



Net als vele andere sectoren, heeft de coronacrisis ook de sierteeltsector zwaar getroffen. De economische gevolgen zijn niet te overzien. Hoelang de crisis zal duren, is koffiedik kijken, maar we zijn nu al zeker dat na de crisis het landschap binnen de sierteeltsector, zowel qua productie als qua afzet, er helemaal anders zal uitzien. Om de siertelers ten volle te ondersteunen en de bedrijven veerkracht te geven na de crisis, stellen het PCS en AVBS momenteel een relanceplan op.

Dieter Blancquaert, PCS

Bruno Gobin, PCS en Pieter Van Oost, AVBS

Dat op dit ogenblik niet iedere deelsector even zwaar getroffen wordt, is een feit. Vele bedrijven van snijbloemen, perkplanten, kamerplanten en vaste planten hebben het momenteel erg moeilijk om hun hoofd boven water te houden. De lente, Pasen, Moederdag, Vaderdag, communies en vormsels,... moesten ervoor zorgen dat dit een topseizoen zou worden voor vele siertelers. Het coronavirus en de getroffen maatregelen hebben roet in het eten gegooid. Vele bedrij-

ven genereren in deze periode een groot deel van hun jaarlijkse omzet en velen zien dat in rook opgaan. Door de kapitaalintensiviteit van bepaalde teelten, worden deze bedrijven genoodzaakt kredieten aan te gaan om continuïteit naar de volgende seizoenen te garanderen. Op langere termijn zullen ook andere deelsectoren, zoals de boomkwekerij in vollegrond, mogelijk een grote economische schade ondervinden door prijsdruk, wanneer onverkochte stocks van

Vlaamse en andere Europese sierteeltbedrijven op de markt komen. Voor een exportgerichte sector, zoals de onze, is het ontoegankelijk zijn van buitenlandse markten een drama. Daarenboven staat er met zekerheid een recessie voor de deur, die geschat wordt vele malen groter te zijn dan die van de economische crisis van 2008. Onzekere tijden breken aan en vragen keiharde maatregelen. Een Marshallplan voor de sierteelt is absoluut noodzakelijk en hieraan wordt volop

“ Een Marshall-plan voor de sierteelt is absoluut noodzakelijk

gewerkt door het PCS en AVBS, in samenspraak met diverse siertelers. We schetsen enkele concrete voorstellen die op korte termijn de schade zoveel mogelijk dienen te beperken en op lange termijn de bedrijven weerbaarder moeten maken voor dergelijke crisissen.

Maatregelen op korte termijn

Er werd heel hard gelobbyd om alle tuincentra terug te openen. De beslissing van de Nationale Veiligheidsraad dat tuincentra en boomkwekerijen die hoofdzakelijk planten en/of bomen verkopen vanaf zaterdag 18 april terug mochten openen, was dan ook een lichtpuntje voor een aantal zwaar getroffen siertelers.

E-commerce kent gouden tijden en ook in onze sector heeft de crisis vele bedrijven gedwongen deze piste te bewandelen. Echter, we stellen vast dat de consumenten vaak nog niet hun weg naar de talrijke initiatieven rond leveren door lokale telers gevonden hebben en dat er nood is aan verdere ondersteuning van e-commerce, zeker op logistiek vlak. Een overkoepelend platform waar je initiatieven in je buurt of op postcode kan raadplegen zal de consument de weg wijzen. Voor een ingepakt en afgeleverd kwaliteitsproduct mag je een degelijke prijs vragen. We zien dat bloemen en planten soms verkocht worden aan groothandels- of dumpingprijzen, en dat rechtstreeks aan de consument. Dit is absoluut nefast, zeker op langere termijn.

Op korte termijn kunnen ook tal van maatregelen ervoor zorgen dat bedrijven hun productie kunnen verderzetten: uitstel (of zelfs afstel) van betalingen tot na het volgende

verkoopseizoen, een uitbreiding van het carry-back principe naar deze crisis, snellere uitbetaling van VLIF, schadedossiers en openstaande facturen door de overheden, tijdelijke werkloosheid,... Een rampenfonds zou een deel van de noden kunnen lenigen, dit werd echter nog niet opgebouwd in de sierteeltsector.

Maatregelen op lange termijn

De coronacrisis zal een blijvende impact hebben op vele aspecten van de samenleving, ook op de handel in bloemen en planten. We moeten als bedrijven inspelen op deze wijzigingen en ze ombuigen naar opportuniteiten. Speel in op het feit dat er minder gereisd zal worden tijdens vakantieperiodes en er veel tijd met vrienden en familie in 'den hof' zal doorgebracht worden. Naar elk feestje een bloemetje meenemen... Tegelijk zullen we als sector gezamenlijk aan één zeel moeten trekken om ons deel van de koek van de geplande relancemaatregelen af te dwingen. Belangrijke investeringen in groen in openbare en private projecten, zowel binnen (kantoorbeplanting,...) als buiten (parken, straten, tuinen,...) zullen overheden in staat stellen om tegelijk de economisch belangrijke sierteeltsector vlot recht te trekken én een aantal van de ambitieuze doelstellingen op vlak van duurzame ontwikkeling in te vullen.

Op lange termijn zullen diverse promotiecampagnes de sector moeten ondersteunen. De promotie van de Belgische sierteelt als handels- en kwaliteitsmerk, zowel in binnen- als buitenland en dit zowel bij de consument als bij de handelaar, moet maximaal ondersteund worden. Inzetten op vergroening en verduurzaming, te beginnen met de eigen tuin. We moeten naar een grotere afzet van de Belgische sierteelt bij de Belgische consument, hiervoor is de consument ook vragende partij.

Daarnaast denken we aan bloemen en planten om de zorgsector te bedanken, het verder stimuleren en uitbreiden van volkstuintjes, bloemen en planten als geschenk bij feestgelegenheden,... Belangrijk hierbij is om voldoende aandacht te besteden aan gerichte campagnes naar de jongere,

werkende bevolking.

De vele initiatieven rond e-commerce, webwinkels en levering aan huis staan voor vele uitdagingen. Het eigen assortiment is vaak beperkt, de actieradius en mankracht om aan huis te leveren ook. Samenwerken tussen verschillende bedrijven kan het sortiment verbreden. Een coöperatie toegespitst op logistiek zou de levering aan huis op het hele grondgebied kunnen faciliteren. De vraag is momenteel groot. Nemen we dit als sector zelf in handen of laten we dit over aan buitenlandse online platformen, met hun eigen voorwaarden?

Ligt in deze crisis een opportuniteit om de logistieke uitdaging bij de klassieke handel en afzet op te lossen? Als we erin zouden slagen om samen met handel en exporteurs de logistiek te optimaliseren, dan zullen onze producten meer kansen krijgen bij de grotere warenhuisketens. Betere groennormen bij private en publieke projectontwikkeling of bouw-aanvragen zullen niet enkel onze sector economisch ondersteunen, maar ook nog gunstig zijn voor de biodiversiteit en het klimaat. Een groennorm in onze steden en gemeenten dringt zich verder op en de budgetten voor openbare aanplantingen moeten verhoogd worden. Een Europa-brede aanpak zal onze export positief beïnvloeden.

Verder is een permanent overlegkanaal doorheen de keten broodnodig om samen als branche de belangen van de sierteelt maximaal naar buiten te brengen. Andere sectoren bewijzen dat het belang van een branche net iets meer doorweegt dan die van elk apart stukje in de keten.

Last but not least zal op langere termijn ook de prijszetting beter moeten gebeuren, zodat bedrijven aan al hun verplichtingen kunnen voldoen en buffer kunnen opbouwen. Een prijsverhoging is absoluut noodzakelijk om onze sector opnieuw aantrekkelijk te maken voor de volgende generatie.

In dit artikel worden slechts enkele voorbeelden gegeven van maatregelen die voorgesteld worden. Heb je zelf ook nog een idee of wil je hieraan meewerken? Neem gerust contact op met onze adviseur via dieter.blancaert@pcsiereteelt.be. ■