

100 dagen brexit: Belgische en Britse tuinbouwers maken de balans op

Sinds de brexit controleert een inspecteur urenlang of alle Belgische planten aan de Britse eisen voldoen, zo bericht De Tijd. “Naar het VK exporteren is duurder en trager geworden, maar de Britten moeten blijven importeren omdat ze nooit zelf al hun planten kunnen telen”, klinkt het aan onze kant van het Kanaal. Aan de overkant zien ze vooral kansen op de lange termijn. “Maar nu zouden een gezamenlijke fytosanitaire controle en digitale documentatie enorm helpen”, reageren de Britten.

🕒 12 APRIL 2021 – LAATSTE UPDATE 13 APRIL 2021 21:00

Lees meer over:

[tuinbouw](#)

[sierteelt](#)

[brexit](#)



Ongeveer 100 dagen geleden stapte het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie. De gevolgen laten zich voelen, ook bij de tuinbouwers aan beide zijden van de Noordzee. “Sinds de brexit komt er een controleur van het FAVV elke dag gedurende enkele uren over de vloer”, getuigt Frederik Braet, zaakvoerder van plantengroothandel Gimall Plants in Lochristi. “Hij controleert alle planten voor het VK op schadelijke organismes zoals virussen, bacteriën en schimmels.”



Extra papierwerk maakt lading planten 200 euro duurder

Het dagelijks bezoek van een FAVV-controleur is de ingrijpendste brexitverandering voor Gimall, dat een derde van zijn planten uitvoert naar het VK. Vroeger kon het familiebedrijf ongehinderd exporteren. “Het VK gebruikte vroeger het Europese plantenpaspoort”, zegt Braet. “Een onderdeel daarvan waren steekproeven door het FAVV.” Zo verhindert de EU de verspreiding van plantenziektes.

Toen het VK de EU verliet, moesten de Britten een eigen controlemechanisme uitwerken. “Ze eisen dat elke plant wordt gecontroleerd voor die in het VK aankomt”, zegt Frederik Braet. “Ze willen ook 24 uur op voorhand weten welke planten hun land binnenkomen. Want ze houden in eigen land ook steekproeven.” Een plantje dat gekweekt wordt in een van de vele serres in Lochristi en omstreken kan drie keer worden gecontroleerd: bij de teler, bij Gimall en in het tuincentrum in het VK.

Het papierwerk maakt een lading planten voor het VK 150 tot 200 euro duurder. “Dat rekenen we door aan onze klanten, die het doorrekenen aan de Britse consument”, zegt Braet.

Magazijn uitbreiden door vertraging export

Het papierwerk maakt de export ook trager. “Tot januari leverden de telers uit de buurt hun planten ’s morgensvroeg”, legt Braet in De Tijd uit. “24 uur later stonden ze in het VK. Maar door de controles duurt het nu dubbel zo lang.”

De brexit is een van de redenen waarom Gimall zijn magazijn tegen begin volgend jaar met 25 procent uitbreidt. “We hebben permanent meer plaats nodig, dus hebben we zopas een aangrenzend magazijn gekocht.”

“**De Britten kunnen nooit alle planten kweken die ze nodig hebben, ze moeten blijven importeren**”

Frederik Braet - Zaakvoerder plantengroothandel (Belg)

Groeikansen

De uitbreiding komt ook door de groei van het bedrijf, dat vorig jaar 57 miljoen euro omzet boekte. “Voorlopig ligt de omzet 10 procent hoger dan in het precoronajaar 2019”, zegt Braet. Hij gelooft ook na de brexit te kunnen groeien in het VK.

“Er zijn kansen doordat enkele Europese concurrenten - al dan niet voorlopig - niet meer exporteren naar het VK”, zegt hij. “Misschien krijgen we meer concurrentie van lokale telers en groothandels, maar de Britten kunnen nooit alle planten kweken die ze nodig hebben. Ze moeten blijven importeren.”

Boyd Douglas-Davies is de directeur van British Garden Centres, een keten van 58 tuincentra in het Verenigd Koninkrijk. Hij is voorzitter van de branchevereniging HTA en daardoor goed op de hoogte van de problemen die de brexit voor de sector veroorzaakt. “We zitten in de vreemde situatie

dat tuinieren dankzij de pandemie de sterkste groei ooit doormaakt”, reageert hij. “Tegelijk is onze aanvoerketen complexer dan ooit geworden.”



Extra papierwerk is een last

De nieuwe fyto-sanitaire controles en het bijbehorende papierwerk zijn een behoorlijke last, vinden de Britten. “Daar moet echt een oplossing voor gevonden worden”, vindt Douglas-Davies.

British Garden Centres haalt vrijwel al zijn kamerplanten uit de Europese Unie, en grofweg de helft van zijn buitenplanten. Het overgrote deel komt uit Nederland en België - alleen al vanuit Nederland gaan ieder jaar 55.000 vrachtwagens met planten de Noordzee over. Vorige week ontving British Garden Centres 300 zendingen die allemaal met de nieuwe regels te maken kregen. Een fyto-sanitaire controle bij de verkoper, een apart Brits plantenpaspoort, en een steekproefsgewijze fyto-sanitaire controle bij aankomst in het VK.

“Aan de ene kant brengt dit extra kosten met zich, grofweg 20 procent voor kleinere zendingen. Onze marges zijn laag, dus die kosten moeten we doorrekenen”, zegt Douglas-Davies. “Aan de andere kant zijn er de vertragingen. Vroeger vertrok een zending op zondagavond en konden de planten op dinsdagochtend worden verkocht. Nu is dat soms pas vrijdagochtend. Al die tijd staan de producten op zo’n kar.”

“Een gezamenlijke fyto-sanitaire controle en digitale documentatie zouden enorm helpen”, zegt de tuincentrumbestuurder. “Ik ben optimistisch dat de EU en het VK daarover een akkoord kunnen sluiten.”

Vertraging import heeft impact op kwaliteit planten

Boyd Douglas-Davies loopt door de paden van zijn tuincentrum en trekt planten uit de schappen. Lavendel uit Italië, rododendrons van Floréac uit België. Op een kar staan petunia’s uit Nederland te wachten tot iemand ze uitpakt: 60 planten per plank, zeven verdiepingen hoog.

“Dat is voor het vervoer heel handig, maar niet al te best voor de plantjes”, zegt Douglas-Davies. “Planten hebben licht en water nodig. Maar op zo’n kar is het donker, en het vervoer gebeurt droog, vanwege het gewicht. Dat was nooit een probleem, maar door de vertragingen heeft het een impact op de planten.”

“**Ik zou zeggen dat Britse leveranciers nu net zo aantrekkelijk zijn geworden als die uit de Benelux**

Boyd Douglas-Davies - Directeur tuincentrum (Brit)

Groeikansen

Tegelijk bieden de nieuwe handelsbarrières ook een kans voor Britse telers om de concurrentie met hun collega’s in Nederland en België aan te gaan. “Ik zou zeggen dat Britse leveranciers nu net zo aantrekkelijk zijn geworden als die uit de Benelux”, zegt Douglas-Davies. “Maar wij hebben volume nodig, en daarvoor moet je in de EU zijn.”

“Op de lange termijn is dit een kans voor ons”, beaamt ook Andy Moreham, een Britse teler van Rochfords Gardens. “Maar voorlopig hebben we als sector bij lange na niet de capaciteit om aan de Britse vraag te voldoen.” Zijn klanten adviseert hij flexibel te zijn. “Wie met een boodschappenlijstje specifieke plantennamen aankomt, wacht een teleurstelling.”

Bron: De Tijd

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39
M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>
screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>
screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |
[Privacy policy](#)
[Copyright](#)
[Cookie Policy](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra