



# Daadkrachtige siertelers



© AVBS

## Samenwerking als hefboom voor herstel

AVBS en PCS stelden vorig jaar in overleg met telers en handelaars een post-corona relanceplan op voor de sierteeltsector. Daarin reiken ze hefboomen aan die de siertelers op weg moeten zetten naar een maximaal herstel. Eén van die hefboomen is samenwerking. Een oud zeer in de sector, maar brandend actueel.

Ivan De Clercq

Er zijn telers die sterk durven inzetten op samenwerking, zowel onderling, als met onderzoekers en schakels verderop in de keten. Twee van die telers zijn Martin De Vos van buxus-kwekerij De Vos-Hertschap uit Lokeren en Didier Hermans van buxus- en taxuskwekerij Herplant uit Beerse (rechts op foto).

De basis voor de samenwerking was een vierjarig onderzoeksproject over schimmelziekten in Buxus. In dat onderzoek waren meer dan vijftien kwekers betrokken om input te geven in het onderzoek. “De meeste kwekers waren eerder afwachtend, maar Didier en ik waren er allebei van overtuigd dat het in het belang was van ons allen om zo veel mogelijk mee te werken aan het onderzoek. En zo hebben we elkaar gevonden”, herinnert Martin zich.

## Tweerichtingsverkeer

Beide bedrijven staan – als er geen corona is – samen op beurzen zoals Florall, IPM Essen of GrootGroenPlus. Ze hebben er ook een gezamenlijke prijslijst. “Martin is heel goed in het kweken van plantgoed. Daarop hebben wij besloten om dat zelf niet meer te produceren, maar door te verwijzen”, aldus Didier. Het is een stap die niet iedere kweker durft te zetten. “In dergelijke samenwerkingen moet je uiteraard aan je eigen bedrijf denken, maar ook de ander zijn kost laten verdienen. Het moet tweerichtingsverkeer zijn, anders blijft het niet duren.”

Martin maakt daarnaast nog deel uit van het samenwerkingsverband ‘Speciale.’ Daar gaat het om zes telers die een aanvullend assortiment hebben. “Die samenwerking is anders. Het is vrijblijvender. Elk bedrijf heeft zijn eigen teeltplan en verkoopstrategie. De nadruk ligt er meer op gezamenlijke marktinformatie, een groepstand op Florall, groepsaankoop waar mogelijk en eventueel klantenbezoeken”, aldus Martin.

## Vertrouwen en op papier

Een goede samenwerking moet op papier staan, maar bouwt vooral verder op vertrouwen. “Niet alles moet op papier staan, maar wel de

## “ Het moet tweerichtingsverkeer zijn, anders blijft het niet duren.

grote lijnen, anders kan er discussie ontstaan”, meent Martin. “Zeker als het gaat over de verkoop in bepaalde landen is het goed om dingen op papier te hebben, anders komt er gedonder”, vult Didier verder aan. “Maar als er geen vertrouwen is, gaat de rest ook niet. Een gedwongen samenwerking is geen samenwerking.” Beide maken concrete afspraken over de productieplanning van de BetterBuxus-soorten die op de markt geïntroduceerd worden.

Een vorm van samenwerking is het samen aankopen van grondstoffen of het samen verkopen. In dat samen aankopen ziet Didier weinig heil. “Iedereen heeft net iets andere grond nodig of potten of machines. Ik denk niet dat we daar als sector veel mee kunnen besparen. Ik hou er ook niet zo van om grote volumes samen te brengen om prijzen af te dwingen. Ik heb dat ook niet graag dat ze dat bij mij doen. Als je een goede relatie hebt met een leverancier, betaal je normaal niet de duurste prijs. Je vindt altijd wel iemand die goedkoper is, maar vaak gaat het dan ten koste van kwaliteit of service. Neemt niet weg dat prijzen wel concurrentieel moeten zijn.”

## Nee kunnen zeggen

Samen verkopen in een veiling is ook een vorm van samenwerking. Didier en Martin zien hier minder heil in. “Iedereen heeft een andere kwaliteit, andere type klanten en soms een andere manier van werken. Het hebben van veel verschillende klanten is een sterkte”, menen Didier en Martin. Al pleiten beiden ook voor een degelijke prijszetting. “Hier hebben ook telers een verantwoordelijkheid in. Braderen met prijzen bij weinig vraag is niet goed voor ons vak. Als kweker moet je ook eens nee kunnen zeggen.”

Samenwerking komt het meeste van pas in tijden van crisis, en daar hebben de buxustelers zeker ervaring mee. De buxusrups betekende een forse deuk in het imago. Buxuseigenaars die hun planten wilden beschermen, werden gestigmatiseerd. “In 2018 heb ik mijn collega-buxushouders samengeroepen om iets te doen. Ik wilde van mijn website buxuscare.com een neutraal platform maken om samen met de consument de buxussen in de vele tuinen goed te behandelen. Maar naast mijzelf, verwijst alleen Martin hier naartoe. Veel collega’s reageerden gelaten in plaats van de handen in elkaar te slaan, en dat vind ik jammer”, betreurt Didier.

## Brug naar consument

Kwekers hebben volgens Didier en Martin weldegelijk een taak in het slaan van de brug naar de consument. Tussenschakels hebben niet altijd de inhoudelijke kennis. “SOSbuxusmot was een samenwerking tussen ILVO, PCS, het Departement Landbouw & Visserij, AVBS en Landelijke Gilden. Samen konden we correcte informatie verspreiden”, aldus Didier. Zowel Didier als Martin hebben zich altijd geëngageerd in onderzoek dat de teelt ten goede komt. “We zijn zeker dankbaar voor de intense samenwerking die we gehad hebben met onderzoeksinstellingen. Dankzij deze samenwerkingen hebben we kennis kunnen opbouwen voor een robuustere teelt”, zegt Martin.

## Durven samenwerken

Didier is ook nog actief als bestuurslid van GrootGroenPlus en zit in de ledenraad van Treeport Zundert, net over de Nederlandse grens. Net op de grens komt er met het Busines Center Treeport een industriezone voor boomteelt gelieerde bedrijven, zowel Nederlandse als Belgische. “Nederlandse collega’s in de regio Zundert denken hetzelfde als boomtelers van hier. We komen elkaar altijd ergens tegen en kunnen veel van elkaar leren. We hebben dezelfde problemen rond bijvoorbeeld tewerkstelling en corona. We moeten durven samenwerken, met elkaar uit te sluiten komt niemand verder.” ■