

"Kwekers moeten fierheid op product meer uitspelen"

Nico Provoost is de nieuwe voorzitter van NAVEX, dat de groothandelaars en exporteurs van sierteeltproducten groepeerd. NAVEX ontwikkelde in samenwerking met AVBS onder meer de autocontrolegids groothandel voor niet-eetbare tuinbouwproducten. Ook werden binnen de organisatie afspraken gezocht rond een uniforme introductie van het plantenpaspoort.

Ivan De Clercq

Sierteelt&Groenvoorziening sprak met Nico Provoost in Ternat, vanwaar hij de supermarkten voorziet van bloemen en planten. Een gesprek over contracten, samenwerking, kosten en marktprijzen.

Hoe hebben de NAVEX-leden de coronacrisis beleefd?

Nico Provoost: "Dat varieert. De supermarkten zijn nooit gestopt met de verkoop van bloemen en planten, dus voor ons persoonlijk viel het mee. De sector heeft ook bewezen een enorme veerkracht te hebben. Maar we hebben collega's die heel lang hebben stilgezeten en nog zwaar onder het budget van vorig jaar zitten."

Bloemen en planten bleven bij de kwekers zitten. Heeft de handel en de afzet daar verantwoordelijkheid ontlopen door alles te annuleren, zelfs tegen eventuele afspraken in?

"Handelaars zijn ook maar een schakel tussen de retail en de kwekers. Niemand kon het compleet stilvallen van de handel opvangen. En dan is de kwekerij nog altijd de beste plaats om producten in te bewaren. Van de supermarkten bijvoorbeeld kan je zoiets helemaal niet vragen, reden waarom ze zich daar niet graag engageren in vaste contracten. Handelaars hebben evenmin die capaciteit. Maar ik erken dat er drama's gebeurd zijn in

de keten aan alle zijden. Er is niet altijd samen gezocht naar een gezamenlijke oplossing, en ik betreur dat."

Welke conclusie moeten we als keten hier uit trekken?

"Dat er veel meer gecommuniceerd moet worden in de keten, ook tussen kweker en handel. Wij moeten de kwekers soignereren, en zij ons. Kweker en handelaar komen elkaar in principe elk jaar opnieuw tegen, dus iedereen heeft er baat bij om in crisismomenten tot een compromis te komen."

Telers hebben heel wat verliezen moeten incasseren. Een prijsverhoging zal nodig zijn om dit te compenseren.

"Prijzen zijn lange tijd stabiel gebleven. Ik heb nu de indruk dat de markt wel begrip heeft voor een aanneembare prijsstijging. Een prijsstijging die ook noodzakelijk is voor het voortbestaan van de kweker. We zullen zien of deze prijsstijging zich kan handhaven."

Is de kost voor het invoeren van het plantenpaspoort correct doorgerekend in de keten?

"In welke mate dat gebeurd is, is moeilijk te traceren. In die gevallen waar dit nog niet het geval is, is het nu misschien wel de ideale gelegenheid. Ook wij hebben als handel te maken gekregen met stijgende kosten die we niet altijd konden doorrekenen."



NAVEX is de Nationale Vereniging van Exporteurs en Handelaars in Sierteeltproducten. Het verenigt groothandelaars en exporteurs van bloemen en planten. NAVEX werd opgericht in 1983 en momenteel telt de vereniging elf leden: Agora, BeauVert, Carry Flor, Cloet, Coverde, John De Wilde, Donck, FlorArbo, Floréac, Gimall Plants en Hesters. De vereniging groepeerd daarmee de meerderheid van de groothandel en export van planten, maar wil nog bijkomende leden aantrekken. In juni 2020 werd de nieuwe bestuursploeg verkozen die de dagelijkse werking van de vereniging verzorgen:

- Nico Provoost, voorzitter
- John De Wilde, ondervoorzitter
- Luc Puimège, penningmeester
- Johan Van Bosch, algemeen secretaris.

Meer info op www.navex.online.

De keten is maar zo sterk als de schakels in die keten. Hoe staan de handelsbedrijven ervoor in Vlaanderen?

"Ik denk dat het een plus is voor de sector dat de meeste handelaars en exporteurs familiale bedrijven zijn met



Carry Flor, het bedrijf van Nico Provoost uit het West-Vlaamse Gistel is een groothandel van bloemen en planten, specifiek gericht op supermarkten. Het bedrijf zorgt voor de levering, verzorging en neemt ook onverkochte bloemen terug. In totaal werken er zo'n 45 personeelsleden (FTE's). De helft van de behandelde bloemen zijn snijbloemen, de andere helft potplanten.

© I. DE CLERCK

een lange staat van dienst. Er zijn minder cowboys dan elders. Ik denk dan ook dat we – hoe vervelend die ook zal zijn – geen schrik moeten hebben van de brexit. Als we corona overleven, dan de brexit ook wel zeker?”

Kan de Belgische handel zich wel staande houden ten opzichte van het Nederlands geweld van de grote jongens?

“Ik denk dat de familiale gedrevenheid van onze leden toch een pluspunt is. Korte lijnen, er dag en nacht zijn voor de klanten, de oplossingsgerichtheid, dat maakt een verschil. We moeten ons profileren als nichespelers.”

Hetzelfde geldt voor telers?

“Uiteraard. Maar de basis is en blijft een goed product, gekweekt met passie en volgens de regels van de kunst. Te snel gekweekte planten, of planten met een beperkte houdbaarheid kosten klanten. Belgische kwekers staan bekend voor hun mooie planten, in een mooi kaliber. Dat moeten we koesteren.”

Staat de retail open voor deze boodschap?

“Het blijft een nagel waarop we moeten blijven kloppen. De plantenkennis bij de aankopers verdwijnt helaas. De retail moet er zich van bewust zijn dat de verkoop van kwalitatieve planten op langere termijn loont, voor iedereen.”

Is het aan de handel of aan de kweker om de producten op hun mooist aan te bieden aan de klant en te voorzien van eventuele toeters en bellen zoals verpakkingen en hoezen?

“De handel kan hier initiatief nemen, maar zeker ook de telers. Er zijn al veel kwekers die een eigen merk hebben, of een andere manier hebben om hun eigen product op te waarderen. Eén extra onderscheidend kenmerk kan al genoeg zijn. Die trotsheid van de kwekers mag gerust meer naar voorkomen in de marketing. Onderzoek ook het belang niet van goed fotomateriaal. In tijden van digitalisering is het dat wat doet verkopen.”

Wat doen we met plastic hoezen en plastic etiketten?

“Enerzijds merken we wel de vraag naar minder plastic, maar anderzijds is de consument er zeker nog niet zo mee bezig. Planten in een hoes verkopen gewoon beter. Een typisch blauwe Campanula met een blauwe sierhoes verkoopt bij wijze van spreken dubbel zo veel. Het afstemmen van de potkleur op de bloemkleur zal alleen nog toenemen. Daar komt nog bij dat een hoes voor planten zoals Poinsettia of chrysanthen nodig zijn als bescherming.”

Welke rol ziet u voor NAVEX weggelegd in deze keten?

“We willen meer betekenen voor onze stakeholders en ook aan onze bekendheid werken. We willen meer contact met AVBS en met Belbex, de vereniging van boomkwekerij-exporteurs. Inhoudelijk willen we bijvoorbeeld werken aan het informatiseren van het aanbod, zodat we nog meer in real time informatie kunnen doorspelen. Ook willen we bijdragen aan een efficiëntere logistiek.” ■