



Daadkrachtige siertelers



© I. DE CLERCQ

Efficiënte logistiek 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 een optimale logistiek, een schakel die letterlijk de kweker met de klant verbindt.

Ivan De Clercq

De Waele-Wilwoodii kent zijn oorsprong in Oostakker, maar verhuisde later naar Wachtebeke. Sinds 2011 is het bedrijf actief op een tweede locatie in Lochristi. Lode is de vierde generatie sierteler. Alles bij elkaar heeft de kwekerij een totale oppervlakte van meer dan 13 ha. Doorheen het jaar verzorgen gemiddeld een twintigtal medewerkers de goede werking van het bedrijf. De belangrijkste teelten zijn Rhododendron, Pieris, Camellia, Choisya, Viburnum, Azalea japonica, Chamaecyparis Elwoodii en Cupressus Goldcrest Wilma. “De verschillende teelten maken het zeker niet makkelijker, maar ze zorgen voor risicospreiding. Bovendien kan je verschillende producten aanbieden aan dezelfde klant. Het ene helpt het andere verkopen, en er is voor de klant ook een logistiek voordeel.”

Keuze voor transporteur

Een paar jaar geleden nam De Waele-Wilwoodii deel aan een project rond het optimaliseren van logistiek. Het bedrijf beschikt over een terreinwagen met een grote aanhangwagen waarin plaats is voor 11 karren. Daarmee wordt vooral het vervoer tussen beide eigen vestigingen verzorgd. Voor transport naar klanten wordt bijna altijd een beroep gedaan op een transporteur. Het project bevestigde dat dit voor het bedrijf de beste keuze was.

“Ieder moet uiteraard zijn positie beoordelen. Telers die eens graag de baan op zijn, moeten dat blijven doen. Maar zelf het transport naar de klant verzorgen kost geld. Geld voor het voertuig, maar ook voor de personeelsuren en de brandstof. Ook als je zelf rijdt in plaats van een medewerker kost dit geld.”

Automatisme

Dat een aantal telers zich hier nog onvoldoende van bewust zijn, ligt wellicht voor een stuk in de praktijk om transport niet te (durven) doorrekenen in de productprijzen, denkt Lode. “We komen uit een aanbodmarkt. Dan is het begrijpelijk dat het niet makkelijk is om iets bij te vragen voor transport, zeker als het niet ver is. Maar de marktsituatie is nu voor veel teelten goed. Dat is het moment om

“ Een kweker is geen transporteur

komaf te maken met dergelijke verborgen kosten. Transportkosten aanrekenen moet een automatisme worden, zoals in elke bedrijfstak.” De Waele-Wilwoodii hanteert twee prijzen: één voor geleverd en één voor ‘af tuin’. Voor het transport wordt er een forfait gerekend. “Uiteraard mag je in het aanrekenen van die kost niet overdrijven. Maar voor het aanrekenen van een kost hoeft je je niet te schamen. Een kweker is een kweker, maar geen transporteur. En die kost mag en moet aangerekend worden.”

Just in time en samenwerking

Het transport van vandaag moet vooral just in time gebeuren en vaak in kleine hoeveelheden. Dat maakt de transportkost per plant groter. Vraag is hoe ver je als teler moet meegaan in die ultieme flexibiliteit. “Wij werken ook met lagen als de klant dat vraagt. We hebben gelukkig een iets ruimer assortiment, waardoor een klant makkelijker een kar kan samenstellen. Als dat niet gebeurt en de klant niet op een route ligt die al gepland was, rekenen we een toeslag.”

De meeste planten op het bedrijf vertrekken naar de groothandel. Ook kleinere handelaars zijn klant. Voor hen is het wat moeilijker om altijd met volle karren te werken. “We hebben niet veel kleinere handelaars als klant, maar we zijn ze wel genege. Informeel kan je ook al het een en het ander regelen. Soms kan een bestelling mee met een andere klant, of komt er een leverancier hier een kar afzetten voor een ander transport. Klanten gebruiken ons soms dan als depot, waar we niks op tegen hebben. We zijn collega’s en samenwerken zal ons verder brengen!”

Druk op de keten

Het just in time gebeuren heeft nog een ander gevolg: de druk op de teler, transporteur en handelaar. Bestellingen moeten op tijd klaar zijn om


opgehaald te worden, om tegen 15 uur in Lochristi te staan en daar een vrachtwagen toegewezen te krijgen en naar de klant te vertrekken. “Dat dagtransport legt een grote druk op alle partijen. Wij hebben gezien onze locatie nog geluk. De transporteur komt hier om 14 uur nog planten halen. Maar bedrijven die wat verder van Lochristi gesitueerd zijn, moeten hun bestellingen al veel vroeger op de dag klaar hebben.”

Nee durven verkopen

“Handelaars zouden misschien in het belang van de teler, transporteur en henzelf vaker na een bepaald uur een nee moeten durven verkopen aan hun klant, in plaats van tot op het laatste moment nog iets extra bij te bestellen. Reden waarom telers nog vaak met eigen transport rijden, is omdat de ronde van de grote transporteurs te vroeg komt, en ze de bestelling niet op tijd klaar hebben. Ook is dagtransport gedoemd om in de file te staan, wat veel tijdverlies geeft. Het zou voor de drie partijen meer gemoedsrust geven mocht de handel meer inzetten op avondtransport. Dan worden de files vermeden, en staan de planten de volgende dag om 6 uur bij de Belgische en Nederlandse handelaar klaar om bij hen verdeeld te worden.”

Stiel menselijker maken

Een deel van de verklaring dat veel telers geen opvolging meer hebben, is net dat jongeren het helse tempo tijdens het leverseizoen niet meer willen, meent Lode De Waele. “Iedereen wil een beetje een normaal leven. Telers mogen geen speelbal zijn van een niet goed georganiseerde klant in het buitenland. Een klein beetje meer ademruimte voor teler, transporteur en handelaar zou de stiel wat menselijker maken.” ■

 PCS dient samen met VIL een project in over logistiek in de sierteelt. PCS is op zoek naar bedrijven die willen participeren in de ontwikkeling van het logistieke model en/of hun eigen logistiek willen optimaliseren. Meer info vind je op pagina 34. ■