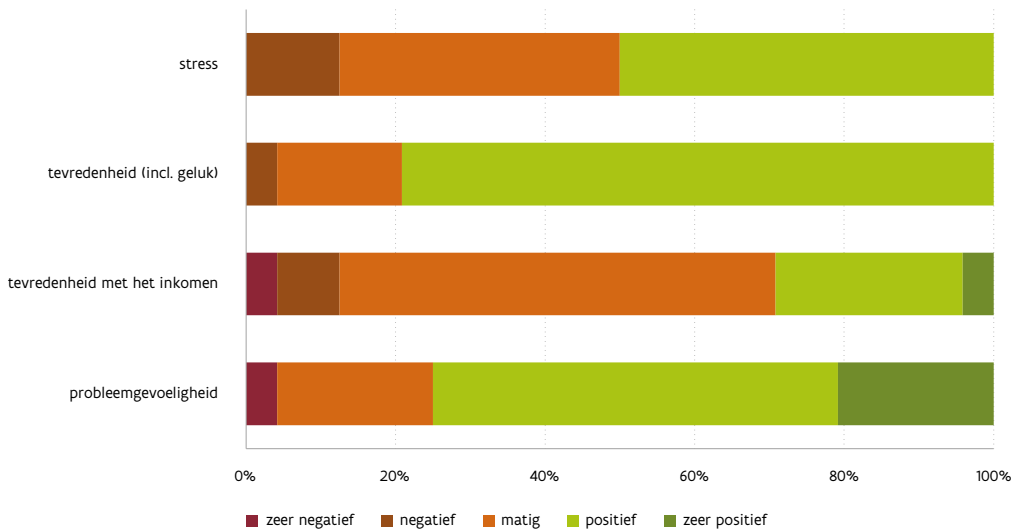
Statbel vraagt aan de bedrijfshoofden die ouder zijn dan 50 jaar of zij al dan niet een opvolger hebben. In 2016 heeft gemiddeld 13% van de gespecialiseerde sierteeltbedrijven een opvolger, hetzelfde aandeel als in de hele Vlaamse land- en tuinbouwsector. Het aandeel met opvolger varieert naargelang de economische dimensie. Bij gespecialiseerde sierteeltbedrijven liggen de percentages bij kleinere bedrijven opvallend hoog. Zo rapporteert 21% van de sierteeltbedrijven met een standaardoutput tussen 75.000 en 100.000 euro een opvolger te hebben en 22% van de bedrijven met een standaardoutput tussen 5.000 en 25.000 euro. Voor de grootste bedrijven (standaardoutput >250.000 euro) bedraagt het percentage 15%. Er dient wel opgemerkt te worden dat leeftijd en opvolging enkel beschikbaar zijn als het bedrijfshoofd een natuurlijke persoon is. Vennoetschappen worden dus niet meegenomen (45% van de sierteeltbedrijven).

3.3 WELZIJN

Deze paragraaf geeft een overzicht van de resultaten van een bevraging bij 24 bedrijfsleiders die gespecialiseerd zijn in sierteelt onder glas uit het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN). De resultaten werden niet geëxtrapoleerd, waardoor ze niet gelden voor de totale Vlaamse sierteelt onder glas.

In figuur 7 bekijken we verschillende aspecten van het welzijn van de gespecialiseerde siertelers onder glas. Verdere uitleg over de verschillende indicatoren is te vinden in de bijlage 'Begrippen en methoden', op de webpagina van het Landbouwrapport. Uit de verdeling van de gemiddelde stress-scores van de respondenten blijkt dat 50% een lage stress-score heeft. 13% heeft een hoog stressniveau. De tevredenheidsschaal voor het individu (= gemiddelde van score op tevredenheid en geluk) toont dat 79% tevreden is. Figuur 7 belicht ook de tevredenheid over inkomen. 29% van de respondenten is tevreden tot zeer tevreden met zijn inkomen. 13% is ontevreden tot zeer ontevreden. Het laatste aspect toont dat 21% van de bedrijven geen belangrijke problemen aangeeft. 54% toont een lage probleemgevoeligheid, ze geven 1 à 2 problemen aan. Hiermee heeft de sierteelt een eerder lage probleemgevoeligheid t.o.v. de andere respondenten.

Figuur 7. Welzijnsaspecten voor de sierteelt onder glas, 2017



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN (24 gespecialiseerde sierteeltbedrijven onder glas)

Tabel 5 toont de top vijf van problemen die gespecialiseerde siertelers onder glas aangeven. Problemen met afzet en administratieve lasten delen de eerste plaats met 33%. Terwijl administratieve lasten vaak als problematisch worden aangegeven bij respondenten uit andere sectoren is de sierteelt de enige waarin problemen met afzet als voornaamste probleem worden aangegeven. Enkel bij vleesvee en fruit is het ook in de top 3 terug te vinden.

Tabel 5. Top 5 van problemen op sierteeltbedrijven onder glas, 2017

probleem	%
problemen met afzet	33
administratieve lasten	33
onzekerheid over inkomen	25
bepkeringen vanuit de overheid	25
bekomen van vergunningen	17
beschikbaarheid van arbeidskrachten	17

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN (24 gespecialiseerde sierteeltbedrijven)

4 OMGEVING

De sierteeltresultaten voor de omgevingsindicatoren gaan enkel over de gespecialiseerde sierteeltbedrijven onder glas.

4.1 KUNSTMEST

Alle gespecialiseerde sierteeltbedrijven onder glas kennen na extrapolatie (zie de bijlage 'Begrippen en methoden', op de webpagina van het Landbouwrapport) een geschat gebruik in 2016 van 294 ton N en 43 ton P. Dat is ten opzichte van 2011 een stijging met 25% voor N en een daling met 6% voor P. Ten opzichte van het totale landbouwgebruik van kunstmest is dat slechts 0,3% voor N en 2,0% voor P.

4.2 ENERGIE

Het netto-energiegebruik door de gespecialiseerde sierteeltbedrijven onder glas bedraagt in 2016 naar schatting bijna 1.600 terajoule. Dat is 6% van het totale netto-energiegebruik in de land- en tuinbouw. De energie gaat in hoofdzaak naar de verwarming van de kassen. In vergelijking met de glasgroenten zijn WKK's minder doorgedrongen op sierteeltbedrijven onder glas. Dat wordt duidelijk in de verdeling van de aangekochte brandstof: 56% aardgas, 21% lichte stookolie en 16% kolen. De sierteeltbedrijven onder glas produceren net voldoende elektriciteit om een netto-elektriciteitsproducent te zijn.

Het plattelandsontwikkelingsprogramma PDPO III zet sterk in op primair energiebesparende maatregelen. In de periode 2015-2017 selecteerde het VLIF 128 investeringen van gespecialiseerde sierteeltbedrijven voor een maximale subsidie van 2 miljoen euro. Ledverlichting, energieschermen, kasomhulling, klimaatcomputer, dubbele folies en energiezuinige koeltechnieken zijn de voornaamste steunposten.

4.3 KLIMAAT

De dataverzameling over broeikasgassen is onvoldoende gedetailleerd voor de plantaardige sectoren om specifieke uitspraken te kunnen doen over de sierteelt. Een algemene bespreking over de broeikasgassen gerelateerd aan de plantaardige sectoren is terug te vinden in het hoofdstuk 'Akkerbouw'.

4.4 GEWASBESCHERMING

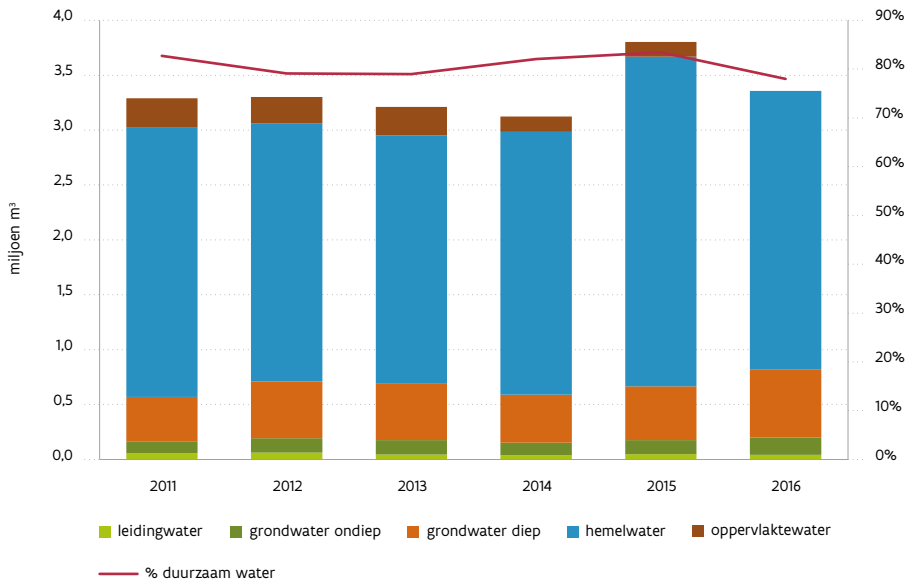
Sierteelt onder glas neemt in 2016 0,8% in van het geëxtrapolerde gewasbeschermingsgebruik door de Vlaamse landbouw, of bijna 25.000 kg actieve stof. Fungiciden vertegenwoordigen de helft van het aantal kg actieve stof in 2016.

4.5 WATERGEBRUIK

De gespecialiseerde sierteeltbedrijven onder glas verbruiken in 2016 naar schatting 6,0% (3,4 miljoen m³) van het totaal gebruikte water door de landbouw (figuur 8). Sierteelt onder glas kent een gemiddeld watergebruik van 3.268 m³ per hectare.

Het aandeel opgevangen hemelwater schommelt van jaar tot jaar en bedraagt voor de periode 2011-2016 gemiddeld 75%. Het duurzame watergebruik is de som van alle opgevangen hemelwater, 80% van het oppervlaktewater en 50% van het ondiepe grondwater, gedeeld door het totale watergebruik (Lenders, 2010). Het aandeel duurzaam water bij de gespecialiseerde sierteeltbedrijven is hoog en bedraagt onder glas gemiddeld 81% voor de periode 2011-2016. Over het gebruik van water in glastuinbouwbedrijven is meer terug te vinden onder het hoofdstuk 'Groenten'.

Figuur 8. Watergebruik op gespecialiseerde sierteeltbedrijven onder glas, miljoen m³ per waterbron en aandeel duurzaam water, 2011-2016



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN en Statbel (Algemene Directie Statistiek – Statistics Belgium)

Over het gebruik van water door gespecialiseerde sierteeltbedrijven in openlucht zijn geen aparte cijfers beschikbaar. Water wordt op het veld gebruikt voor irrigatie, fertigatie en nachtvorstberegening.

Het plattelandsontwikkelingsprogramma PDPO III zet sterk in op waterbesparende maatregelen. In de periode 2015-2017 selecteerde het VLIF 90 investeringen van gespecialiseerde sierteeltbedrijven voor een maximale subsidie van 561.000 euro. Waterbassins en -reservoirs zijn samen goed voor 60% van dat bedrag.

5 INNOVATIE

Hier volgt een beschrijving van innovatie in de sierteelt onder glas in de periode (augustus) 2015-2017. De bespreking is gebaseerd op de antwoorden van 23 gespecialiseerde sierteeltbedrijven uit het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN). De resultaten werden niet geëxtrapolerd, waardoor ze niet gelden voor de totale Vlaamse sierteelt. Het volledige rapport op basis van de enquête is beschikbaar (Danckaert, 2017).

Innovaties werden opgedeeld in productinnovaties, procesinnovaties, organisatorische innovaties en vermarktingsinnovaties. De definities van de soorten innovatie komen aan bod in de bijlage 'Begrippen en methoden', terug te vinden op de webpagina van het Landbouwrapport. We maken in de analyse geen onderscheid tussen meerdere vernieuwingen binnen een soort innovatie (bv. verschillende investeringen die gelden als procesinnovatie), maar bedrijfsleiders kunnen wel verschillende soorten innovatie combineren (bv. product- en procesinnovatie).

5.1 INNOVATIE BIJ DE SIERTEELT ONDER GLAS

Tabel 6 toont dat van de 23 gespecialiseerde sierteeltbedrijven onder glas die deelnamen aan de enquête 43% de voorbije twee jaar innoveerde. Van die 10 bedrijven voerde 60% slechts één type innovatie uit. 40% combineerde twee of drie soorten innovaties.

Tabel 6. Aantal ondervraagde bedrijven gespecialiseerd in sierteelt onder glas en percentage bedrijven die innoveerden in de periode 2015–2017

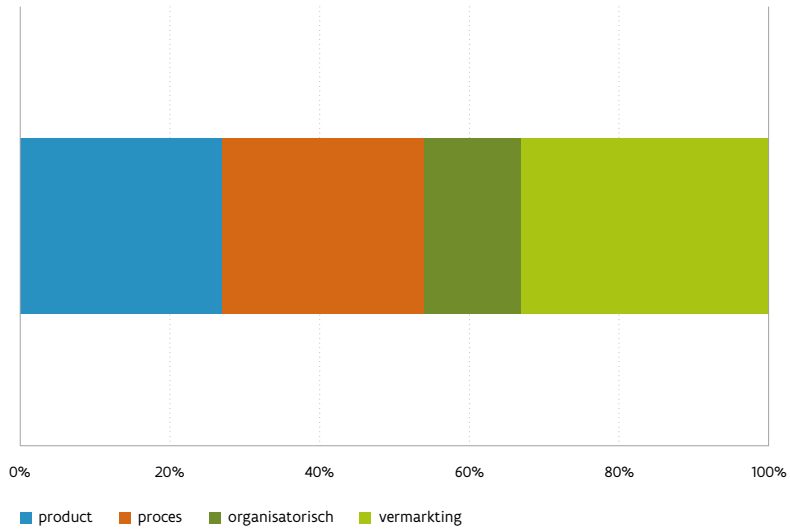
	aantal bedrijven	bedrijven die innoveerden	1 innovatietype (%)	2 innovatietypes (%)	3 innovatietypes (%)
(enquête 2017)	23	10	60	30	10

Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN (23 gespecialiseerde sierteeltbedrijven)

5.2 INVULLING VAN INNOVATIE OP BEDRIJFSNIVEAU

De respondenten uit de sierteelt onder glas voerden samen 15 innovaties door tussen 2015-2017. In figuur 9 zetten we deze innovaties per soort percentueel uit. Hieruit blijkt dat er in de laatste twee jaar voornamelijk vermarktingsinnovaties zijn doorgevoerd. Van alle LMN-respondenten is sierteelt onder glas de enige sector waar procesinnovatie niet de grootste groep van innovaties vormt: met 27% ligt het aandeel procesinnovaties dan ook het laagste van alle sectoren. Het aandeel productinnovaties (27%) ligt dan weer veruit het hoogste. Enkel bij respondenten van varkensbedrijven bedraagt dit ook meer dan 10% (namelijk 14%). Als er naar de invulling van de verschillende soorten innovatie gekeken wordt, blijkt dat het bijna uitsluitend gaat om vernieuwingen op bedrijfsniveau (en niet op sectorniveau).

Figuur 9. Soorten innovatie bij bedrijven gespecialiseerd in sierteelt onder glas in de periode 2015-2017



Bron: Departement Landbouw en Visserij op basis van LMN (23 gespecialiseerde sierteeltbedrijven)

6 SWOT-ANALYSE

Deze SWOT-analyse van de sierteelt hebben we opgemaakt op basis van de resultaten van een workshop met landbouworganisaties, sectororganisaties, onderzoeksinstituten, maatschappelijk middenveld en overheid. Meer informatie hierover kunt u terugvinden in de 'Situering'. Als er verschillen zijn tussen de deelsectoren, worden ze specifiek vermeld.

6.1 STERKTES

Bedrijven

In de Vlaamse sierteelt hebben we een lange traditie van familiale bedrijven die gekenmerkt worden door ambacht, vakmanschap, traditie en flexibiliteit. We hebben dynamische bedrijven en jonge bedrijfsleiders met passie. Op het bedrijf is er een zeer brede kennis aanwezig, niet gefocust op slechts één product. De sector heeft een goede talenkennis.

Centrale ligging

Vlaanderen heeft een goede ligging en infrastructuur. In een straal van 200 à 300 km ligt een grote en relatief rijke consumentenbasis en er is expansie op buitenlandse markten. De sector zelf is relatief geconcentreerd. Alle toelevering, zoals serres en machines, is te vinden in een straal van 30 à 40 km.

Afzetmarkt

De sierteeltsector is een belangrijke economische activiteit in Vlaanderen met een hoge productiewaarde en tewerkstelling. Doordat de sector onderverdeeld is in veel specifiekere subsectoren is er een sterke diversiteit van de afzetmarkten. Een zeer groot aandeel is exportgericht.

De kwaliteit van onze producten is goed en stabiel.

De afzetvolumes van bloemisterijen zijn vaak klein, dus zij hebben baat bij veilingverkoop. Bedrijven van andere deelsectoren proberen hun eigen kanalen te creëren en handelscontacten te leggen. Er wordt samengewerkt op het vlak van exportpromotie.

Onderzoek, innovatie en bedrijfsbegeleiding

In Vlaanderen hebben we een sterke aanwezigheid van kenniscentra en een goed ondersteunend beleid met veel praktijkonderzoek, meer dan in Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Er zijn goede contacten op technologisch vlak tussen onderzoekers en telers. Voor bedrijfsbegeleiding kunnen bedrijven een beroep doen op het advies van voorlichters, bijvoorbeeld voor de teelt en bemesting.

Veel bedrijven zijn technologisch hoogstaand, innovatiegericht en doen investeringen. De overheid biedt hier ondersteuning voor.

Samenwerking

Verticale samenwerking gebeurt al vaak zoals in de bloemisterij. De bedrijven die samenwerken, liggen op maximaal een uur rijden van elkaar. Er is vaak wel een persoonlijke band tussen de samenwerkende bedrijven (bv. oude schoolkameraden).

Een bijkomende sterkte is de aanwezigheid van vele beroepsfederaties die mensen samenbrengen.

6.2 ZWAKTES

Bedrijven

De vergrijzing van bedrijfsleiders en het gebrek aan opvolging is een grote zwakte van de sector. De sector is voor familiale bedrijven kapitaals- en arbeidsintensief en siertelers moeten bovendien rekening houden met een volatiel inkomen.

De natuurlijke sanering verloopt traag en veel kwekers gaan gewoon nog door tot aan hun pensioen zonder dat er opvolging is. Bij deze uitbollende bedrijven zien we dat traditie een rem vormt op verandering en innovatie. De jongste bloemist is 30+, de overgrote meerderheid is 40+. Daardoor krijg je bedrijven die niet investeren, uitbreiden, innoveren. Op bedrijven met opvolging en met jongere bedrijfsleiders wordt er wel meer gezocht naar vernieuwing.

De vaak kleinschalige familiale bedrijven hebben structurele beperkingen en weinig economische draagkracht en kunnen daardoor moeilijk inspelen op de vraag. Ze zijn te klein en hebben geen continu aanbod. Ook in de detailhandel is dat een zwakte. Er is wel consolidatie aan de gang.

De sierteelt is ook een conjunctuurgevoelige sector en met een grotere prijselasticiteit dan voor voeding. Als het slecht gaat, is de sierteelt de eerste sector die het voelt. Bovendien worstelt de sector met hoge productiekosten, vooral energiekosten. Er zijn aanzienlijke verschillen in economische prestaties tussen telers. Te weinig rentabiliteit en professionalisme is een grote zwakte. Vele bedrijfsleiders doen te weinig kostprijsberekening en te veel keuzes worden gevoelsmatig gemaakt. Dat hangt samen met beperkte managementcapaciteiten. Door het ruime assortiment is het bovendien moeilijker om een eenvormig systeem van kostprijsberekening uit te werken.

Samenwerking

In de sierteelt is er een groot individualisme en gebrek aan samenwerking bij het vermarkten van de productie in de keten en in de detailhandel. Er is ook een spanningsveld tussen telers die zelf rechtstreeks exporteren en exporteurs. Het aantal exporteurs is sterk afgenomen. Er is ook geen echte samenwerking tussen tuincentra en telers. Afspraken maken en categorisering zijn ook moeilijker door de variabiliteit en kwaliteitsverschillen.

Afzet en ketenwerking

Het gebrek aan klantgerichtheid is een zwakte. De sector vermarkt wel op basis van kwaliteit, maar de Nederlandse verkoop doet het beter ondanks een mindere kwaliteit. De siertelers zijn te weinig proactief op vlak van marketing.

Gebrek aan inzicht in de marktsituatie en de prijsvorming is een groot probleem, waardoor te weinig wordt ingespeeld op de marktvraag en niet alle marktopportunities gegrepen worden. Soms weet men niet wat de consument wil omdat dit niet vanuit de handel doorgegeven wordt. Handelaren aarzelen soms te veel om nieuwe producten te vermarkten. Daarnaast weten telers niet altijd hoe je een product in de markt moet zetten.

De teelt zit in een zwakke positie in de keten. Hierdoor is de sector sterk afhankelijk van de internationale markt en de handel en retail.

Logistieke moeilijkheden zijn een belangrijke zwakte voor de sector. De afnames zijn steeds kleiner door het just-in-timebeleid van handelaren. Het risico ligt hierdoor volledig bij de teler.

Het is een zwakte voor de sector dat we de export zelf niet in de hand hebben, want veel gaat via Nederland.

Opleiding en vorming

Gebrek aan opleiding is een zwakte op verschillende vlakken. Op managementniveau moeten het opleidingsniveau en de professionalisering omhoog. Veel bedrijfsleiders zijn te veel kweker en te weinig manager. Naast vakkennis is er ook behoefte aan kennis van marktwerking, management, handel, enz.

In de productie is er een gebrek aan goed opgeleid personeel. Ook in de handel is er een gebrek aan opgeleid personeel, bijvoorbeeld medewerkers in de verkooppunten die alles weten over plantenverzorging.

In de vorming is er is te weinig aandacht voor duurzaamheid, certificatie en lastenboeken.

Het praktijkonderzoek en demoprojecten zouden nog uitgebreid mogen worden.

Informatisering en automatisering

Er is onvoldoende digitalisering van de werkprocessen en van de teelt zelf. In de handel is e-commerce onderbenut.

De teeltfase is voor de meeste deelsectoren zeer arbeidsintensief. Automatisering is een oplossing, maar die vergt investeringen en dan heb je ook anders opgeleid personeel nodig.

Promotie

Er is te weinig bundeling van promotie in de sector en geen volle benutting van het aanbod aan promotiemateriaal. Bij exportpromotie worden de sterke punten van Belgisch producten (kwaliteit, duurzaamheid en vakmanschap) te weinig uitgespeeld.

Steun en regelgeving

De sector moet grote kosten dragen voor de naleving van diverse wetgevingen. Steun voor automatisatie, informatisering en innovatie is nodig. De bestaande steunregimes zijn te weinig afgestemd op de sierteelt.

6.3 KANSEN

Bedrijven en ondernemers

Onze bedrijven moeten meer chauvinisme tonen en minder bescheiden zijn. Er is in Vlaanderen heel wat expertise op telersniveau en op onderzoeksvlak. Het onderwijs moet echter meer inzetten op ondernemerschap en management, want goede telers zijn daarom nog geen goede managers. Ben je niet de beste manager, maar wel een goede teler, dan moet je de ontbrekende kennis in huis halen. Ondernemerschap tonen biedt nieuwe kansen. Er zijn al siertelers die zelf nieuwe producten ontwikkelen of een eigen magazine uitbrengen. Ondernemerschap blijkt ook vaak bij crisissen waarbij de echte ondernemers hun managementcapaciteiten kunnen tonen.

Opschaling van sierteeltbedrijven is een volgende stap, maar familiale bedrijven zullen blijven bestaan voor nicheproducten.

Logistiek

Horizontale en verticale samenwerking kan helpen om de logistiek beter te organiseren.

Promotie

Door onze kleine interne markt is het nodig om exportpromotie verder uit te bouwen.

Positieve zaken en eigen producten moeten in de communicatie meer in de kijker gezet worden. Er moet meer ingezet worden op de voordelen van groen in de omgeving, zoals levenskwaliteit, ontspanning, rust, luchtzuivering en andere ecologische voordelen. Groen heeft bv. ook voordelen in kantooromgevingen

(luchtzuiverend, minder burn-outs), in ziekenhuizen (minder dagen in het ziekenhuis) en op bouwkvelds (bv. levende hagen vangen fijn stof). Dat alles kan meer technisch en wetenschappelijk onderbouwd worden.

Er zijn labels die inspelen op deze positieve zaken, maar ze zijn nog niet goed bekend. Wildgroei aan labels moet wel vermeden worden.

Communiceren over de voordelen van het werken in sierteeltbedrijven (bv. werken in de buitenlucht) kan een positieve impact hebben op de instroom van arbeidskrachten in de sector.

Er is nog een groot marktpotentieel dat aangesproken kan worden omdat het momenteel steeds dezelfde bevolkingsgroepen zijn die sierteeltproducten aankopen. Er moet nagedacht worden over de strategie om jongeren te bereiken. Hiervoor kan men meer inzetten op het uitspelen van de voordelen van het groen, bv. luchtzuivering, ontspanning, gezondheidsvoordeel en biodiversiteitsvoordelen (bv. voor bijen). Een ander aspect is gemak, zowel bij het onderhoud van de aangekochte producten (bv. kamerplanten) als het gemak om de producten aan te kopen (bv. in niet-gespecialiseerde retail).

Overheidsondersteuning

De sierteelt krijgt relatief weinig middelen in vergelijking met andere sectoren. De bedrijven krijgen bijna geen GLB-middelen en evenmin overheidssteun van het beleidsdomein Economie, Wetenschap en Innovatie.

Er kan nog meer ingezet worden op economische kennis, o.a. in de proefcentra.

Productieklimaat en consumentenbehoefte

We moeten ons beter focussen op bepaalde producten waarvoor bv. ons klimaat en onze bodemkwaliteit ideaal geschikt zijn. Zo kunnen we voor bepaalde producten de referentie worden in heel Europa. We moeten dus niet per se een heel breed gamma aanbieden.

De bevolkingsgroei en toenemende koopkracht betekenen dat er meer potentieel is, maar de aankoop van sierteeltproducten blijft conjunctuur-, persoons- en leeftijdsgebonden. Door de bevolkingsgroei moeten we ook rekening houden met de tendens naar kleinere woningen, kleinere tuinen (minder plaats om planten te zetten). Dat kan kansen bieden voor meer hoogwaardige sierteeltproducten, het gebruik van meer verschillende plantensoorten en mogelijkheden voor verticale beplantingen. Er zijn wellicht ook kansen door de vraag naar de opzet van onderhoudsarme (gemeenschaps)tuinen.

De sector moet meer inspelen op de kritische en verwerende consument met eerlijke en exclusieve producten. Productontwikkeling moet hierop gericht zijn met investeringen in innovatie. Ook de marktkennis bij de telers moet op dit vlak verhogen.

Klimaatverandering

De klimaatverandering biedt kansen voor nieuwe teelten, afzetmarkten en adaptatie. Dit kan wel teeltafhankelijk zijn. Voor de sector van het bosgoed is dat zeker het geval. Voor sectoren waar vooral in kassen wordt geteeld, speelt dat minder (de ziekten en plagen zullen wel anders zijn).

Klimaatverandering kan ook kansen opleveren voor nieuwe afzetmarkten. Als het warmer wordt in meer noordelijke gebieden (bv. Scandinavië) kunnen Vlaamse sierteeltproducten ook daar afgezet worden.

Er zijn ook mogelijkheden voor klimaatadaptatie via vernieuwde sierteeltproducten (veredeling).

Er zijn heel wat Europese middelen beschikbaar voor klimaat, maar die moeten toegankelijker gemaakt worden voor de Vlaamse sierteeltsector.

Technologie, innovatie en kennis

Precisielandbouw, technologische en logistieke innovaties en datatechnologie zijn zeker een kans. Data kunnen vertaald worden naar iets wat bruikbaar is op bedrijfsniveau of voor de sector. Voorlopig zijn het dure technieken die ondersteuning nodig hebben.

Een goede kennis van de verkopers in de tuincentra is ook noodzakelijk om consumenten het juiste product mee te geven (bv. wat gemakkelijk groeit in een schaduwrijke tuin, hoeveel water geven, enz.) en hen met vertrouwen naar huis te laten gaan.

Marktwerking

Contractteelt is een optie voor sommige individuele bedrijven, maar enkel als het product zich daartoe leent, bv. voor jongplanten, kruiden, perkgoed en serreteelten. Dat geldt niet voor de boomkwekerijen, waar de producten pas na vijf jaar klaar zijn voor de markt.

E-commerce en digitalisering zijn ook een kans voor de afzet en logistiek, maar kunnen ook een invloed hebben op de teler.

De sector is nu al sterk gedifferentieerd, maar er is zeker nog een kans voor de promotie en vermarkting van al deze gedifferentieerde producten op verschillende markten. Er zijn mogelijkheden voor nieuwe bedrijfsvormen. Biobloemen zijn bijvoorbeeld in opmars. We moeten de afzet richten op nieuwe markten en inspelen op trends in het kleinhandelsstadium en mogelijke verschuivingen van hypermarkten naar kleinere winkels om de hoek.

Groene openbare aanbestedingen moeten kansen bieden. Hiervoor zou men openbare besturen moeten stimuleren om streekeigen producten aan te kopen of om groene openbare aanbestedingen te doen. De groenaanleg heeft vele voordelen, maar komt pas aan het einde van de rit. Door budgettaire beperkingen wordt soms gekozen voor minderwaardige planten. Ook voor de beplanting in kantoorgebouwen zijn er nog mogelijkheden, zoals plantenabonnementen. Er is nood aan begeleiding voor het werken met aanbestedingen.

Handelsbesprekingen en markttoegang

Fytosanitaire vereisten worden in de internationale handel vaak als drogreden gebruikt voor marktbescherming. Elk werelddeel heeft zijn eisen, maar een goede persoonlijke relatie tussen de teler en zijn klant kan veel deuren openen. Er liggen ook kansen via overheden (diplomatieke relaties) en onderzoeksinstituten (onderzoeksrelaties). Er kan dus ook op verschillende manieren goodwill gecreëerd worden.

In deze materie is medewerking van de overheden nodig bij de begeleiding van de telers die willen exporteren en bij het afleveren van de nodige documenten.

Samenwerking

Horizontale samenwerking tussen de telers is weinig ingeburgerd. Er is op dit vlak zeker nog ruimte voor verbetering. Vroeger waren er meerdere veilingen. Nu verloopt veel via Nederland. Er zijn enkele voorbeelden van samenwerking op beperkte schaal, zoals telers die samenwerken voor de logistiek of die een gezamenlijke aanwerving doen voor export.

Er liggen zeker kansen voor meer samenwerking op transportvlak. De telers mogen elkaar dan niet zien als concurrenten maar eerder als partners. Er zijn al enkele voorbeelden in West-Vlaanderen op kleine schaal.

Er zijn goede voorbeelden van samenwerking met partners buiten de sector zoals met uitgeverijen, vooral voor imagobuilding. Er is wel nog ruimte voor meer dergelijke initiatieven, ook met andere sectoren zoals de bouwsector en de overheid.

6.4 BEDREIGINGEN

Ruimte

De sector kampt met een beperkte beschikbaarheid van grond. Dat wordt in de hand gewerkt door de ruimtelijke ordening, het vergunningenbeleid en de pachtregelgeving. Zelfs in agrarisch gebied is er niet altijd zekerheid meer voor landbouwexploitaties.

Voorals boomkwekerij met meerjarige teelten ondervindt problemen met de pachtregelgeving.

Minder beschikbare ruimte en de nood aan compacter wonen, geeft kleinere tuinen, waardoor ook minder planten nodig zijn.

Milieumaatregelen

Op het vlak van gewasbescherming is er in Europa nog geen echt gelijk speelveld op het vlak van toelatingen, dosering en het aantal toepassingen. De sierteeltsector is met zijn kleine teelten soms ook benadeeld voor het beschikbaar houden van gewasbeschermingsmiddelen (actieve stoffen). De sector is ook bezorgd over de toenemende emotionele en politieke beoordeling, eerder dan een wetenschappelijk onderbouwde benadering.

Er is een strenge Europese wetgeving rond meststoffen, waarbij Vlaanderen vaak nog bijkomende eisen stelt met een zeer fijnmazig meetpuntennet. Ten gevolge van het Europees reductieprogramma kunststoffen bestaat de schrik dat hierdoor de coatings van de traag werkende meststoffen in het gedrang komen en hierdoor ook deze onmisbare meststofvormen.

Zowel oppervlaktewater als grondwater moet beschikbaar blijven voor de sierteelt, zowel voor de substraatteelten als de volleggrondsteelten. De schrik bestaat dat wanneer er tekorten zijn de sierteelt mogelijk geen prioriteit krijgt.

De snijbloemensector staat met een minder ecologische teeltwijze (binnenteelt met nood aan energie) in een negatief daglicht. Bovendien gebeurt veel import per vliegtuig. Door de beperkte houdbaarheid van snijbloemen worden ze soms als wegwerpproduct beschouwd. Momenteel zijn er al winkels die enkel buiten geteelde snijbloemen verkopen.

Marktwerking en handel

Veilingen zijn volgens de boomkwekerijsector een bedreiging, maar andere deelsectoren (bv. potplanten en snijbloemen) vinden dit dan weer een must. E-commerce vormt een bedreiging wanneer elke teler zijn producten zelf moet vervoeren.

De openheid voor de wereldmarkt is een bedreiging voor jonge planten, maar minder voor boomkwekerij. Als er meer ingezet zou worden op duurzaamheid en het lokale karakter zou de wereldmarkt minder een probleem zijn.

De Invloed van Nederland op de handel en markten is zeer groot.

Regelgeving

De continu wijzigende wetgeving veroorzaakt instabiliteit en een internationaal gelijk speelveld ontbreekt voorlopig. Bijkomende wettelijke (of bovenwettelijke) eisen op momenten met geringe marges worden als erg belastend ervaren, zeker als dit niet gepaard gaat met een hogere prijszetting.

Beleidskeuzes zijn weinig specifiek gericht op de sierteeltsector en overheden hebben te weinig kerncijfers ter beschikking over de sierteeltsectoren. De diversiteit van de sector maakt dit moeilijker.

Rentabiliteit bedrijven

De sierteeltsector is een conjunctuurgevoelige sector die kampt met sterk stijgende grond- en machineprijzen, steeds moeilijker en duurder transport, logistieke moeilijkheden en hoge investeringen met een lage return. Hierdoor loopt het aantal bedrijven achteruit en is er weinig instroom.

Arbeid

De beschikbaarheid van geschikte, goed opgeleide en betaalbare arbeidskrachten blijft problemen stellen.

Ziekten en plagen

De wereldhandel is een bedreiging op het vlak van de invloed van invasieve planten, ziekten en parasieten. Doordat meer vermeerderingsbedrijven een afdeling hebben in verre landen is er een grotere kans op een explosieve verspreiding van nieuwe ziekten en plagen.

Klimaatverandering

Het wijzigend klimaat kan zorgen voor meer problemen en moeilijker telen. Er ontstaat ook minder oogstzekerheid door extremere toestanden. De mogelijkheden om zich te wapenen zijn beperkt. Er moet ook voorzichtig omgegaan worden met nieuwe teelten, zodat we geen invasieve soorten creëren.

6.5 PRIORITEITEN

Tijdens de SWOT-workshop hebben we ook prioriteiten toegekend aan de verschillende onderwerpen. In tabel 7 geven we een overzicht van de voor de betrokken experts belangrijkste elementen.

Tabel 7. Prioriteiten SWOT-analyse sierteelt

intern	
sterktes	zwaktes
1. beschikbaarheid van onderzoek, praktijkonderzoek en mogelijkheden voor bedrijfsbegeleiding	logistieke moeilijkheden (geen platform)
2. exportgerichtheid van de sector	individualisme en gebrek aan samenwerking (horizontaal en verticaal)
3. grote innovativiteit	te weinig rentabiliteit, ondernemerschap en marktkennis
4. vakmanschap, passie, kennis van de telers	te weinig aandacht voor duurzaamheid
5. flexibiliteit van familiale bedrijven	gebrek aan opleiding en onvoldoende digitalisering
extern	
kansen	bedreigingen
1. communicatie over positieve zaken, eigen producten meer in de kijker zetten	druk op ruimte en grond
2. e-commerce en digitalisering	druk van regelgeving, overheden en ongelijk speelveld
3. innovatieve technologie, precisielandbouw	rentabiliteit van de bedrijven
4. vergroeningstendens en groene openbare aanbestedingen	beschikbaarheid goed opgeleide arbeidskrachten
5. meer horizontale samenwerking	ziekten en plagen, gewasbescherming en bemesting

Bron: Departement Landbouw en Visserij

LECTOREN

Pascal Braekman (Departement Landbouw en Visserij), Pieter De Graef (SALV), Lieve De Smit (Departement Landbouw en Visserij), Inse Jehaes (Departement Landbouw en Visserij), Guy Lambrechts (Departement Landbouw en Visserij), Ferdi Soors (VLAIO – Agentschap Innoveren en Ondernemen), Nicole Taragola (ILVO), Luc Van Bellegem (VLAM), Danny Vandebecck (VAC)