Reportage

Brexit lijkt Vlaamse sierteelt geen windeieren te leggen

Reportage

De export van planten en bloemen naar het Verenigd Koninkrijk lijkt vooralsnog niet te lijden onder de brexit. Tijdens een bezoek aan de groothandelsmarkt New Covent Garden Flower Market in Londen springt het grote aanbod aan Belgische sierteeltproducten in het oog. Met dank aan een speciaal opgezet ICT-platform, direct gelinkt aan douane en transportbedrijven, slaagt de Belgische plantenexporteur Gimall er zelfs in zijn volume op het VK uit te breiden. Wel ziet het bedrijf de concurrentie van lokale Engelse siertelers groeien. Op de groothandelsmarkt in Londen houdt men het hart vast voor de komende winter. Door de energiecrisis komt de aanvoer van warme serreplanten en snijbloemen in gevaar.

14 NOVEMBER 2022 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 NOVEMBER 2022 20:11

Lees meer over:
sierteelt
export
brexit



“Wij Engelsen houden van witte sierteeltproducten”, vertelt Paul Fairhead, salesmanager van de Engelse sierteelt groothandelaar Evergreen. We spreken de Engelsman op de groothandelsmarkt 'New Covent Garden Flower Market' aan de rand van Londen. Vanuit die markt worden kleinere tuincentra en bloemenwinkels in Londen en Zuidoost-Engeland bevoorraad. Fairhead heeft net een klant bediend die twee karretjes Vlaamse azalea’s heeft opgekocht en de komende dagen nog meer nodig heeft.
De azalea’s zijn een onderdeel van een groter Belgisch assortiment dat te vinden is bij Evergreen, dat een winkel uitbaat op de Londense groothandelsmarkt. Fairhead schat het percentage Belgisch-Nederlandse product op 60 procent. De rest komt uit het VK. Het grote aandeel Belgische planten komt niet uit de lucht vallen. Evergreen is de 'dedicated partner' van de Belgische sierteeltexporteur Gimall die vanuit Lochristi opereert, maar ook een filiaal heeft in Nederland.



Paul Fairhead, salesmanager van de Engelse sierteelt groothandelaar Evergreen

VK-volume gestegen

Dagelijks vertrekken zo'n vijf tot zes Gimall-trucks vanuit Nederland, maar hoofdzakelijk België, naar het VK. Dat volume was voor de brexit niet hoger, eerder lager, vertelt Frederik Matthys, verkoper VK en Scandinavië bij Gimall. Engeland is traditioneel een belangrijke afzetmarkt voor de Belgische exporteur en ter voorbereiding op de brexit heeft het bedrijf met succes een aantal aanpassingen doorgevoerd. "Zo hebben we een ICT-platform opgericht waarmee we rechtstreeks in contact staan met de douane en transportbedrijven. Op deze manier is de in- en uitklaring van planten voor een groot deel geautomatiseerd", zegt hij.

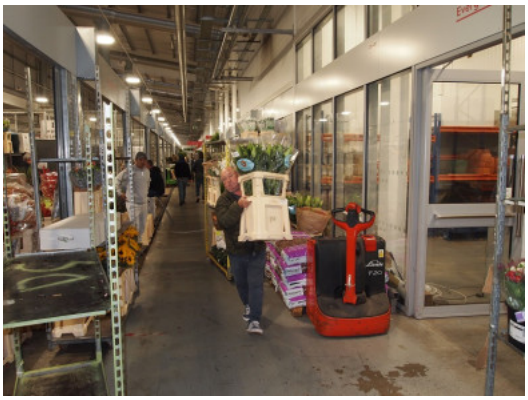
Met de brexit, die sinds 2020 een feit is, werd de handel naar Engeland plotseling export naar een derde land en daardoor onderhevig aan douaneformaliteiten. Zo werd het nodig om een exportdocument op te stellen en komt het federaal voedselagentschap FAVV bij elke lading langs voor controle alvorens zij een fytosanitair document uitschrijft dat de lading moet vergezellen bij het transport. "Met deze controles van FAVV en het managen van het ICT-platform is de inzet van één voltijdse werkkracht vereist. Daarnaast kosten de documenten 160 euro per trucklading", schetst Matthys bij benadering de extra kosten als gevolg van de brexit.

Veel bedrijven hebben deze ICT-investeringen niet gedaan en moeten douaneformaliteiten nog handmatig verwerken. "Hierdoor zijn sommige kleinere spelers afgehaakt en wordt er ook minder rechtstreeks geïmporteerd vanuit het Verenigd Koninkrijk. Het is allemaal gewoon wat moeilijker geworden", vervolgt Matthys, die hiermee verklaart dat het bedrijf op deze manier zelfs extra klanten gewonnen heeft. Zo is het volume eerder toegenomen dan afgenomen.

Bundeling van lading en facturen

Om de extra kosten van douanedocumenten te drukken, hebben sommige bedrijven een filiaal geopend in het VK. Voorheen afzonderlijke facturen voor de verschillende bestemmelingen worden nu op één factuur gebundeld waardoor er maar één exportdocument vereist is. Vanuit het Engelse filiaal (of soms een postbus) wordt de lading naar de uiteindelijke klanten verdeeld. In het geval van Gimall is de exporteur een vaste samenwerking aangegaan met de Engelse groothandelaar Evergreen, dat de lading in Engeland verder distribueert. De marktruimte op de New Covent Garden Market in Londen is maar één van de filialen van het bedrijf.





New Covent Garden Flower Market in Londen

Ook op dit moment loopt de export naar behoren, vertelt Matthys. “We zitten nu in het kluitenseizoen en maken ons op voor de kerstproducten richting de jaarwisseling.” De kerstperiode is de enige periode dat de kleur rood populair is, horen we van Fairhead op de Londense groothandelsmarkt. De salesmanager is al om 3u gestart met de verkoop en sluit om 10u zijn kraam.
De verkoper houdt zijn hart vast voor de komende wintermaanden. Door de energiecrisis blijven veel verwarmde serretelers in vooral Nederland leeg en verwacht de sector minder aanbod van snijbloemen en verwarmde kamerplanten. Dat geldt in ieder geval ook voor de hedera’s (klimop) van Handelskwekerij De Mol-Verlee uit Lochristi. De teler gaf eerder in VILT aan door de stijgende gasprijs in januari zijn teelt koud te zetten waardoor er feitelijk geen productie meer is. De Mol exporteert veelvuldig naar het VK.
Het verminderde aanbod heeft ook een impact op de prijsvorming. Minder aanbod betekent een hogere prijs. Voor de snijbloemen is er al een sterke prijsstijging gaande, horen we op de Londense markt, terwijl de kamerplanten juist fel in prijs gedaald zijn. “Telers proberen voor de winter hun serre leeg te hebben en dumpen hun producten op de markt zodat ze minder moeten stoken”, verklaart Matthys die de export van kamerplanten dan ook sterk ziet stijgen.



Winkelruimte van Evergreen op de groothandelsmarkt in Londen. Veel planten in het assortiment komen uit Vlaanderen

Made in the UK

Voor andere producten ziet de plantenverkoper juist een dalende interesse in het VK en daar zou de brexit wel eens voor iets kunnen tussen zitten. “Je merkt duidelijk dat er sinds de brexit meer lokaal geteeld wordt. Dit heeft enerzijds te maken met de gestegen complexiteit van de handel met de EU en anderzijds met een stijgende mate van chauvinisme onder de Engelsen.” Het gaat dan vooral over bulkproducten die relatief makkelijk te telen zijn, zoals perkplanten. “Voor deze producten was er dit voorjaar merkelijk minder interesse.”

Of de lokale sierteelt op termijn ooit de afhankelijkheid van Europa zal verminderen? Daarover heeft Matthys zijn twijfels. Nederland en België zijn ijzersterk in logistiek. “In Lochristi en in de Nederlandse Bloemenstreek hebben wij heuse sierteeltclusters. Hier zitten de telers bij elkaar en daar is ook de logistiek en handel mee verweven. Daar kunnen de Britten moeilijk tegen concurreren. Daarvoor is ook voor de meeste producten de markt ook gewoon te klein.”

> **“Je merkt duidelijk dat er sinds de brexit meer lokaal geteeld wordt. Dit heeft te maken met de gestegen complexiteit van handel met de EU en met een stijgende mate van chauvinisme bij de Britten**

Frederik Matthys - Sales manager bij Gimall

Langere levertijden bemoeilijken handel

De brexit heeft daarnaast ook een aanzienlijke impact op de levertijden. “Als er pre-brexit voor 9u besteld werd, gingen de planten in de avond op transport en konden ze de volgende ochtend uitgeleverd worden. Nu wordt een bestelling voor 9u pas de volgende dag fytosanitair gecontroleerd waarna de vrachtauto kan vertrekken. De planten kunnen daarom pas twee dagen na bestelling uitgeleverd worden.”

De langere levertijden hebben ook een impact op de verkoop in het VK. “Het is een stuk moeilijker geworden”, vertelt Fairhead. “Voor de brexit konden we aan het einde van de marktdag een bestelling plaatsen voor levering de volgende dag. Op dat moment hadden we al een goed zicht op de verkoop en de voorraden. Nu moeten we bestellingen plaatsen zonder dat we weten wat we feitelijk nodig hebben. De bestellingen zijn hierdoor meer een gok geworden.”

Bron: Eigen berichtgeving

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

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 linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy