



“Mijn mantra is: bereid je goed voor”

Het Verenigd Koninkrijk (VK) is onze vierde handelspartner, goed voor 1,1 miljard euro export van agrarische producten. Sedert begin dit jaar ondersteunt Brexit-consulent Ward Verberck van VLAM organisaties en bedrijven. We peilden naar zijn eerste ervaringen en naar wat goede raad voor wie dit jaar nog moet starten met een eerste zending naar het VK.

Patrick Dieleman

Welke zijn precies je taken?

Ward Verberck: “Ten eerste help ik ad hoc problemen oplossen van bedrijven die de weg niet weten of voor allerlei moeilijkheden geplaatst worden. Daarnaast detecteer ik structurele problemen en kaart die aan samen met en bij andere stakeholders zoals het FAVV, de douane, de FOD Economie, Financiën,... Ik heb al veel bereidwilligheid ondervonden bij die mensen om exporterende bedrijven te helpen en structurele problemen op te lossen. Mijn derde taak is het bekijken wat er gebeurt op de markt. Het VK stond onder zware druk bij het akkoord van 24 december. We mogen er ons aan verwachten dat de Britten

gaan proberen om onder bepaalde afspraken uit te geraken. Het wordt zeker belangrijk dat samen met de bedrijven te detecteren en daar samen oplossingen voor te vinden. Daar komt later ook het aspect promotie bij, om onze marktpositie te verstevigen in het VK. Om onze bedrijven te ondersteunen is er een prinselijke missie gepland in september. Er wordt een tuin geschonken en een foodevent georganiseerd, om onze kwalitatieve producten extra in de verf te zetten. Dat is een belangrijke ondersteuning voor onze export naar het VK.”

Wat was voor onze sector het meest acute probleem waarmee je

al geconfronteerd werd?

Verberck: “Er waren voor export naar het VK 3 groepen van producten voorzien. In eerste instantie ging men dieren en planten waarbij een grote kans is op overdracht van besmettingen heel streng controleren. De sierteelt was daarvan het grootste slachtoffer. De Britten passen nu uit gemakzucht overwegingen de EU-wetgeving voor import uit derde landen toe voor import in het VK. De strengheid daarvan is een enorm contrast met de gang van zaken enkele weken voordien. Dat uitte zich vooral bij de doorhandel van België via Nederland (of omgekeerd) naar het VK, waar plots pre-exportcertifi-

caten noodzakelijk werden om de veiligheid te waarborgen. Het FAVV diende dat toe te passen, omdat zij anders verantwoordelijk werden voor van hieruit geëxporteerde planten uit andere lidstaten. Dat zorgde voor heel wat spanning. Het heeft heel wat overleg en druk gekost, maar ondertussen zijn we bijna genormaliseerd en zijn die pre-exportcertificaten alleen nog nodig in situaties zoals ze nodig zijn voor export naar Zwitserland of andere derde landen. FAVV heeft daar samen met hun Nederlandse en Deense collega's een heel goede rol in gespeeld. Het heeft geholpen dat de Britse klanten aan Defra (de Britse fyto-sanitaire dienst) signaleerden dat hun producten niet meer doorkwamen. Dat heeft Defra aangezet tot een aantal aanpassingen.

Een tweede opdracht voor veel exporterende bedrijven was het leren omgaan met al dat papierwerk. Sommigen gingen daar aanvankelijk wat slordig mee om, zodat vrachtwagens werden opzijgezet en dienden afgeladen te worden. Maar dat heeft zich vrij snel rechtgezet. Ik hoorde van exporteurs dat het hen heel wat tijd en geld kostte om hun bedrijf Brexit-ready te maken, onder meer omdat ze de IT dienden aan te passen en medewerkers om te scholen.

Ik heb al gemerkt dat er prachtige bedrijven bestaan in de sierteelt, maar er is nog heel veel fysiek werk nodig. Daar komt nu een pak administratieve rompslomp bovenop, die iemand er moet bijnemen. Met de nodige concentratie moet dat lukken. Maar het vergt eerst een investering in tijd en geld om daar klaar voor te zijn. Van sommige bedrijven is het aandeel export naar het VK zodanig beperkt, dat ze daar niet hun hele organisatie voor willen omkeren en er liever mee stoppen. Ik begrijp hun moeilijkheden, maar denk dat het de moeite waard is om ze te overwinnen en zo toch in die markt te blijven."

Weegt de sierteeltsector zwaar door in je werkpakket?

Verberck: "In het begin waren er heel veel vragen, ook omdat jullie sector in de eerste linie zat. Zeker in januari hebben we samen met AVBS, Navex



Ward Verberck, Brexit-consulent van VLAM: 'Maak goeie afspraken met je Britse klanten.'

en Belbex heel veel overlegt met het FAVV. Ondertussen is er veel opgelost. Nu zitten we in een tussenperiode. Ik denk dat de handel momenteel vrij goed loopt. Maar het is wat afwachten wat de effecten op de handel gaan zijn van de extra certificaten in de tweede wave.

Daarom raad ik iedereen aan om zich goed voor te bereiden. Er gaan nog wielen aflopen, maar als je plots nog een EORI-nummer of een ritcertificaat moet aanvragen, dan ben je al op voorhand verloren. Het seizoen van de pot- en perkplanten komt er aan. Zijn die mensen klaar of niet? AVBS heeft zijn leden geïnformeerd, maar hebben die er allemaal iets mee gedaan? We raden iedereen aan om te raden hen aan om te spreken met de mensen van het FAVV waar ze mee samenwerken en met de douane. Het is nodig om hen uit te leggen wat je gaat doen en welke flexibiliteit je nodig hebt. Het FAVV moet bijvoorbeeld weten hoeveel controleurs ze tijdens een bepaald weekend in permanentie moeten hebben. Als ze er te veel voorzien gaat dat ten koste van de controles tijdens de week. Bedrijven hebben daar ook verantwoordelijkheid in. De flexibiliteit moet maximaal zijn, maar de totale vrijheid van vroeger zijn we kwijt. We gaan naar een nieuwe realiteit. Ik ben ervan overtuigd dat wij en ook de

bedrijven aan de overkant zich daaraan kunnen aanpassen.

Maak daarom goeie afspraken met je klanten. Zijn die bereid om mogelijke vertraging ten gevolge van een controle te accepteren? Voor sommige producten moet ook de klant bepaalde aangiftes doen. Spreek ook goed af met je transporteur over de modaliteiten en wat jij wil. Blijf goed op de hoogte van de wetgeving. Ik ben zeker dat de beroepsfederaties hun leden goed blijven informeren, maar het is aan het bedrijf zelf om de nieuwsbrieven te lezen. Het wordt een 'survival of the fittest': wie zich het best kan aanpassen blijft daar zaken doen. We moeten realistisch zijn. We hebben onze typische producten waarin we een lange traditie hebben, ook in de handel met Engeland, maar we mogen verwachten dat men vanuit andere landen in het gat zal springen als er een valt. Sommige bedrijven zetten zelfs een Brits filiaal op, dat daar de inkleding doet en van daaruit verkoopt. Samenwerking tussen bedrijven is daarom misschien een oplossing, ook al besef ik dat dit niet altijd eenvoudig is. Ik heb nog geen voorbeelden in Vlaanderen, maar er zijn er in Nederland."

Om te besluiten verzekert Ward ons dat bedrijven met individuele vragen hem mogen bellen. Verder werkt hij intens samen met de beroepsorganisaties en andere diensten. "Er is niet één superman die alles kan. De problemen zijn zo verscheiden en de regels gaan zo diep. Maar door het werk te verdelen kunnen we de bedrijven helpen, en dat is de essentie." ■

VLAM Brexit incubator

VLAM organiseert een incubator voor Brexit, een subsidie voor innovatieve projecten in verband met Brexit. Dat werkt volgens het 1 op 1 principe: VLAM geeft een euro voor iedere euro die het bedrijf er zelf in investeert, met een bepaald maximum. Een onafhankelijke jury evalueert de ingediende projecten op hun innovatief karakter en haalbaarheid. We communiceren hierover zodra dit concreet wordt. ■