

Sierteler te weinig op tuincentra gericht

Tuincentra zijn heel tevreden over de kwaliteit van de planten die ze ontvangen van Belgische telers, weet Dirk Ballekens, de nieuwe directeur van de Belgische Tuincentra Vereniging (BTV). “Maar logistiek moeten ze ervoor zorgen dat ze zich niet de kaas van het brood laten eten door gebruiksvriendelijke platforms uit het buitenland”, waarschuwt hij.

Ivan De Clercq

Dirk Ballekens volgt Luk Nuytten op, die meer dan 23 jaar de organisatie leidde. Dirk komt aan het hoofd van een organisatie die zo'n 100 Vlaamse en ruim 60 Waalse tuincentra verenigt. In totaal telt ons land meer dan 600 tuinretailwinkelpunten, al zijn daar heel wat ketens onder en hebben ze niet allemaal een sterke focus op planten. De BTV-leden zijn vaak de grotere gespecialiseerde tuincentra, met focus op bloemen en planten en beleving.

De 'verketening' in de sector neemt elk jaar toe. Is dat een goede zaak of een slechte?

Dirk: “Dat is geen kwestie van goed of slecht, het is gewoon een feitelijke evolutie. In vergelijking met andere landen telt ons land nog veel zelfstandige tuincentra. In Frankrijk zijn er op enkele uitzonderingen na géén zelfstandige tuincentra meer. Naast de ketenvorming zien we ook een schaalvergroting en een verbreding. Tuincentra spelen in op de behoefte van de consument. In plaats van een functionele winkeluitstap, wordt het bezoeken van een tuincentrum een beleevingsmoment, inclusief horecapunten. Ook die trend zien we in heel West-Europa.”

Een deel van de tuincentra lijkt het ondertussen meer te moeten hebben van alles rond de plant, dan van de planten zelf.

“De moderne tuincentrummanager heeft inderdaad nog maar weinig vuile

werkershanden van het verpoten van planten, wat ergens logisch is. Zijn takenpakket is veel ruimer geworden. Er zijn tuincentra met kerstmarkten, acties rond Valentijn, demonstraties, ... Voor een deel is dat noodzaak. Tuincentra met 20 mensen vast in dienst kunnen niet zomaar een winter sluiten. Langs de andere kant staat de consument hier ook voor open. Dus waarom niet?”

De slinger slaat niet te ver door?

“Neen, maar we stellen ook heel duidelijk dat je als tuincentrum je kerntaak niet uit het oog mag verliezen, zelfs niet in de winter. Het onderscheidend vermogen van het tuincentrum is de vakkennis, het advies, het aanbod en de kwaliteit van planten. Als je dat niet kan bieden, valt de bestaansreden van je bedrijf weg.”

Kwekers durven nogal eens vragen stellen bij de verzorging van de planten verderop in de keten. Hoe zit de plantenzorg en -kennis bij tuincentra vandaag?

“Het is gemiddeld niet slecht, maar ik geef toe dat het durft variëren. Sommige tuincentra-eigenaars houden bij wijze van spreken 's nachts de wacht bij hun planten; anderen zouden planten het liefst behandelen zoals ze een parasol in een doos behandelen. Bij onze leden is er een grote groep van vaak kleinere tuincentra die net inzet op die plantenkennis. Deze trekken ook een goed cliënteel aan dat hierop gericht is. Grotere bedrijven doen het

“**Het is niet aan tuincentra om de ongemakken van de Belgische toelevering op te lossen.**

daarom niet minder goed, maar hun focus is wel ruimer.”

Nog een pijnpunt: het grote aandeel buitenlandse planten in Belgische tuincentra, terwijl er evenwaardige Belgische alternatieven zijn.

“Het is nu eenmaal zo dat Nederland een belangrijke voet heeft in de toeleverketen naar de tuincentra. Tot in die mate dat Belgische planten soms via een Nederlandse omweg in Belgische tuincentra belanden. Door schaalvergroting en ketenvorming zijn er nog maar weinig tuincentra die zelf de kwekers bezoeken. Als je kan kiezen tussen één Nederlands centraal aanspreekpunt of 17 individuele facturen in ons land, kan je niet vermijden dat er voor het gemak wordt gekozen.”

Zouden tuincentra niet moeten streven naar Belgische planten?

“Ik denk niet dat de Belgische consu-



© I. De Clerc

“Je mag als tuincentrum de kerntaak niet uit het oog verliezen”, zegt Dirk Ballekens van BTV

ment de ene plant boven de andere zal verkiezen omwille van de oorsprong. Het is niet aan tuincentra om de ongemakken en de complexiteit van de Belgische toelevering op te lossen; dat moet van de andere kant komen. Je kan tuincentra niet verwijten dat ze zich zakelijk opstellen ten opzichte van hun leveranciers en kijken naar gebruiksgemak. De kern van het probleem is dat er geen geolied systeem bestaat om de verscheidenheid in Belgische planten in een snelle commerciële vlothheid naar de tuincentra te brengen.”

Een vlothheid die de Nederlandse collega's wel hebben?

“Vlaamse kwekers zijn misschien nog te vaak einzelgängers, terwijl de Nederlanders bekend staan voor hun samenwerking en handelsgeest. Veel

planten zijn Nederlands, de belangrijkste internationale veiling is Nederlands, een belangrijke aankoopcentrale is Nederlands en werkt dus vooral met Nederlands product. Dat overwicht is er nu eenmaal.”

Aan de Belgische sierteelt om hier op te reageren?

“Ik voel mij niet geroepen om met de vinger te wijzen. In het algemeen moet je als producent in het hoofd kruipen van de aankoper, en ook in het hoofd van de consument die met jouw plant naar huis gaat. Een tuincentrumondernemer is in de eerste plaats een handelaar. Een plant kweken in één ding, maar die plant een meerwaarde geven, mooi presenteren en verkoopklaar maken zodat het tuincentrum er zo weinig mogelijk werk aan heeft, is al een niveau hoger. Ook logistiek hebben

tuincentra het graag zo eenvoudig mogelijk. Ontzorgen, daar draait het om.”

En op het vlak van plantkeuze?

“Dat is aan de teler om te bepalen. Naar ons gevoel is de tijd van tafels vol met een beperkt assortiment voorbij. Er is fragmentering in het aanbod. Er is ruimte voor meer dan alleen een primula, geranium, petunia of azalea. De overdracht van bloemen- en plantenkennis van generatie op generatie wordt kleiner. Dat maakt dat de huidige consument openstaat voor iets dat nieuw en onbekend is. En dat kan zowel in de variëteit zijn, als het substraat, of het potje waar de plant inzit. Duurzaamheid is ook een tendens waarop de toelevering kan inspelen, vooral dan voor alles wat met de moestuin te maken heeft.” ■