



Onduidelijk, vervelend en ook trager, maar haalbaar

Vlaamse sierteeltbedrijven willen de Britse markt blijven bedienen en bereiden zich grondig voor op de brexit eind dit jaar. Een sterk punt van de exporteurs – snelheid van leveren – komt onder druk te staan, maar de Britse markt is te belangrijk om te laten schieten. Moeilijk gaat ook.

Ivan De Clercq

“Alles is in kannen en kruiken; we zijn klaar voor de handel met de Britten in 2021”, is Tim Van Hulle van boomkwekerij Sylva uit Waarschoot zelfbewust. Informatie werd ingewonnen en alle mogelijke voorbereidingen werden getroffen. “We hopen met heel ons hart op een deal en dus een softe brexit. Er komt heel veel op ons af, op vlak van traceerbaarheid, papieren en controles.” Het vermoeden is dat veel bedrijven voor wie de Britse markt niet zo belangrijk is, deze zullen laten schieten. Het wordt zo een zaak van de happy few die exporteren, in combinatie met de Britten die importeren.” Ook de Britten moeten zich immers aanpassen, en de voorbereiding verschilt er ook van klant tot klant. “We hebben Britse klanten die zich grondig voorbereid hebben; anderen zeggen ‘we zien wel!’.”

Just-in-time

Jan Van Herreweghe van Boweco uit Schellebelle kan dit beamen en ziet veel onzekerheid. “We hebben Britse klanten die aan ons vragen wat er na Nieuwjaar moet gebeuren.” Ondanks de onzekerheid ziet Van Herreweghe geen onoverkomelijke obstakels. “We exporteren vandaag naar Noorwegen, dat is ook buiten de EU. We zullen ons aan de regels van de Britten houden. Als er extra controles moeten gebeuren, zullen we die aanvragen.”

Slachtoffer lijkt het just-in-timeprincipe te worden. “Vandaag bestellen en morgen leveren zal niet meer kunnen; er zal door de extra regelgeving wat meer tijd overgaan. Persoonlijk vind ik dat niet per se negatief voor boomkwekerijproducten. Voor bloeiende planten ligt dat anders.”

Oplossingen zoeken

Een bedrijf dat naast boomkwekerijproducten ook die bloeiende planten naar Groot-Brittannië vermarkt is Gimall-plants uit Lochristi. Kort op de bal spelen is er bijna een ezezaak. “Sommige Britse klanten verkiezen ons boven Brits product omdat ze bij ons zeker zijn dat de bestelde producten er de volgende dag zullen staan”, aldus Frederik Braet.

Administratieve vertragingen of vertragingen in Calais zouden dat onder druk kunnen brengen. “We gaan uiteraard proberen oplossingen te zoeken en bereiden ons voor op alle mogelijke manieren. We mogen van geluk spreken dat de brexit niet in het voorjaar valt zoals eerder vastgelegd.”

Kosten in kaart brengen

Bij Floreac uit Lochristi zijn ze - met onderbrekingen - al twee jaar bezig met het voorbereiden van de brexit. “We zullen moeten afwachten hoe de

brexit in januari wordt opgediend, en hoe alle partijen de richtlijnen zullen interpreteren, maar we zijn voorbereid op het slechtste scenario”, aldus Stefan Maere.

Zonder twijfel brengt de brexit kosten met zich mee, invoerrechten of niet. “We proberen deze zo nauwkeurig mogelijk in kaart te brengen. Maar het zijn kosten waar niemand iets extra voor krijgt en die we dus zo laag mogelijk moeten houden.”

Britse markt blijft

Uiteindelijk zal de Britse consument de factuur betalen. Het kan voor sommige producten betekenen dat ze iets minder concurrentieel worden ten opzichte van Britse planten. Al zal het wellicht maar gaan om een beperkt aantal producten. “De Britten proberen al 15 jaar hun markt af te scherpen. Ik verwacht niet onmiddellijk een grote stijging in hun eigen productie”, schat Van Herreweghe in. Ook Tim Van Hulle denkt niet dat het Verenigd Koninkrijk de productie snel zal opschroeven. “Prijzen zijn scherp op de Britse markt. Daartegen kunnen de Britten niet gauw zelf produceren. De Britse markt is ook wispelturig, wat het moeilijk maakt om snel met de juiste producten mee te doen.” ■