

Knelpunten en toekomstperspectieven van de Vlaamse snijbloementeel	Snijbloemen Economie
---	-----------------------------

1. Probleem- en doelstelling

De Vlaamse snijbloemensector bevindt zich momenteel in een malaise waarbij een vrij somber beeld wordt opgehangen van de toekomstmogelijkheden. Het doel van het onderzoek is om de knelpunten en toekomstperspectieven van de snijbloementeel te analyseren.

De analyse is opgebouwd rond vier thema's. Het eerste thema handelt over de productiestructuur en rendabiliteit van de Vlaamse snijbloementeel. Inzicht in de rendabiliteit wordt verkregen op basis van de gegevens van het tuinbouwboekhoudnetwerk van het C.L.E. In thema 2 wordt aandacht besteed aan het bedrijfsmanagement, waarbij gebruik wordt gemaakt van gegevens die op deze bedrijven verzameld werden door middel van een specifieke enquête. Thema 3 gaat dieper in op de internationale concurrentiepositie van de snijbloementeel. De problematiek met betrekking tot de commercialisatie wordt behandeld in thema 4.

2. Resultaten

De productiestructuur van de Vlaamse snijbloementeel wordt gekenmerkt door de aanwezigheid van heel wat kleine bedrijven en een beperkt aantal grotere bedrijven. Deze laatste vertegenwoordigen echter wel een belangrijk aandeel in het totale productiepotentieel. Aangezien het aantal bedrijfsopvolgers laag is zullen heel wat kleine bedrijven verdwijnen bij de pensionering van de bedrijfsleider. De gemiddelde rendabiliteit van de snijbloemenbedrijven bleef tijdens de voorbije jaren ondermaats. Toch kan gesteld worden dat het gemiddelde rendabiliteitscijfer naar beneden wordt getrokken door de aanwezigheid van heel wat kleine, verouderde bedrijven zonder opvolger. Op de grotere bedrijven wordt over het algemeen een goede rendabiliteit behaald en kan de arbeid efficiënter worden ingezet door de betere mechaniserings- en automatiseringsmogelijkheden.

Op basis van een managementenquête uitgevoerd op de snijbloemenbedrijven die deel uitmaken van het C.L.E.-boekhoudnet, blijkt dat het gemiddeld snijbloemenbedrijf een typisch familiaal bedrijf is, waarbij de vestigingsplaats overwegend ingegeven wordt door familiale en sociale redenen. De bedrijfsleiders verklaren gemiddeld weinig plannen te hebben om de concurrentiekracht van hun bedrijf te verbeteren naar de toekomst toe, hetgeen te maken heeft met de verouderde structuur van het productie-apparaat. De belangrijkste commerciële strategie bestaat uit het leveren van goede kwaliteit. Het gemiddelde snijbloemenbedrijf besteedt veel aandacht aan de kwaliteit, toch zijn veel telers van mening dat de kwaliteit momenteel reeds optimaal is en dat deze niet meer kan verbeterd worden.

Sierteeltonderzoek in Vlaanderen Onderzoeker : Ir. Nicole Taragola Plaats : Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap – CLE – Treurenberg 16 1000 BRUSSEL	2003 66
---	------------------------------

Opvallend is dat in de snijbloemensector significant minder advies wordt gevraagd aan de bedrijfsvoorlichter. Dit blijkt zowel het geval te zijn voor investeringsplannen als voor teeltplan- en variëteitskeuze. Voor wat betreft de registratie en controle van de productie kan geconstateerd worden dat weinig vergelijkingen worden uitgevoerd met andere bedrijven. Slechts een beperkt aantal van de geënuquëeerde bedrijven zijn lid van het Vlaams Milieuplan voor de Sierteelt (V.M.S.). Voor wat betreft het financieel management van het snijbloemenbedrijf kan geconstateerd worden dat schriftelijke plannen slechts sporadisch voorkomen. De geënuquëeerde snijbloementelers zijn over het algemeen matig op de hoogte van subsidies. Ook het gebruik van de PC is lager dan op de andere glastuinbouwbedrijven.

Het grote belang gehecht aan de productkwaliteit wordt bevestigd door de handel. Voor wat betreft het milieuvriendelijk produceren onder het V.M.S.-label is de handel van oordeel dat er geen specifieke vraag is naar V.M.S.-bloemen, doch dat men er rekening mee moet houden dat dit in de toekomst een standaard wordt. Kwaliteit telen is belangrijk doch niet voldoende. Er moet voldoende aandacht besteed worden aan de productkeuze. Bloemenzaken zijn steeds op zoek naar nieuwe producten. Kleuren zijn steeds belangrijker. Trends worden gelanceerd door meester-bloemenbinders via publicaties en demonstraties, vakbladen, vrouwenbladen, bloemenbureaus, de modewereld en de maatschappij. Een vaststelling is dat de trends gelanceerd door de meester-bloemenbinders na één of twee jaar, na een prijsdaling, overgenomen worden door supermarkten en markthandelaars. De verwachtingen zijn dat de supermarkten in de toekomst minstens 20 % van de omzet van snijbloemen zullen vertegenwoordigen. Voor de telers komt het erop aan te anticiperen op de nieuwe ontwikkelingen. Het is noodzakelijk om in te spelen op de veranderende wensen en eisen van de handel. Voor wat betreft de reactie van de consument kan worden vastgesteld dat de prijs niet meer de belangrijkste producteis is, maar duurzaamheid, houdbaarheid en gemak. Aan de telers wordt de raad gegeven om regelmatig bloemenzaken te bezoeken.

Snijbloemen zijn een belangrijk exportproduct. Toch kan geconstateerd worden dat België meer snijbloemen invoert dan uitvoert. De handel stelt dat de import noodzakelijk is om het assortiment in de winter te bestendigen. Er bestaan duidelijk producten die alleen nog maar weggelegd zijn voor productie in andere landen (met lagere productiekosten). Anderzijds stijgen de transportkosten voor kwaliteitsproducten, zodat de import niet als een bedreiging, doch eerder als een aanvulling dient beschouwd te worden. Het zal van belang zijn voor de Vlaamse snijbloementeler om zich verder op het segment van de hoge kwaliteit te blijven toeleggen. In de toekomst kan wel gedacht worden aan samenwerking met buitenlandse bedrijven.

Snijbloemen vertegenwoordigen een belangrijk aandeel in de totale bestedingen van sierteeltproducten van Belgische consumenten. Sierteeltproducten worden nog altijd overwegend aangekocht in bloemenwinkels of -stallen, toch kent men een toenemend belang van de grootdistributie. Terwijl vroeger het accent bijna uitsluitend lag op de kwaliteit van het product, dient de snijbloementeler momenteel de nodige aandacht te besteden aan de eisen van de grootdistributie, namelijk op het vlak van presentatie, continuïteit, flexibiliteit, hoeveelheid,...

Er kan geconstateerd worden dat grotere snijbloemenbedrijven steeds meer beroep doen op de groothandel en de Nederlandse veilingen, terwijl de Belgische veilingen van belang zijn voor kleine en middelgrote snijbloemenbedrijven. De Belgische veilingen trachten in te spelen op de behoeften van telers en kopers door het verlenen van een aantal diensten. De vraag kan gesteld worden of de Belgische veilingen niet meer dienen samen te werken, en dit op nationaal en internationaal vlak.