



Daadkrachtige siertelers



Export als hefboom voor herstel

AVBS en PCS stelden vorig jaar in overleg met telers en handelaars een postcoronare lanceplan 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 export, niet onbelangrijk in een sector die heel sterk gericht is op die buitenlandse handel.

Hilde Van Elsuwé

Toen de coronacrisis uitbarstte, de grenzen dichtgingen, binnen- en buitenlandse beurzen geannuleerd werden en de export tot stilstand kwam, was de vrees dat de Vlaamse sierteeltsector mee onderuit zou gaan. Maar al bij al kwam de grootste exporttak van de land- en tuinbouwsector 'redelijk' onbeschadigd uit de exportcrisis.

Boomkwekerij Vandamme Sierplanten, dat op vandaag gerund wordt door Joke Vandamme en Dries Verstraete, kweekt sierheesters in container voor groothandel, Cash& Carry's, tuinaanleg en tuincentra. Een kleine helft van de productie gaat rechtstreeks richting buitenland, vooral naar de ons omringende landen, Scandinavië, Zwitserland en het Oostblok. Niettegenstaande de slechts beperkte terugval op internationaal vlak deden de crisis en de op dat moment nakende Brexit Joke en Dries stilstaan bij hun exportverhaal.

Export en binnenlandse handel, een en-en-verhaal bij Vandamme Sierplanten

De export van bloemen en planten liep in de eerste maanden van 2020 heel goed. "De vraag op de markt zat voorafgaand aan de lockdown goed", bevestigt Joke. "In tegenstelling tot andere sectoren kwam er ook al vrij snel weer perspectief voor de sierteeltsector. Bovendien liep de lockdown niet in alle landen gelijk, waardoor er altijd wel ergens vraag was naar onze teelt. En op dit moment loopt de algemene vraag naar kwalitatieve boomkwekerijproducten ook heel vlot.

Worden digitale beurzen en contactdagen blijvers?

Door het wegvallen van de binnen- en buitenlandse beurzen vielen in de beginfase ook bij Joke en Dries de fysieke contacten met hun buitenlandse klanten weg. Naast klantenbezoeken zijn beurzen vaak het enige face-to-facecontactmoment met bestaande klanten en nieuwe klantenrelaties.

"Velen stelden zich vóór corona al de vraag of virtuele bezoeken, beurzen en contacten wel zouden werken.

“ Doordat de lockdown niet in alle landen gelijk liep, was er altijd wel ergens vraag naar onze teelt.

Corona bood de kans om deze nieuwe manier van werken uit te testen; er was niets te verliezen. We zijn ervan overtuigd dat verschillende digitale initiatieven zeker zullen blijven bestaan. Toch werd de waarde van persoonlijk contact de voorbije maanden geaccentueerd", zeggen Joke en Dries. "Contacten met klanten, maar ook met leveranciers en collega's zijn van grote waarde.

Om onze export te faciliteren, maakt het bedrijf ook gebruik van verschillende digitale platformen, zoals PePlan, VARB, ... "We staan open voor nieuwe platformen en selecteren diegene die het best aansluiten bij onze teelt en afzetmarkt."

Bieden grensblokkades kansen voor de korte keten?

Afzet via de korte keten boemde in coronatijden. Hebben Joke en Dries ooit overwogen om zelf ook in te zetten op de korte keten toen hun export stilviel? "Om te beginnen zijn wij bedrijfsmatig helemaal niet uitgerust voor particuliere verkoop. Maar we hebben die boot bewust afgehouden. We wilden onze afnemers die regionaal particulier verkopen niet voor de voeten lopen."

Samenwerking in de keten

Joke en Dries hebben geen uitgeschreven exportplan; toch zijn ze actief bezig met hun afzet. "Exporteren binnen Europa vraagt weinig extra administratie. Export buiten de EU of naar landen met extra fytosanitaire vereisen vindt ook zijn weg. Zo constateren we dat sommige klanten een agent of bedrijf onder de arm genomen hebben om het administratieve en fytosanitaire luik te groeperen. Bij

zo'n leveringen komt FAVV ook langs met de nodige expertise op vlak van wetgeving."

"Daarbij denken we nog even terug aan de Brexit. Januari is niet de drukste maand voor onze artikels, waardoor de nieuwe regels al wat hun weg hadden gevonden tegen het moment dat wij opnieuw uitleverden naar het VK. Hoewel we vaak opvangen dat Nederland en hun NAK Tuinbouw vlotter werken, merkten we dat de uitvoer naar het VK die via Nederlandse handelaren liep, precies met dezelfde moeilijkheden kampte. De moeilijkheden waar de meesten tegenaan liepen in januari, beperkten zich wellicht niet alleen tot onze sector en waren wellicht vooral te wijten aan het laattijdige Brexitakkoord. Verder is er onder bedrijven een goede onderlinge samenwerking op het vlak van administratieve uitdagingen en zoeken we naar duurzame collectieve oplossingen voor transport."

Exportpromotie

Joke en Dries promoten hun bedrijf en hun producten onder andere via hun deelnames aan binnen- en buitenlandse beurzen. Zo waren ze in het verleden aanwezig op Florall, IPM Essen, GrootGroenPlus, ... "Wanneer we terugkijken naar het klantenbestand van enkele jaren geleden, zien we dat dit voortdurend in ontwikkeling is. Hoewel wij konden starten in een draaiend bedrijf - wij waren geen starters, wel overnemers - grijpen we toch steeds bewust de handvatten aan die worden aangereikt via VLAM (vb. exportreis), FIT (subsidie voor deelname aan een buitenlandse beurs), etc.

Nooit volledig voorbereid

Hoe kunnen in de toekomst klappen met betrekking tot export nog beter opgevangen worden? "Je kan je nooit volledig voorbereiden op zo'n situaties; wellicht zullen we dat nooit kunnen. Bovendien weet op dit moment nog niemand hoe de huidige situatie verder zal evolueren. Maar met de ervaring uit het verleden en een goede samenwerking komen we al een heel eind." ■