

IN GESPREK



‘Keiharde nulgarantie is uitgesloten’

Henk Westerhof, voorzitter van Anthos, laat zijn licht schijnen over de Brexit, markttoegang en het duurzaamheidsplatform. Rode draad is dat het allemaal gaat om het maken van keuzes in een tijd waarin de markt ons als sector steeds meer haar wil oplegt. “Je kunt daarin niet mee willen bewegen, maar dan moet je ook de consequenties van zo’n besluit aanvaarden.”

Tekst: Monique Ooms | Fotografie: René Faas

Henk Westerhof

VOORZITTER ANTHOS EN IBULB

Henk Westerhof studeerde (internationaal) recht aan de Universiteit van Utrecht. Vrij snel daarna, in 1985, kwam hij terecht bij Anthos in Hillegom, dat toen nog de Bond van Bloembollenhandelaren heette. Na eerst secretaris en directeur te zijn geweest, bekleedt hij sinds 2002 de functie van voorzitter. Toen bleek dat de leden geen verplichte heffing aan het Productschap Tuinbouw meer wilden afdragen, nam Anthos het initiatief om iBulb op te richten. iBulb financiert activiteiten op het gebied van promotie, technisch onderzoek en markttoegang.

Is al helder wat de gevolgen van de Brexit zijn voor de leden van Anthos?

“Dat is diffuus, vanwege de politieke chaos in het Verenigd Koninkrijk. We weten niet precies wat er gaat gebeuren en dus ook niet hoe ons bedrijfsleven zich daarop moet voorbereiden. Ik weet dat gevestigde exporteurs op het Verenigd Koninkrijk al wel scenario’s erop loslaten en nadenken over de consequenties en de te nemen acties. Voordeel voor veel handelsbedrijven is dat zij veelal ook exporteren naar niet-EU landen en dus ervaring hebben met douaneformaliteiten vervullen en omgaan met fytosanitaire procedures. Die infrastructuur ligt er dus al en dat is voor die bedrijven zeker een voordeel.”

Welke nadelen ziet u?

“Bedrijven zullen worden geconfronteerd met im- en exportinspecties en meer administratieve rompslomp. Dat kost tijd en brengt extra kosten met zich mee en het risico op afkeuringen ligt ook op de loer. Ik vraag me ook af wat er bij de grensovergang gaat gebeuren en of daar geen lange files gaan ontstaan. Dat leidt vervolgens tot vertraging en kan de ‘just in time’-leveringen in de wielen rijden. En wat gaat er met het pond gebeuren? Bij een harde Brexit zal die naar verwachting kelderen ten opzichte van de euro en dat maakt ons product duurder. Dat kan consequenties hebben voor de afzet. De situatie is dus uiterst onzeker en als Anthos proberen wij met VNO-NCW, overheid, NVWA en de keuringsdiensten informatie te verzamelen en onze leden optimaal te informeren en te begeleiden op de dingen die komen gaan.”

Markttoegang tot landen als Colombia, Zuid-Korea en Rusland is moeizaam. Wat is de rol van Anthos hierin?

“Dit zijn voorbeelden van landen die steeds kritischer worden ten aanzien van ziekten en plagen, eisen aanscherpen en striktere importinspecties uitvoeren. Daarbij wordt steeds vaker gebruik gemaakt van toetsen, waardoor de risico’s op afkeuringen steeds groter worden. Wij zetten onze kennis en ervaring in om samen met LNV, de NVWA en de keuringsdiensten problemen op te lossen en te komen tot bilaterale afspraken over de te hanteren regels rond importinspecties en ziekte-toleranties. In goed overleg proberen we tot heldere afspraken te komen.”

Henk Gude zei in Greenity 29 dat we met open teelten niet aan de nultoleranties van derde landen kunnen voldoen.

Hoe ziet u dat?

“We kunnen geen keiharde nulgarantie geven voor open teelten, dat is uitgesloten. Dus moeten we in overleg met derde landen komen tot een praktisch, economisch werkbaar systeem voor ketenpartners. Daar hoort een goed tracking & tracing-systeem bij en daarom is de aansluiting bij het Ketenregister van groot belang. Overigens is de vraag ook of het terecht is dat derde landen nultoleranties eisen. De meeste bollen worden gebruikt in het openbaar groen of voor bloemproductie. Je kunt je daarom afvragen hoe groot de risico’s eigenlijk zijn. Om dat beter te kunnen beoordelen, is meer kennis nodig. Wij zullen daar meer in gaan investeren om dat soort vragen te kunnen beantwoorden.”

Belangrijk is ook dat kwekers een 'schoon' product leveren. Het duurzaamheidsplatform roept kwekers op om te certificeren. Hoe denkt het platform dit te realiseren?

“Het Platform Duurzame Handel Bloembollen en Vaste Planten is een initiatief van twintig handelsbedrijven, wij faciliteren hen alleen. De retail draait bij die bedrijven de duimschroeven aan en eist onder meer dat zij gecertificeerde bollen leveren. In het licht daarvan hebben bijeenkomsten met kwekers plaatsgevonden om hen van de noodzaak daarvan te doordringen. Uit een enquête onder de kwekers blijkt dat het ook bij hen begint te leven. Een deel blijkt al gecertificeerd te zijn, maar van degenen die het nog niet zijn, verklaarde 65 procent die stap wel te willen nemen. Wij adviseren hen MPS-ABC op te pakken, puur vanwege het registreren, zodat duidelijk wordt wat zij produceren met welke toegelaten middelen. Dus niet alleen de handel, maar ook de producenten moeten luisteren naar de duurzaamheidseisen die de markt en de maatschappij aan hen stelt. We kunnen ze natuurlijk niet dwingen, maar we moeten goed beseffen dat deze duurzaamheidswind niet overwaait. Doe je er niets mee? Ook prima, maar dan zul je de consequenties moeten aanvaarden en marktkansen gaan missen. We zijn overigens ook in gesprek met een groep binnenlandse broeiers die overwogen zich bij het platform aan te sluiten.”

Over dwingen gesproken: u heeft afstand genomen van de Branche Organisatie Sierteelt omdat u het oneens bent met de Algemeen Verbindend Verklaring. Waarom?

“Wij zijn erop tegen om het bedrijfsleven verplichte heffingen op te leggen. Het tijdperk van de productschappen heeft wel aangetoond dat dat niet meer werkt. Laat ondernemers zelf hun keuzes maken en investeer in die groep die wel bereid is om op vrijwillige basis in collectieve activiteiten te investeren en ga ondernemers niet betuttelen met verplichte heffingen. Dat de KAVB er voor de financiering van een onderzoeksprogramma wel gebruik van maakt, is een keuze die wij respecteren, maar voor de uitvoering daarvan willen wij door onze deelname aan de BO Sierteelt geen verantwoordelijkheid dragen. Vandaar onze terugtrekking uit de BO.”

Afgelopen zomer was de samenwerking tussen kwekerij en export niet optimaal. Hoe kijkt u daarnaar?

“Samen met Bert Pinxterhuis, directeur van de Bloembollenkeuringsdienst, heb ik afgelopen zomer een aantal exportbedrijven bezocht. Daar viel ons op dat er veel mis gaat. Certificaatnummers die onjuist zijn of ontbreken of geleverde aantallen die niet kloppen. Als dat gebeurt, kan de exporteur de partijgegevens niet in het Ketenregister verwerken en dat heeft weer consequenties voor zijn logistieke processen. Daar wordt niemand wijzer van. De informatievoorziening vanuit de kwekerij blijft achter. Daar moet echt iets aan gebeuren en de kwekers moeten bereid zijn om de partijgegevens digitaal aan te leveren. Dat voorkomt een hoop problemen verderop in de keten. Daarbij kun je je ook afvragen of het huidige keuringssysteem nog wel aansluit bij de eisen die de keten daaraan stelt, waarbij de fytosanitaire garanties eerder in de keten worden teruggelegd.”

Is er sprake van een overproductie in lelies? Of zou de vraag meer gestimuleerd moeten worden?

“Het is aan marktpartijen om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Anthos speelt daarin geen directe rol, behalve dan dat wij middels de promotie van iBulb de attentiewaarde



‘We moeten goed beseffen dat deze duurzaamheidswind niet overwaait’

verhogen en markten tot ontwikkeling kunnen brengen als er goede fytosanitaire afspraken worden gemaakt. Het feit dat Zuid-Korea besloten heeft om partijen bij binnenkomst te gaan toetsen, leidt tot marktverlies, omdat de handel de risico's op afkeuringen niet wil lopen. Verder ijlt het drama in China nog na, daar heeft de leliemarkt flinke klappen van opgelopen. Ook zien we dat afnemers in belangrijke markten een afwachtende houding aannemen. Los van al die ontwikkelingen, moeten we ook constateren dat er te veel wordt geproduceerd, vraag en aanbod matchen niet. Het is aan ondernemers en hun ondernemerschap om het tij te laten keren.”

Hoe relevant is het Research Programme in de Verenigde Staten nog?

“Dat is nog steeds belangrijk en jaarlijks steken we daar zo'n 250.000 dollar in. Het onderzoeksprogramma is breed samengesteld en heeft betrekking op de droogverkoop, bollen-op-pot, de broeierij en vaste planten. Het programma wordt aangestuurd door de Research Committee die recentelijk verjongd is en ook het contract met Cornell University is dit jaar met vier jaar verlengd.” ♦