



Omgaan met tekorten aan plantenmateriaal

© J. VANCAZZELE

De groene microbe verspreidde zich het afgelopen jaar nog sneller dan het coronavirus en zorgde bij de Vlaming voor het besef dat een groene leefomgeving essentieel is. Tuinaannemers en tuinarchitecten kregen vele aanvragen en ook tuincentra werden druk bezocht. Als keerzijde van de medaille zorgt de stijgende vraag ervoor dat de zoektocht naar het gewenste plantenmateriaal – met name tuinplanten – soms wat moeilijker loopt. Hoe ga je als boomteler het beste om met schaarste van bepaalde producten? En hoe kan je als tuinaannemer of tuinarchitect inspelen op het aangepaste aanbod?

Jarne Depaepe, consulent tuinaanleg

Lager aanbod om verschillende redenen

Om verschillende redenen is er de voorbije periode veel plantenmateriaal verkocht. Telers en experts wijzen in eerste instantie naar de coronacrisis. Veel mensen pakten hun tuin aan en gingen met een hoger budget op zoek naar plantenmateriaal. Ook tuinaannemers en tuinarchitecten kregen meer opdrachten binnen en haalden extra plantgoed op. Een andere reden kunnen we vinden bij de Brexit. Veel Britten hebben eind vorig jaar nog massaal plantgoed aangekocht om de nakende nieuwe regels voor te zijn. Tot slot zorgen droge en hete zomers voor een tragere groei of grotere uitval van planten, zowel op de kwekerijen als bij de consumenten.

Hoe kunnen boomtelers dit aanpakken?

Als tuinaannemers komen aankloppen voor enkele soorten die niet meer voorhanden zijn, kunnen boomkwekers op verschillende manieren omgaan met hun klanten. Lucien Verschoren, voorzitter van het Verbond van boomtelers, geeft aan dat een goede verstandhouding en communicatie tussen boomkwekers en afnemers van cruciaal belang is. "Tuinaannemers zouden het best op bestelling werken en aantallen inschatten van de soorten die ze willen. Zo zijn ze zeker van het materiaal dat ze het volgende jaar zullen ontvangen." Hij geeft aan dat tuinaannemers het best op bezoek gaan bij hun leveranciers, om een goede band te smeden en goeie afspraken te maken. "Enkel via de telefoon afspreken kan zorgen voor

verwarring en onduidelijkheid, wat absoluut moet vermeden worden. Een boomkwekerij is spijtig genoeg geen supermarkt waar alle soorten en maten op elk moment beschikbaar zijn."



LUCIEN VERSCHOREN

“ **Zowel boomkwekers, tuinaannemers als tuinarchitecten moeten samenwerken en op elkaar ingespeeld zijn.** ”

Vind samen met je klant de beste oplossing

“Wanneer een bepaalde soort niet meer voorhanden is, ga dan met je klant op zoek naar een waardig alternatief in het assortiment”, gaat Lucien verder. “Bij voorkeur worden ook de grotere maten verkocht. De kleinere maten kunnen binnen 1 of 2 jaar als meest gewenste maten verkocht worden. Afnemers moeten in het hoofd houden dat een teelt vaak 3 tot 4 jaar duurt, en dat boomkwekers niet zomaar nieuwe planten kunnen toeveren. Zowel boomkwekers, tuinaanemers en tuinarchitecten moeten samenwerken en op elkaar ingespeeld zijn. In de toekomst zouden er meer initiatieven moeten komen om alle partijen samen te brengen.”

Durven naar de toekomst kijken

“Voor boomkwekers, tuinaanemers en tuinarchitecten is het van belang om in de toekomst te kijken. Het is zeker niet vanzelfsprekend, maar boomkwekers moeten ook durven telen wat waarschijnlijk binnen een aantal jaar in trek zal zijn. In samenwerking met bijvoorbeeld tuinarchitecten kan hierop ingespeeld worden. Tuinaanemers en tuinarchitecten kunnen een assortiment opstellen en duidelijk maken wat er voorhanden is en welke planten ze kunnen gebruiken. Met voldoende zoekwerk is er zeker en vast nog heel wat moois aan plantenmateriaal te vinden in Vlaanderen.”

Hoe gaat een tuinaanemer hier het best mee om?

Het grote succes van de tuinaanemers en tuinarchitecten betekent dat er grotere wachttijden komen voor klanten. Sommige opdrachten moeten wat verder ingepland worden om alles kwalitatief gedaan te krijgen. Naast de vele opdrachten zorgt het lagere aanbod aan plantenmateriaal voor nieuwe uitdagingen. Voorzitter van Groen Groeien Marc Galle heeft al 2 projecten moeten verschuiven naar het najaar (mede door de aankomende droogte). “Het klopt dat we af en toe moeten zeggen aan de klant dat iets niet meer in voorraad is. Je kan proberen op zoek te gaan naar alter-

natieven, maar uiteindelijk moet ook de klant hiervoor openstaan.” Een van de oplossingen ligt volgens hem bij plantenkenners die alternatieve soorten met dezelfde eigenschappen kunnen voorstellen.



MARC GALLE

“**Je kan proberen om alternatieven te vinden, maar uiteindelijk moet ook de klant hiervoor openstaan.**”

Voor het idee van werken op bestelling is Marc iets minder te vinden: “Mijn ervaring is dat er vaak eens een plantje doodgaat, waarna we op zoek moeten naar een nieuwe plant terwijl die niet meer in voorraad is. Op zo'n moment is het zeer moeilijk om met een waardig alternatief te komen, aangezien de klant specifiek die boom wilde. Het kort op de bal spelen is juist een troef van onze sector, waardoor werken op bestelling moeilijk ligt.” Marc ziet een goeie samenwerking tussen boomkwekers, tuinarchitecten en tuinaanemers als deel van de oplossing: “We zouden inderdaad met elkaar kunnen afstemmen welke soorten op welk moment beschikbaar zijn, en hierop inspelen tijdens het ontwerp.”

Ook tuinarchitecten spelen in op lager aanbod

Ook bij tuinarchitect Stijn Verhalle blijven de aanvragen binnenstromen. Net als andere tuinarchitecten, heeft hij al projecten moeten uitstellen naar het najaar. “Een tuinarchitect is meestal het eerste aanspreekpunt van een klant, het is dus van belang een goeie vertrouwensrelatie op te bouwen en de klant goed uit te leggen wat de huidige situatie is. Het aanbod kan de vraag even niet volgen, dat is nu eenmaal zo en daar spelen we op in.

De klant moet je ook wat vrijheid durven geven dat alles in orde komt. De tuinarchitect weet goed waar hij/zij mee bezig is, en zal het vertrouwen zeker niet schaden. Af en toe goed uitleggen waar je mee bezig bent, is van groot belang in dit verhaal. Het is vooral belangrijk dat de klanten beseffen dat je tegenwoordig een project niet meer in één seizoen deftig kan realiseren. Via een goede omkadering en uitleg kan je een gebrek aan bepaalde soorten toch al wat beter opvangen. Reken dat een goed project 2 tot 3 seizoenen duurt voor een mooie afwerking en de gewenste resultaten. Als het koste wat kost toch snel moet gebeuren, zullen (duurdere) alternatieven moeten gevonden worden voor soorten die niet meer beschikbaar zijn.”



STIJN VERHALLE

“**Reken dat een goed project 2 tot 3 seizoenen duurt voor een mooie afwerking en de gewenste resultaten.**”

Inzetten op de toekomst

Ook volgens Stijn moeten we met zijn allen durven kijken naar wat er binnen enkele jaren op de markt zal zijn. “Het is naar mijn mening zeker doenbaar om in te zetten op bepaalde vaste waarden in plantenmateriaal die altijd goed scoren. Het is beter deze soorten altijd in voorraad te hebben en iets minder in te zetten op de vele verschillende variëteiten die in trek zijn bij een nichepubliek. Daarnaast kunnen telers bijvoorbeeld werk maken van een digitaal bestand waarin ze duidelijk aangeven welke soorten nog beschikbaar zijn en in welke maten. Dat is eenvoudiger voor architecten bij het opmaken van een plan. Duidelijkheid is een van de belangrijkste zaken in onze sector.” ■