

EUROVEILING WIL PLANTENAANBOD STERK OPVOEREN

Euroveiling Brussel wil meer planten in het aanbod van de veiling, zegt directeur Roger Fierens. Daarom voert Euroveiling een gerichte politiek om het Belgische en internationale plantenaanbod op de veiling sterk op te voeren.

.....
Willy De Geest

Het aanbod aan Belgische bloemen op Euroveiling Brussel daalt ieder jaar met ongeveer 5%. Nu leveren Belgische telers op jaarbasis ongeveer 60% in de totale bloemenomzet van de veiling. In de winter is echter maar 40% Belgisch. De import komt voornamelijk uit Kenia, Ethiopië, Nederland, Israël, Italië, Frankrijk en Ecuador.

Voor de verdere ontwikkeling van het veilinggebeuren heeft Euroveiling beslist om een gerichte politiek te voeren die moet leiden tot een sterke uitbreiding van het plantenaanbod. Men wil vooral grotere volumes en een groter sortiment gaan verhandelen met de bedoeling om de grotere aankopers aan te trekken. 'Deze kunnen zorgen voor een bodem in de markt', zegt veilingdirecteur Roger Fierens. Grotere partijen en een groter sortiment moeten ook leiden tot de

start van de verkoop via het bemiddelingsbureau. De directeur stelt dat de laatste 10-15 jaar veel werd ingezet op de kleinere kopers maar dat nu het roer deels wordt omgegooid en dat naast het behoud van het bestaande veilingcliënteel ook meer zal gefocust worden op de grotere tuincentra, bloemen- en plantenzaken en de groothandel. Er wordt vooral gemikt op Belgische en Noord-Franse kopers. 'Momenteel wordt 8% van de omzet door Noord-Franse kopers gerealiseerd, dus daar zit nog heel wat potentieel', aldus Roger. Het moet er toe leiden dat de verkoop op maandag (met uitbreiding naar andere dagen) gestimuleerd wordt want momenteel wordt 70% van de weekomzet op dinsdag en donderdag gerealiseerd. Er is op maandag en op vrijdag dus een ondercapaciteit.

Een eerste stap in de verbreding van het plantenaanbod werd al gezet door een overeenkomst aan te gaan met het Duitse Landgard. Hierbij geeft Landgard haar leden toestemming om via Euroveiling hun producten te vermarkten. 'Niets meer, niets minder', zegt Roger Fierens. Hierdoor is aanbod van Duitse sierplanten nu al realiteit op Euroveiling, en dit op maandag maar andere dagen zijn ook mogelijk. De start was omwille van de kwakkelende maand maart niet zoals verwacht, maar ook niet slecht. Euroveiling ziet meerwaarde in het Duits aanbod omwille van de zeer goed afgeharde perk- en balkonplanten en vaste planten maar ook omwille van het aanbod aan bloeiende kamerplanten en mediterrane planten. Ook het ruime aanbod aan bolplanten en boomkwekerij speelt hier mee. Sortimentsuitbreiding, regelmatige aanvoer, grotere volumes en éénpartijkarren en het stimuleren van de maandagverkoop liggen aan de basis van de samenwerking. De samenwerking is goed gestart omdat Duits

kwekers ook meer coöperatief minded zijn, aldus de directeur. Wel benadrukt hij dat er ook gevraagd wordt dat de verhouding buitenlands tegenover Belgisch plantenaanbod evenwichtig blijft.

Belgische en Nederlandse kwekers

Euroveiling geeft uiteraard ook te kennen dat de veiling een gerichte plantenpolitiek wil voeren die ook voor de Belgische kwekers mogelijkheden biedt. Belgische (en ook Nederlandse kwekers) die op regelmatige basis willen gebruik maken van de verkoopplatformen (*) van Euroveiling zijn zeker welkom bij Euroveiling. De aanvoerpolitiek moet hier weliswaar zijn dat niet wordt aangevoerd om te dumpen of enkel op speciale dagen, maar wel dat de veiling kan werken met een kwalitatief product dat op regelmatige basis wordt aangevoerd. Kopers moeten blindelings kunnen vertrouwen op een zeker aanbod. Euroveiling stelt dat de betere prijsvorming dan automatisch zal volgen. 'Product, kwaliteit en regelmaat bepalen in grote mate de prijs', stelt Roger Fierens.

Infrastructurele aanpassingen

Om de plannen zo vlot mogelijk te kunnen uitvoeren, heeft Euroveiling ook heel wat aanpassingen doorgevoerd om de snelheid van de klokverkoop en aflevering te stimuleren. Zo is er automatische aanvoer rond de klokken, is er een koppelsysteem voor CC-karren en optimalisatie met CC-karren voor afleveren en verzendklaar maken en zijn de aanvoerders niet meer aanwezig bij de klokken. Er is een voorkeur voor éénpartijkarren en op alle veildagen is er verkoop op CC-karren, maar veilkarren zijn nog toegelaten.

Roger Fierens benadrukt dat Euroveiling een heel gezond bedrijf is met een aardige omzet en marge maar dat de veiling vooruit moet blijven kijken. Euroveiling beschikt over 5 klokken en



▲ Roger Fierens: "Product, kwaliteit en regelmaat bepalen voor de een groot deel de prijs op de veiling."



▲ Euroveiling wil meer focus leggen op grotere kopers en zal daarom ook het regelmatige en kwalitatieve plantenaanbod verder uitbouwen.

bedient per week +/- 500 verschillende klanten. Een aantal dat men door uitbreiding van het plantenaanbod gevoelig wil doen stijgen. De totale omzet bedraagt 27,5 mln euro waarvan 80% bloemen en 20% planten. De veiling telt momenteel 185 leden en heeft op weekbasis een 180 à 200 verschillende binnen- en buitenlandse aanvoerders. ■

(*) De verschillende verkoopplatformen die Euroveiling aanbiedt zijn:

- tribune met 500 kopersbanken en 5 klokken (2 voor planten en 3 voor bloemen);
- livebeelden ter ondersteuning van Kopen Op Afstand;
- kopen via webshop op de aanvoer;
- kopen via bemiddeling;
- kopen via elektronische bemiddeling
- kopen via commissionair

KORTING OP JE FAVV FACTUUR?

Bedrijven die een gecertificeerd autocontrolesysteem toepassen dat al hun activiteiten afdekt, betalen slechts 49,88 euro heffing aan FAVV (per vestigingseenheid). Dit is 75% minder dan wat de meeste sierteeltbedrijven betalen. Wat kun je doen om in aanmerking te komen voor deze korting?

.....
Nele Lauwers

Gecertificeerd autocontrolesysteem?

Als producent in de primaire sector ben je verplicht om de verspreiding van zieke planten op en weg van je bedrijf te vermijden. Orde en netheid zijn een goed begin maar je moet ook op de hoogte zijn van de relevante quarantaine-organismen en dien je de nodige registratie netjes bij te houden.

Om in aanmerking te komen voor de korting moet je je op verschillende punten laten controleren door een 'onafhankelijke certificeringsinstelling' of kortweg OCI (*) genaamd. De maatregelen die een sierteeltbedrijf moet nemen, staan beschreven in de 'Sectorgids Primaire Productie (G-040), module D'. Je vindt deze, samen met de lijst van OCI's, op de website van www.vegapan.be.

Voor al je activiteiten?

Je krijgt pas een korting op je FAVV-heffing als al je activiteiten laat certificeren. Bedrijven die ook planten verkopen van andere bedrijven, moeten zich ook voor de sectorgids 'handel' laten certificeren. Deze gids is nog in opmaak. Bedrijven met zowel primaire productie als handelsactiviteiten (hoe klein die ook zijn) kunnen op dit moment dus niet van de korting gebruik maken.

Certificeren of niet?

Als je het puur financieel bekijkt is een certificering pas interessant als de korting groter is dan de kost voor de certificatie (kost OCI) en het gebruik van de sectorgids (bijdrage Vegapan). Of je je nu laat certificeren of niet, je bent



▲ Netheid en orde zijn basisvereisten om de verspreiding van ziekten tegen te gaan

verplicht om inspanningen te doen om je bedrijf proper en vrij van plantenziekten te houden. In andere sectoren van de land- en tuinbouw kunnen bedrijven pas leveren als ze gecertificeerd zijn. Zover is het in de sierteelt nog niet maar we stellen wel vast dat in de export naar landen buiten Europa de interesse voor een gevalideerd systeem wel toeneemt. ■

(*) Een lijst van erkende OCI's kan je terugvinden op de website van FAVV via de link <http://www.afsca.be/autocontrole-nl/oci/> Meer informatie vind je ook op www.avbs.be.