



Herstart agenda voor handelsbevordering post Corona

Sierteelt in België

Commissioned by NLinBusiness

**GLOBAL CHALLENGES,
DUTCH SOLUTIONS.**

Rapport: Sierteelt België



**Rapportage in het kader van het project herstartagenda Post Corona NLinBusiness
Datum: 18 juni 2020.**

INHOUDSOPGAVE

1. Management Summary.....	pag 3
2. Analyse Sector.....	pag 4
3. Analyse België.....	pag 7
4. Probleemstelling en Strategie	pag 9
5. Plan van Aanpak: Business Development	pag 10
6. Plan van Aanpak: Supply Chain resilience.....	pag 12
7. Slotaanbeveling.....	pag 14

Management Summary

In het kader van de herstart agenda van NLinBusiness heeft evofenedex desk- en fieldresearch gedaan naar de uitdagingen die bedrijven in de sierteelt ervaren in België.

In nauwe samenwerking met de (leden van) branchevereniging VGB, Stichting Floridata, overheidsinstellingen in Nederland / België en uiteraard de achterban c.q. relaties van onze vereniging, is dit onderzoek en de onderliggende rapportage tot stand gekomen. De uitkomsten, plan van aanpak en aanbevelingen zijn uiteindelijk breder getrokken dan alleen voor prioriteitsland België.

Debet hieraan is dat de sector met name in de maand mei (all-over) een verrassende veerkracht heeft getoond. De enorme verliezen die in eerste instantie ook waren voorzien voor export naar België, zijn tot een acceptabel niveau gereduceerd. Na de versoepelingen door de Belgische interim regering, zijn er geen (logistieke) obstakels meer waargenomen en is de vraag bij onze Zuiderburen weer aangetrokken.

Daarmee is de dip van de voorgaande maanden uiteraard nog niet weggepoetst. En ook op langere termijn is de branche nog onzeker over het doorzetten van het herstel. De grote omzetverliezen in de laatste week van maart en april 2020 in zijn geheel, kunnen niet meer worden ingehaald en de verwachting is dat dit kalenderjaar uiteindelijk wordt afgesloten met een stevig omzetverlies (in de piekmaanden maart, april en mei wordt normaliter door de sector 40% van de jaaromzet gerealiseerd). De huidige krimp kan nog verergeren doordat een tweede COVID-19 golf en terughoudendheid in consumentenbestedingen als gevolg van de wereldwijde economische recessie.

De sector is gericht op export en is daarom ook gevoelig voor geopolitieke ontwikkelingen zoals de Brexit en de sancties in Rusland. De Verenigde Staten is ook onvoorspelbaar in haar buitenlandse politiek en opstelling t.o.v. de EU. De agrarische sector in Nederland (zuivelindustrie/kaas) is al eerder onaangenaam verrast door zware importheffingen, opgelegd door de regering Trump.

De gevolgen van de economische recessies in Zuid-Europa zijn ook al duidelijk merkbaar voor de sector. Naast vraaguitval, zijn er ook oplopende betalingsachterstanden die bij de debiteuren uitstaan. Een groot aantal posten is niet verzekerd en dat kan grote gevolgen hebben voor de cash-flow en liquiditeitspositie. De VGB heeft recent deze zorgen van haar achterban geuit. Het noodfonds van het kabinet keert alleen uit bij een omzetverlies > 30% en voorziet niet in een garantstelling bij oninbare posten.

Kortom, de sierteeltsector wordt geconfronteerd met uitdagingen op kort- en middellang termijn. De aanbeveling die uit dit rapport voortkomt is een gecombineerde strategie van business development en het versterken van de supply chain. Enerzijds om onontgonnen marktpotentieel te benutten en anderzijds om mogelijke nieuwe schokken beter te kunnen absorberen. evofenedex kan dit najaar direct en indirect bijdragen in een brede ondersteuning aan de Sector Sierteelt samen met partners in de vierhoek Buitenlandse Zaken-RVO-NLinBusiness-private partijen.

2. Analyse sector

De sierteeltsector is de 3^e exportsector van Nederland en daarmee zeer belangrijk voor de Nederlandse economie en welvaart. Van alle landbouwproducten hebben bloemen en planten de hoogste exportverdiensten.

Ruim 85% van de sierteelthandel (snijbloemen en planten) werd in 2019 geëxporteerd (waarde 6,2 miljard), conform statistieken verzorgd door Floridata en gestaafd door de vereniging van groothandelaren in bloemkwekerijproducten (branchevereniging VGB). Beide instituten behartigen de belangen van leden met een gezamenlijk marktaandeel van circa 85% van de totale handelswaarde. Er is een zichtbare overlap van de bedrijven die lid zijn van de VGB en data beschikbaar stellen aan Floridata. M.a.w. de statistieken van Floridata aangevuld met toelichting van de VGB zijn betrouwbare parameters.

Met betrekking tot de cijfers is de omzet in de eerste maanden van dit kalenderjaar goed op gang gekomen. De sector was positief gestemd over het verloop. Mogelijk weer een recordjaar in zicht. Echter na het uitbreken van de COVID-19 virus werd de sierteelt sector in Nederland in eerste instantie keihard geraakt door een acute vraaguitval in het binnen- en met name in het buitenland. In de laatste kalenderweek van maart stortte de handel compleet in (omzet minus 77%). Het eerste kwartaal van 2020 werd uiteindelijk afgesloten met een krimp van 9% / totale omzet 1,56 miljard euro (maand maart een minus van 32% / gekrompen naar 430 miljoen euro) ten opzichte van een vergelijkbare periode in 2019.



In het begin van dit (2^e) kwartaal wordt de export nog harder getroffen. Door de mondiale uitbraak van COVID-19 is de vraag enorm gedaald en waren orders door lockdowns niet meer leverbaar (door problemen in de supply chain). Met annuleringen als gevolg. Kwekers werden bovendien geconfronteerd met stringente aanvoerquota's bij de veilingen. Dit heeft uiteindelijk in eerste instantie geleid tot grote volumes die doorgedraaid dienden te worden.

Dus niet alleen de sores van de vraaguitval, maar ook voor velen nul opbrengst en alleen maar kosten die op het resultaat drukten.

De maand mei zorgde evenwel voor een verrassende kentering. Moederdag en de behoefte aan gezelligheid in huis laat een enorme verschuiving zien van export naar een binnenlandse vraag. Cumulatief zijn de omzetverliezen gereduceerd naar een minus van 14,6%. Nog steeds een forse min. De export stagneerde flink, maar bleef in een aantal landen wel redelijk op peil. Mede vanwege het feit dat bepaalde afzetkanalen intact bleven en zelfs extra vraag genereerden (verkopen aan supermarkten die open bleven omdat ze als een vitale winkel werden beschouwd, zoals ook in België).



De voorspellingen voor de maand juni lopen uiteen. Bij uitvraag door de VGB en door ons zelf bij onze achterban, vernamen wij verschillende geluiden. Enerzijds positief gestemd omdat met name in Azië en Europa de COVID-19 op zijn retour is en anderzijds er toch angst is voor een 2^e golf in deze continenten met alle gevolgen van dien. Daarnaast kan het voorspelde warme weer in week 26 ook de handel stagneren. Een te hete zomer is niet goed voor de sector. Wanneer er geen extremiteiten plaatsvinden kunnen de verkopen in de maand juni bijdragen tot verder herstel.

Op kort termijn is het oplopende betalingstermijn en grotendeels niet verzekerde openstaande posten (alreeds) een grote zorg voor de gehele sector. Op dit moment staat volgens de VGB een miljard euro uit bij de debiteuren in het buitenland.

Gezien de huidige nood in een aantal Zuid-Europese landen die ook tot de top 10 uitvoerlanden voor de Sierteelt behoren (met name Italië en Frankrijk) is het maar de vraag in hoeverre uitgestelde betalingen nog gaan plaatsvinden. Spanje staat ook onder druk, maar komt niet voor in de ranking van de top 10 exportlanden.

De overheid heeft op 15 april jl. wel extra steun aan de sierteelt sector toegezegd.

Voor de sierteelt en specifieke onderdelen voedingstuinbouw is er een omzetschaderegeling ter hoogte van 600 miljoen euro. De regeling is voor bedrijven in deze sectoren die te maken hebben met een forse omzetsdaling. Tegelijkertijd kan de sector een teelt en oogst niet zomaar stilleggen. Daardoor hebben bedrijven te maken met doorlopende vaste lasten, maar ook met doorlopende productiekosten. Uitgangspunt is dat de eerste 30 procent van de omzetderiving voor ondernemers is en de overheid de resterende 70 procent van de schade voor een aanzienlijk deel compenseert.

Echter, tot en met begin juni is er slechts 156 miljoen uitgekeerd uit het noodfonds. Debet hieraan is dat het merendeel van de omzetschade onder het eigen risico (<30%) blijft en dus geen recht heeft op omzetcompensatie. Daarnaast zijn er de mogelijk oninbare posten (ondernemersrisico) en gaat de overheid hiervoor niet garant staan. Cashflow perikelen zijn nu al aan de orde en kan leiden tot grote problemen in de (operationele) bedrijfsvoering. De overheid gaat geen verlenging doorvoeren en mogelijk een andere bestemming zoeken voor het budget wat niet wordt opgesoupeerd uit het noodfonds.

Naast vraaguitval en cashflow perikelen is er nog een ander bijkomend probleem die de COVID-19 pandemie met zich mee brengt. Afgelopen weken is niet alleen bij de werknemers in de slachthuizen corona vastgesteld, maar ook bij de fruittelers was er sprake van besmetting bij met name de arbeidsmigranten. De kwekers ondervinden nu grote problemen bij het vinden van werknemers die de werkzaamheden van arbeidsmigranten kunnen opvangen, die nu noodgedwongen in quarantaine zitten (hier of in hun thuisland). Als de vraag verder aantrekt ontbreekt het de sector aan "handjes".

Kortom er zijn een aantal macro economische aspecten die niet voorspelbaar zijn. Hoe lang gaat de economische crisis voortduren en komt er mogelijk een tweede golf? Daarnaast is een aantal belangrijke exportlanden zwaar getroffen (Groot-Brittannië, Italië, Frankrijk en Spanje) en is er nog niet een aanmerkelijke verbetering zichtbaar.

De Britse economie bijvoorbeeld is in april met 20,4% gekrompen (volgens het nationale statistiekbureau ONS de sterkste neergang ooit). De negatieve effecten van de lockdown in Groot-Brittannië zijn bijzonder groot. Een snel herstel zit er volgens de economen nog niet in, omdat er nog altijd maatregelen van kracht zijn en het risico van een harde brexit nog altijd boven de markt hangt. De OESO voorspelde eerder al dat het VK één van de zwaarste recessies in de westerse wereld tegemoet gaat. De VK staat al jaren honkvast in de top 3 van de sierteelt exporteurs. De sector verwacht de aankomende tijd, ondanks een mogelijke versoepeling van de maatregelen, flinke omzetverliezen in de UK te noteren. Voor vele exporteurs een key-market Ook is nu niet duidelijk of de binnenlandse vraag deels de exportverliezen kan compenseren, zoals dat in de afgelopen maand mei gebeurde.

3. Analyse sector m.b.t. België

Export van bloemen en planten naar België is al jarenlang een redelijke stabiele factor. Het betalingsmoraal is te vergelijken met de Nederlandse ondernemersmentaliteit en ook de historische banden en overeenkomsten qua taal (in Vlaanderen) en deels cultuur dragen bij tot kansen voor additionele afzet. Recente data laten het volgende zien (SB=Sierbloemen, PP = Potplanten):

	jan-mei	%	mei	%2
totaal	€ 2.636.987.000,00	-14,6	€ 671.856.000,00	-8,1
SB	€ 1.582.758.000,00	-16,3	€ 353.696.000,00	-18,7
PP	€ 1.054.228.000,00	-11,9	€ 318.159.000,00	7,3
	jan-mei	%	mei	%
BE totaal	€ 107.443.000,00	-15,6	€ 34.556.000,00	0,9
BE SB	€ 46.231.000,00	-18,1	€ 12.743.000,00	-18,1
BE PP	€ 61.122.000,00	-13,6	€ 21.813.000,00	16,8

Tabel3.1 Cijfers van sierteelt en potplanten totaal ten opzichte van 2019 met onderin het aandeel in België.
Bron: VGB (Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijproducten)

In tegenstelling tot de magere jaren 2016/2017/2018 (te hete zomer) is de handel naar België sinds enige tijd weer aangetrokken. Met name door een groei in de afname van planten. Het consumentengedrag van de Belgen laat parallellen zien met de Nederlandse consument. Met name 65-plussers en jongeren onder de 25 jaar zitten aan de koopkant. De vergrijzing neemt toe en de verwachting is dan ook dat de vraag verder toe gaat nemen. Nader onderzoek zal moeten plaatsvinden om een beter beeld te krijgen van de marktomvang (groeipotentie), concurrentieanalyse, consumentengedrag op langer termijnen de bijwerkingen / impact van de COVID-19.

Ook qua afzetkanalen zijn er overeenkomsten. De Belgische consument koopt steeds meer bij de supermarkten, tuincentra en online. Tijdens de lockdown werd het aanbod van snijbloemen en kamerplanten opgevoerd bij de supermarkten terwijl de traditionele vakhandel gesloten bleven tijdens de lockdown. Nederlandse supermarktketens met filialen in België en uiteraard groothandelaren die de supply verzorgen, speelden hier al handig op in. B2B zijn er dezelfde perikelen als in Nederland. Bruiloften en partijen worden uitgesteld en events zijn gecancelled. Verwachting is dan ook dat de daling van de B2B verkopen blijft aanhouden.

Woordvoerder Huib Kranendonk, salesmanager van Royal Lemkes, bevestigt dat er een afnameverschuiving plaats heeft gevonden binnen de afzetkanalen: van retail naar het supermarktkanaal. Die verschuiving is al langer aan de gang, maar is versneld door de uitbraak van Corona. In België werden in april 2019 Brico Depot en Castorama, onderdelen van Kingfisher, als nieuwe klant begroet. Daarnaast werd het exclusiviteitscontract met de JUMBO Supermarkten verlengd, wat ook impliceert dat de Belgische supermarkten met producten van Royal Lemkes worden bevoorraad. IKEA België wordt ook beleverd door de Zoetermeerse export gigant. Kranendonk benadrukt dat de traditionele vakhandel in België marktaandeel verliest aan de retail (mede vanwege complexiteit in de supply chain). België is voor Royal Lemkes geen prioriteitsland, aangezien het volume van de markt (vooral nog) te kleinschalig is. In 2019 groeide de omzet van Royal Lemkes naar 288 miljoen, geprognoseerd werd een totale omzet van 315 miljoen voor dit kalenderjaar. Volgens de directie van Royal Lemkes is de situatie ingegeven door COVID-19 nu lastig te voorspellen, maar sluiten ze een omzetverlies van 40 miljoen voor dit jaar niet uit. Daarmee kan 2020 een verliesgevend jaar worden.

Woordvoerders van Fleurametz en Waterdrinker verwoordden dat de Belgische markt nog niet interessant genoeg is om op te focussen. Wel geeft men aan dat mogelijk door blijvend omzetverlies in Zuid-Europese markten en een realistische harde brexit, compensatie wordt gezocht op markten die dicht bij huis zijn. België komt dan direct naar voren als doelland.

Qua concurrentiepositie wordt er ook een aantal productgroepen uit de sierteeltsector, door Belgische sierteelt kwekers geteeld. Ook Belgische groothandelaren zijn actief in Vlaanderen en Wallonië. Daarnaast is er ook met name import vanuit Afrika (snijbloemen) en Zuid-Amerika (snijbloemen en planten) die met name aan de retail worden geleverd (supermarkten en tuincentra). Na de uitbraak van COVID-19 werd de import flink afgeremd als gevolg van de lockdown. Na de versoepeling in Europa werden Afrika en Zuid-Amerika geconfronteerd met de uitbraak en was er geen luchtvracht mogelijk naar Europa. Momenteel komt de luchtvracht weer mondjesmaat op gang, maar wordt de capaciteit met name ingezet voor luchtverkeer van en naar Azië.

Met de omzetplus van 0,9 % in de maand mei is België (cumulatief van januari tot en met mei minus 15,6%) uit een diep dal geklommen na de uitbraak van de COVID-19. De middenmoot, ter vergelijking: Frankrijk resulteerde cumulatief in minus 26% en Italië scoorde nog slechter met minus 31%.

4. Probleemstelling en strategie

Het vertrekpunt voor dit rapport was:

“Help de exporteur in de sierteelt bij het weer opstarten van de export naar België”.

We kunnen constateren dat er sprake is van een verbeterde situatie ten opzichte van de tijd van opdrachtverstrekking. In die zin is het uitgangspunt veranderd.

Waakzaamheid blijft geboden. Een mogelijk tweede golf of diepe economische crisis in grote exportafzetmarkten kan wederom leiden tot massieve vraaguitval en dientengevolge inkomstenderving. De overheid zal niet opnieuw met steunpakketten komen. En bovendien is de min uit de eerste kwartalen nog niet weggepoetst.

Als probleemstelling heeft evofenedex dan ook geformuleerd:

Hoe kunnen exporteurs in de sierteeltsector enerzijds profiteren van kansen dichtbij huis (in België) en zichzelf weerbaarder maken tegen grote disrupties (zoals COVID-19). En is het te ontwikkelen ondersteuningspakket wellicht ook toepasbaar op en bruikbaar in andere markten, anders dan België?

Als strategie beveelt evofenedex derhalve een **strategie** aan van **business development en versterken van de weerbaarheid in de supply chain**.

evofenedex wil in aanvulling op de activiteiten van brancheorganisaties de bedrijven in de Sierteelt sector behulpzaam zijn bij het opnieuw opstarten en/of versterken, optimaliseren en verduurzamen van hun business in België.

5. Plan van Aanpak: Business Development

Op basis van de analyse in hoofdstuk 2 lijkt het erop dat er in België sprake is van een markt voor de Sierteeltsector, die nog niet tot volle wasdom is gekomen. Om die reden wordt België door een aantal grote Nederlandse spelers niet als prioriteitsland gezien.

Marktonderzoek naar consumentengedrag kan antwoord geven op de vraag of er onontgonnen marktpotentieel is in België. Het SIB instrumentarium van de RVO kan hierbij ondersteunen.

e-Commerce

evofenedex is van mening dat *e-commerce* ook grote kansen biedt op de middellange- en lange termijn. Hoewel de internetpenetratie bij onze Zuiderburen op een lager niveau ligt dan bij ons en distributie minder fijnmazig is, lijkt de verwachting te rechtvaardigen dat deze achterstanden worden ingelopen. Nu positie innemen geeft een first mover advantage. Het instrumentarium van de RVO kan dienen als aanmoediging om dit pad op te gaan.

Vouchers

In juli 2020 wordt (naast het bestaande instrumentarium) de KickStart Voucher geïntroduceerd. De kickstart voucher is in te zetten bij heroriëntatie op markten en is met name bedoeld voor ondernemers die internationaal opereren en door de COVID-19 gedupeerd zijn geraakt.

Deze voucher is breed inzetbaar om aan te wenden voor deskundig extern advies om de bedrijfsvoering dusdanig aan te passen om weer de handel vlot te kunnen trekken. Ook toepasbaar bij de wijziging van *businessmodellen* (bijvoorbeeld van B2B naar B2C) en het wijzigen van *kanaalkeuzes* (de omschakeling is benodigd om de business weer op te starten). Het laten uitvoeren van marktonderzoek kan hier onder vallen. Maar dus ook bij de eventuele kanaalkeuze.

evofenedex is geaccrediteerd uitvoerder van deze regeling.

Internationaal contracteren

Ook de marktentree- en kennisvoucher kan ook worden ingezet bij het betreden van nieuwe markten. We wijzen daarbij nog specifiek op de mogelijkheid tot *juridische ondersteuning* behorend bij de voucher voor kennisverwerving (bij het toetsen / opstellen van contracten en algemene voorwaarden) kan door evofenedex worden begeleid.

Capacity Building

Ook *trainingen gericht op het doelland* (bv Zakendoen in België of Cultuur in België) vallen onder kennisverwerving. Ondernemers die trainingen volgen om beter toegerust structureel te gaan exporteren naar het doelland komen ook hiervoor in aanmerking. evofenedex kan hier bij voldoende belangstelling uitvoering aan geven.

Betalingsverkeer

Grootste angst van bedrijven is uiteraard dat rekeningen onbetaald blijven. De overheid biedt ook hiervoor een verstevigd vangnet. De indruk bestaat dat niet alle bedrijven in de Sierteelt hiervan voldoende op de hoogte zijn. Het tijdelijke pakket, dat wordt aangeboden tot het einde van het jaar, bestaat uit verschillende maatregelen in drie verschillende categorieën. Het verruimen van bepaalde voorwaarden:

- Het mogelijk maken van dekking op kortlopende exportkredieten
- Het in verzekering nemen van indirecte exporttransacties
- Het verruimen van ons landenbeleid en landenplafonds

Samen met Atradius DSB kan een voorlichting gestart worden op de branche om de mogelijkheden verder onder de aandacht te brengen.

Voor meer informatie: <https://atradiusdutchstatebusiness.nl/nl/nieuws/maatregelen-steunpakket-corona-crisis.html>



6. Plan van Aanpak: Supply Chain Resilience

Bij evofenedex geloven we in de noodzaak om handel en logistiek met elkaar te verbinden en naar voordelen te zoeken in die verbinding. Te vaak zien wij dat de afdelingen logistiek en exportsales te los van elkaar opereren. Dat gaat ten koste van resultaat en efficiency. Dat maakt een sterke en weerbare supply chain maakt ondernemingen minder kwetsbaar en succesvoller. Het is een prettige gedachte, dat een eenmaal gerealiseerde order ook daadwerkelijk op een manier bij de opdrachtgever terecht komt die de meeste klantwaarde oplevert.

De nieuwe Kickstart regeling biedt ook de mogelijkheid om bedrijfsprocessen onder de loep te nemen:

- de optimalisatie van internationale productie, leveranciersketens en/of logistieke processen
- onderzoek naar nieuwe internationale verdienmodellen (bijv. digitalisering); of

Leerstoel Nyenrode

evofenedex is founder van de leerstoel Supply Chain Management van Nyenrode. De Leerstoel wordt ingevuld door prof. dr. Jack van der Veen. In de afgelopen twee jaar heeft de Leerstoel zich vooral bezig gehouden met het opstellen van een model, waarmee de risico's van de internationale supply chain gemitigeerd kunnen worden en kansen kunnen worden gesignaleerd en benut. Als onderdeel van het plan van aanpak biedt evofenedex aan om bij een aantal bedrijven in de sector het model te toetsen.

Versnelde digitalisering

De Coronacrisis zorgt voor een versnelling van digitalisering in internationale tradelanes voor het exporterend bedrijfsleven. Er is behoefte aan real time overzicht, het vastleggen van contracten, transparante communicatie en snelle communicatie met partners. TransFollow is een onafhankelijk e-CMR-platform dat de digitale systemen van de verlader, vervoerder(s), expediteurs en ontvangers van goederen met elkaar verbindt. Beurtvaartadres is de partij in Nederland die TransFollow toegankelijk maakt voor de transportsector. De digitale CMR vrachtbrief is ontwikkeld vóór en dóór de markt. Met TransFollow werken verladers, vervoerders, expediteurs en ontvangers samen in één uniforme en veilige interface. Via het platform TransFollow kunnen alle partijen de zending real time volgen en daarom vlot met elkaar communiceren. Zo kan er tijd en kosten worden bespaard en is het efficiënter.

<https://www.youtube.com/watch?v=1HryLuRL7-g>

evofenedex werkt nauw samen met Beurtvaartadres. Hun ketenregisseurs zorgen dat de er regie is op de implementatie bij bedrijven die Transfollow leading maken in hun processen.

Gebruik van TransFollow zorgt voor modernisering van de bedrijfsvoering, waardoor exporteurs in de sierteelt sector die hierin investeren beter georganiseerd zijn en daardoor ook grotere overlevingskansen hebben.

Verduurzaming

Duurzaamheid is ook een belangrijk item. België heeft het afgelopen decennium ook verhoogde filedruk ondervonden op haar snelwegen. Knelpunten zijn met name de ring Antwerpen en de kleine- en grote ring Brussel. De knelpunten ontstaan mede door transitotraffic. De sierteeltsector transporteert veel producten via wegtransport. Voor een kleiner percentage is een bestemming afleveradres in België, maar het grootste volume wordt uiteindelijk naar Zuid-Europese bestemmingen vervoerd. Optimaliseren en het efficiënter toepassen van transport draagt bij tot meer duurzaamheid. evofenedex heeft een nieuw project opgestart waarbij de sierteelt kan aanhaken.

In het project COMPOSE ontwikkelt Tilburg University samen met branchevereniging evofenedex een digitaal platform waarop bedrijven elkaar beter kunnen vinden om een strategische samenwerking aan te gaan:

<https://www.youtube.com/watch?v=6Z4kTfh-n6Y&feature=youtu.be>.

Nieuw aan de aanpak van COMPOSE is dat de facilitering van samenwerking niet gericht is op transporteurs, maar op verladers: producenten en groothandels die goederen vervoerd willen hebben.

De kennis wordt onder andere verwerkt in een digitaal platform waarop bedrijven door middel van het invullen van een hun bedrijfsprofiel en -voorkeuren gematcht worden met potentiële partners. Vervolgens kan het bedrijf zelf of samen met ondernemersvereniging evofenedex samenwerkingsmogelijkheden verkennen, onder meer op het gebied van gedeeld transport, gezamenlijke opslag in magazijnen en inzet van personeel op basis van wisselende piekbehoefte. Zo ontstaat er ruimte voor meer efficiency en forse kostenbesparing. Want nog steeds zijn er veel (terug)ritten onrendabel omdat de vrachtwagen niet, of niet volledig is beladen.

Het expertiseteam van evofenedex kan producenten in de sierteelt helpen bij de matchmaking voor hun specifieke behoefte. Zo wordt de supply chain weerbaarder, wordt er een bijdrage geleverd aan verduurzaming van transport (minder ritten) en kunnen kosten worden verminderd.

Arbeidsbemiddeling

evofenedex wil verder onderzoeken of er een directe of indirecte bijdrage kan worden geleverd aan het oplossen van lege plekken die zijn ontstaan door het (tijdelijk) ontbreken van voldoende arbeidsmigranten. Met betrekking tot het omscholen van langdurige werklozen en het opleiden van arbeidsmigranten, kan met name invulling worden gegeven aan logistiek gerelateerde beroepen die benodigd zijn. Ervaring op dit vlak is in het verleden al opgedaan met vergelijkbare projecten: <http://magazines.evofenedex.nl/gemeenten-magazine/uit-de-bijstand-naar-het-magazijn/>

7. Slotaanbeveling

Nog een laatste afsluitende opmerking. De Sector kent niet alleen uitdagingen in België, zo blijkt uit de rondgang.



Ook in de Zuid Europese landen, Azie, Nordic en niet te vergeten de UK, met het oog op Brexit. In een land als Polen ontstaan juist weer kansen.

De Sierteeltsector zou er goed aan doen om het geschetste instrumentarium niet alleen in te zetten op doelland België, maar tevens op andere markten. De aanpak hoeft niet wezenlijk te verschillen van de aanpak richting onze Zuiderburen. Zeker voor de belangrijke afzetmarkt in het Verenigd Koninkrijk zou heroriëntatie of weerbaar maken van de supply chain aan te raden zijn. In dat verband verwijzen we graag door naar de bestaande BREXIT voucher om advies in te winnen om BREXIT proof te worden. Bij de douane is nog steeds veel zorg ten aanzien van ondernemers die de naderende situatie in het VK als derde land onderschatten en nog niet (geheel) voorbereid zijn. Uiteraard wil evofenedex de sector hierbij behulpzaam zijn.



This is a publication of NLinBusiness

Bezuidenhoutseweg 12
2594 AV The Hague
The Netherlands
T: +31 (0) 79 34 67 850
E: info@nlinbusiness.com
www.nlinbusiness.com

This publication was commissioned by NLinBusiness
June 2020

Information from NLinBusiness reports may be reproduced on condition that the source is acknowledged: NLinBusiness, the title of the publication and the year of publication.

NLinBusiness was initiated by the Confederation of Netherlands Industry and Employers (VNO-NCW) and The Royal Association of Small and Medium-sized Enterprises (MKB-Nederland) in close partnership with the Dutch Ministry of Foreign Affairs, the Dutch Ministry of Economic Affairs and Climate Policy, the Dutch employers' organisation in the technology industry (FME), the Dutch employers' organisation for international trade and logistics (evofenedex) and the Dutch employers' organisation of SMEs active in the metal industry