



© AVBS

Relanceplan moet sector opnieuw op de sporen helpen

Tijdens de acute crisisperiode die we in voorjaar 2020 meegemaakt hebben, stelden AVBS en PCS samen een relanceplan op om de sierteeltsector na de huidige coronacrisis maximaal kansen op herstel te bieden. Verschillende initiatieven en projecten zijn hier reeds een rechtstreeks gevolg van geworden. Ook via S&G plaatsen we de verschillende aspecten van dit relanceplan in de kijker.

Miet Poppe – secretaris AVBS

In de eerste plaats kijken we hier binnen onze eigen sector. We kunnen al veel innovatieve ideeën illustreren met voorbeelden uit de praktijk. In deze nieuwe reeks 'Daadkrachtige siertelers' brengen we elke maand het verhaal van één van onze leden die reeds op een innovatieve manier omgaat met een van de aspecten die in het relanceplan als prioritair be-

schouwd worden. Onze toekomst moet digitaal, slimmer, duurzamer en eerlijker zijn. Onderstaande speerpunten concretiseren de aspecten van het relanceplan. Uiteraard is deze lijst niet af. Alle innovatieve stappen dragen op hun manier bij aan een duurzamere en weerbaardere sector.



Digitaal omarmen als het nieuwe normaal

Sierteeltbedrijven moeten de digitalisering zo snel mogelijk omarmen. De handel zal hier ook op aansturen. Orders via fax, telefoon, mail of Excel

zijn niet meer van deze tijd en vertragen de verkoopketen. Het assortiment zal in de eerste plaats online aangeboden worden, voorzien van de juiste foto's. Telers die enkel via de handel werken, zullen aangesloten zijn bij digitale platformen en hun voornaamste transacties via dat platform laten verlopen. Ook rechtstreekse verkoop naar de consumenten (B2C) kreeg sinds de coronapandemie van 2020 een flinke boost. Dit zal voor een deel blijvend zijn en kan voor de sector opportuniteiten brengen. Er is nog nood aan ontwikkelingen, zowel wat betreft fora als verzendingsmogelijkheden.



Streven naar een gebundelde, efficiënte logistiek

Lege transportruimte moet vermeden worden. Telers rijden vandaag nog (te) veel zelf rond. Tuincentra vragen een beperkt aantal leveringen en dus een gebundeld transport. Deze manier van werken vergt samenwerking tussen telers onderling en op internationaal vlak zelfs eventueel met andere sectoren.

Ook het rechtstreekse transport naar de consument is een uitdaging, zeker gezien de bederfbaarheid, fragiliteit en de grote verscheidenheid in planten. Een koppeling met digitale systemen kan de logistiek op alle vlakken optimaliseren. Een efficiëntere logistiek naar zowel handel als consument is automatisch ook een duurzamere logistiek.



Export optimaliseren

Een Europese vergroeningsnorm en promotiecampagnes in Europa kunnen de vraag vanuit andere landen stimuleren. Maar ook voor de export is overleg en samenwerking in de handelsketen nodig om te kunnen inspelen op de exportopportuniteiten die zich aanbieden. Hetzelfde geldt voor de bedreigingen voor de sector. De Brexit is daarbij een belangrijke verandering, waar exporterende operatoren op moeten kunnen inspelen. Op welke manier kunnen we extra

barrières en administratieve lasten efficiënt aanpakken om de gekende markten te blijven beleveren? Tegelijkertijd blijft het belangrijk om nieuwe markten te verkennen. Dit kan door zich op de juiste beurzen te profileren en ook hier de digitale evoluties snel op te volgen.



Groen centraal zetten in de maatschappij (groene ambassadeur)

Federale, regionale, provinciale en gemeentelijke overheden kunnen via planten en groen inspelen op de vergroenings- en klimaatnormen. Ze kunnen projectontwikkelaars stimuleren om voldoende te investeren in groene ruimte bij nieuwe projecten. Overheidsbestekken voor groenaanleg kunnen vragen naar lokaal geteelde planten voor de groenaanleg. De sierteeltsector is leverancier van al het binnen- en buitengroen. Als bedrijf en sector is het belangrijk om onze plaats te verdienen en als ambassadeur van al dat binnen- en buitengroen naar buiten te treden.



Duurzame stappen uitdragen

De Belgische sierteelt is altijd een vooruitstrevende sector geweest, waar ondernemerschap de drijvende kracht is om grote uitdagingen te tackelen. De sector streeft al jaren naar een duurzaam product, afkomstig uit een duurzaam bedrijf ingebed in een duurzame keten. Een dergelijke duurzaamheidsvisie is nooit af, niet voor de sector en ook niet voor individuele bedrijven. Toch is het de kunst om duurzame stappen waar te maken en deze uit te dragen naar de buitenwereld.



Certificatie valoriseren

Certificatie borgt de vele inspanningen die een bedrijf levert voor duurzaamheid en kwaliteit. Een certificaat toont aan je klanten waar je staat als bedrijf. In de handel is er een tendens

om certificatie te verplichten. Door de veelheid aan certificaten wordt de keuze voor het juiste certificaat niet makkelijker. Die keuze is extra belangrijk om de inspanning voor de certificatie op de correcte manier te valoriseren. Een certificaat op maat van je afzetmarkt, zodat je inspanningen kunnen renderen.



Samenwerken in de keten

De huidige crisis treft de hele handelsketen, van producent tot afzet. Door de ernst van de crisis wordt duidelijk dat een gezamenlijke aanpak om de sector te herlanceren meer effect kan hebben dan aparte initiatieven. Het wederzijdse vertrouwen en respect kan groeien door regelmatig overleg en het uitwerken van oplossingen die de hele keten ondersteunen. Een goede doorstroom van communicatie vanuit en naar de consument ontbreekt momenteel. Een correcte verdeling van de meerwaarde doorheen de keten is eveneens een grote uitdaging. Momenteel moet de teler zelf de puzzel leggen, om te voldoen aan de verschillende eisen van de verschillende handelaars. AVBS streeft naar een betere samenwerking doorheen de keten. Dit zorgt in de eerste plaats voor tijdswinst voor alle partijen, maar ook voor mooiere opportuniteiten. ■

Heb jij een innovatief verhaal voor deze reeks?

We zijn voor deze reeks nog op zoek naar siertelers die op een innovatieve manier omgaan met één van de bovenstaande aspecten, en zich op die manier onderscheiden van anderen.

Heb je op jouw bedrijf een praktijkvoorbeeld en wil je dit delen met de sector? Laat het ons zeker weten door contact op te nemen met het AVBS-secretariaat. ■