



## Sterkten en zwakten van de **Vlaamse sierteelt**

De voorbije maanden werkte AVBS intensief aan een SWOT-analyse van de Vlaamse sierteeltsector. Door het in kaart brengen van onze sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen wil AVBS acties formuleren waarop de komende jaren intensief zal worden ingezet. Deze acties zijn bedoeld om, los van de dagdagelijkse syndicale knelpunten, ook mee richting te geven aan de sierteeltsector voor de komende jaren. Een overzicht van onze globale analyse.

---

*Pieter Van Oost, secretaris AVBS*



© FLANDERSPLANT.BE

## Sterkten

De centrale ligging in Europa en de nabijheid van de Nederlandse veilingen is een groot voordeel voor de Vlaamse sierteelt. Ook de goede kwaliteit van bodem en grondwater en de gunstige klimaatcondities zijn voor veel teelten zijn een absolute troef. Daarnaast is er heel wat specifieke

teeltkennis op bedrijfsniveau en bij de Technopool Sierteelt (PCS, ILVO, UGent, Hogent). Deze samenwerking is uniek in Europa.

Op vlak van tewerkstelling kennen wij het voordeel van het systeem van seizoensarbeid. Het lage BTW-tarief van 6% BTW op de aankoop van bloemen en planten in België is tevens een sterkte waar we als sector de vruchten van plukken. Andere sterkten zijn onze service en flexibiliteit, onze meertaligheid en het innovatief karakter van de sector.

## Zwakten

Een te laag rendement ten opzichte van het geïnvesteerd kapitaal is een zwakte in de Vlaamse sierteeltsector en ligt ook aan de basis van heel wat andere knelpunten waaronder het lage aantal bedrijfsopvolgingen of bedrijfsovernames. Of zijn we in Vlaanderen te weinig bedrijfsleider en te veel kweker? Daarnaast is er de hoge loonkost voor vaste werknemers waarbij het personeel niet het gevoel heeft financieel gewaardeerd te worden.

De Vlaamse sierteeltsector mist een (digitaal) logistiek platform zodat de logistiek efficiënter kan georganiseerd worden en de hoge energiekosten wege door. Een gebrek aan goede samenwerking en de beperkte voeling met de eindklant zijn ook zwaktes waaraan moet gewerkt worden. Verder zorgt de vergrijzing in de sector voor een verschromping van kennis.



# Swot sierteelt



## Kansen

De sector ervaart de aanwezigheid van een groene onderstroom in de maatschappij (gezonder, biologisch, klimaatneutraal, ...) als een echte kans waarbij onze logistieke ligging in Europa extra kansen kan bieden. De bijdrage van de Vlaamse sierteeltsector aan duurzaamheid is een absolute troef die we nog veel meer en beter moeten verkopen bij de consument. Ook op het vlak van exportondersteuning zien we nog heel wat kansen. Door de markt beter te kennen, willen we evolueren van een aanbodmarkt naar een vraagmarkt voor meerdere sierteeltproducten. Daarnaast liggen kansen in het vrijmaken van ruimte en grond voor onze bedrijven eventueel via ruilverkavelingen die van kleine percelen grotere maken maar ook de groeiende interactie van bedrijven met de Technopool sierteelt en de stijgende afzet in landen met groeiende levensstandaard moeten wij als kansen aangrijpen.

## Bedreigingen

Wordt de sierteeltmarkt niet te klein voor verschillende producten/producenten? Blijven er voldoende gewasbeschermingsmiddelen beschikbaar? Krijgt glastuinbouw nog een plaats in de Vlaamse ruimtelijke ordening? Is er nog een tuinbouwbeleid in Vlaanderen? We moeten vaststellen dat er geen gelijk speelveld is binnen Europa en al zeker niet buiten Europa. Ook het beleid van de Europese Unie ten opzichte van derde landen zou handel moeten stimuleren. Het geopolitieke landschap voelt instabiel, zelfs bij een Brexit. Klimaatveranderingen met intensievere neerslag en hagel en langdurige droogte hebben een rechtstreekse invloed op onze teelten. Bovendien moeten we ons steeds meer wapenen tegen plantenziekten en plagen. Er zijn stijgende risico's omwille van de insleep van quarantaineorganismen waardoor we moeten blijven nadenken over een plantenfonds. De Vlaamse sierteeltsector is ook vragende partij voor een eerlijke subsidiëpolitiek

tussen de verschillende lidstaten om oneerlijke concurrentie te voorkomen.

## Acties

Uit bovenstaande sectoranalyse is duidelijk gebleken dat er nog mogelijkheden zijn voor onze sector. Maar goed is niet meer goed genoeg en daarom zullen we inzetten op acties waar we als sector, en dus ook als individueel bedrijf, beter van worden. Doordat we ondernemen in een steeds wijzigende markt is het cruciaal dat we de kennis verhogen over de bedrijfseigen cijfers en de gegevens op sectorniveau. Gewijzigde klimatologische omstandigheden zorgen er ook voor dat de fytosanitaire risico's toenemen. AVBS zoekt naar een oplossing via een plantenfonds dat gedragen wordt door de sector. We houden hierbij rekening met diversiteit en betaalbaarheid. Omdat maatschappelijk verantwoord ondernemen deel uitmaakt van duurzaamheid, is het voor AVBS cruciaal om hier verder op in te zetten. We werken komende jaren aan een systeem waar publieke (Vegaplan) en private lastenboeken met elkaar samenwerken zodat meerdere onafhankelijke certificeringsinstellingen hun werk efficiënt kunnen doen. AVBS scheidt ook een kader met randvoorwaarden waar we zorgen voor een degelijk tuinbouwbeleid in Vlaanderen met een gunstige ruimtelijke ordening. AVBS gaat ook aansturen op de ontwikkeling van een slim logistiek en digitaal platform om onze logistieke ligging ten volle te benutten. Ook een betere exportondersteuning door de overheid, ook voor de fytosanitaire knelpunten, zal tevens belangrijk worden.

Elk van deze acties worden komende weken meer gedetailleerd uitgeschreven en besproken op diverse bestuursvergaderingen van AVBS. Wij zullen in ons vakblad ook regelmatig een update geven van de acties. ■