

---

# Administratieve last plantenpaspoort kan beperkt gehouden worden

Net zoals ieder bedrijf anders is, is ook de impact van de invoering van het plantenpaspoort voor iedereen anders. In de boomkwekerij lijkt de administratieve extra last alvast beperkt gehouden te kunnen worden. Het verhaal dat andere Europese landen zoveel lakser zijn met het plantenpaspoort, lijkt dan weer niet te kloppen.

---

Ivan De Clercq

## Van sleufetiket naar leveringsbon

Boomkwekerij Geert Coppens uit Kalken (Laarne) kweekt een breed gamma aan sierheesters, containerplanten en coniferen. "Op dit moment hangen we nog aan elke partij een sleufetiket met het plantenpaspoort erop", aldus Veronique Van Alboom. Het sleufetiket met het plantenpaspoort komt zo op één plant per partij. Dat is wettelijk in orde, en ook tuincentra en groothandelaars kunnen hiermee verder. "Enkel van sommige tuincentra kregen we de opmerking dat ze één plantenpaspoort te weinig vonden omdat het plantenpaspoort snel 'weg' is, wanneer een consument net die ene plant met het sleufetiket uitkiest." Door het brede gamma is het telkens bevestigen van het sleufetiket aan elke partij vrij arbeidsintensief. Vanaf 1 januari kiest Boomkwekerij Geert Coppens daarom voor een ander systeem. "Ons boekhoudkantoor maakt de overgang naar een nieuw boekhoudpakket. Het nieuwe pakket biedt ons de mogelijkheid om direct met de leveringsbon een tweede blad te printen met alle plantenpaspoorten erop." Het plantenpaspoort wordt dus niet meer aan een plant zelf vastgemaakt, wat heel wat tijd zal uitsparen.

## Tijdsdruk bepalend

Dooghe Boomkwekerij uit Wetteren werkt al langer met de leveringsbon

als middel om het plantenpaspoort mee te geven. "We hebben heel veel verschillende artikels, en eerder kleinere partijen. Dat maakt het bevestigen van etiketten aan de planten zelf onbegonnen werk. De druk om snel te kunnen leveren is ook zo groot geworden dat het onmogelijk is om aan elk artikel van de bestelling een sleufetiket te hangen", aldus zoon Pieter. Het bedrijf heeft net als Geert Coppens een erg breed gamma. Een etikettenprinter was al aanwezig op het bedrijf, dus klanten die dat willen kunnen het plantenpaspoort ook aan de partij zelf bevestigd krijgen. "In het begin hadden we enkele klanten die hier specifiek naar vroegen." Maar klanten beseffen ook dat dit in drukke tijden niet meer zo evident is. Veel boomkwekers werken met de leveringsbon als drager voor het plantenpaspoort. "Wel is het zo dat in dit geval deze bonnen zeker bewaard moeten blijven, ook na de facturatie."

## De exporteur: per tray of individueel de standaard

De Europese plantenpaspoortwetgeving laat weinig ruimte voor nonchalance; dat is ook de ervaring van plantenexporteur Cloet uit Heusden (Destelbergen). Zij beleveren tuincentra, groothandelaars, cash&carry en supermarkten in een groot deel van Europa. Niet alleen boomkwekerijplanten, maar het hele gamma van kamer-, terras- en tuinplanten. "Ook

in landen zoals Frankrijk wordt steeds strenger gecontroleerd. De Engelsen zijn heel streng, zelfs al zijn de plantenpaspoorten er na de brexit wellicht niet meer voldoende. Maar eigenlijk zijn eventuele verschillen irrelevant. Het is Europese wetgeving, dus het moet altijd in orde zijn", aldus Werner Steenbeke van Cloet. Het cliché van het lossere Zuid-Europa blijkt niet te kloppen. "We voeren ook in, en ook leveringen uit Zuid-Europa zijn in orde."

Bij Cloet wordt er heel veel bestickerd in opdracht van de klant. Op deze sticker is nu ook het plantenpaspoort gekomen. Aan kwekers-leveranciers wordt gevraagd om tot en met potmaat 15 een plantenpaspoort te bevestigen op tray-niveau. Vanaf potmaat 17 wordt er gevraagd om op potniveau het plantenpaspoort mee te leveren. Vanaf die potmaat staan ze immers los op een kar. Zelf geeft Cloet de paspoorten nog eens mee met de factuur. De meerderheid van de klanten aanvaardt een plantenpaspoort per tray. Klanten die een plantenpaspoort per pot willen waar dit er nog niet op gedrukt staat, betalen hiervoor extra.

"Er zijn zeker kwekers die een beetje omhoog gegaan zijn met hun prijzen. Wij rekenen dat gewoon door. En hoewel we hier in het begin wel wat vragen over kregen, werd dit snel aanvaard." ■