



Adrie Jansen (l.) en Henk Huijsman van Laxsjon Plants: 'De Britse markt is zo groot; met de eigen productie kunnen ze die nooit bijbenen.'

'Sector moet meegaan in ontwikkelingen om afzet te behouden'

Inspelen op brexit levert Laxsjon Plants extra omzet op

Gevoed door zorgen over de gevolgen van de brexit zocht Laxsjon Plants nieuwe markten. Met succes. Groot-Brittannië en Ierland waren de belangrijkste afzetmarkten van het handelsbedrijf. 'Intussen exporteren we naar 28 landen en is de omzet verdrievoudigd. Ook in Engeland verkopen we nog steeds heel goed, ondanks de bureaucratie.'

Auteur: Bart Mullink

De Britten zijn sinds de brexit niet meer gebonden aan de marktregels van de Europese Unie en hanteren nu eigen regels voor import. Het zal niet verbazen dat die vaak strenger zijn, bijvoorbeeld voor plantleveranciers. Alleen degenen die aan de Europese én aan de Britse regels voldoen, kunnen er nog terecht met hun producten. Genoeg reden dus voor zorgen bij Laxsjon Plants over de gevolgen van de brexit. Daardoor viel destijds het besluit om de risico's beter te spreiden door op meer landen te mikken, verklaren Henk Huijsman en Adrie Jansen. Huijsman is één van de oprichters van het

bedrijf. Jansen kwam later in dienst en ontfermt zich samen met andere collega's onder meer over de verkoop.

Ze schetsen hoe Laxsjon Plants eerst hoofdzakelijk exporteur was naar Ierland en Engeland. 'Nederland deden we er een beetje bij, maar de afgelopen jaren is ook Nederland één van onze belangrijke markten geworden. Verder zijn we hard gegroeid in Duitsland en de Scandinavische landen en Frankrijk is eveneens in opmars. Recent hebben we speciaal iemand aangenomen om ook die landen goed

te kunnen bedienen. In Italië leveren we veel aan kwekers, die de planten verder opkweken voor de verkoop. Dat gebeurt in andere landen minder. Onze klanten zijn meestal bedrijven die groen aanleggen, maar bijvoorbeeld ook cash-and-carrybedrijven. In totaal leveren we in 28 landen, in heel Europa, met recent zelfs een levering naar Armenië.'

Eisen

Zowel voor de verkoop in als buiten de EU gelden voorwaarden waaraan planten moeten voldoen. Naast Engeland hebben ook andere niet-EU-landen, zoals Zwitserland, eigen regels. 'Kortom, er is veel regelgeving, die bovendien voortdurend in ontwikkeling is. Duurzaamheid wordt bijvoorbeeld ook belangrijker.' Eisen op dat gebied komen van overheden: Europees, nationaal, regionaal en zelfs lokaal, weten ze. 'En klanten beginnen zelf ook eisen te stellen op het gebied van duurzame productie.' De Britten hebben hun eigen regels ingevoerd voor certificaten van ziektekeuringen. 'Het land is een eiland; die troef om ziekteverwekkers weg te kunnen houden, wordt gekoesterd.'

Verduurzaming is een thema dat daar eveneens leidt tot nieuwe regels. Zo is er het voornemen om al op korte termijn uitsluitend nog veenvrije potgrond toe te staan. Dit is trouwens een trend die we zien in meer landen.'

Als kwekers willen blijven verkopen, moeten ze tegemoetkomen aan de nieuwe eisen die verschillende markten stellen, zo onderstreept het tweetal. Anders kan de kweker met producten blijven zitten die vanwege de regelgeving niet geleverd mogen worden aan diverse landen, terwijl er misschien wel een grote vraag is. Het belang om tijdig in te spelen op alle ontwikkelingen die de markt gaan veranderen, moet volgens hen niet worden onderschat. 'Eén zo'n ontwikkeling is de verplichting om minder of helemaal geen veen te gebruiken. Daarnaast worden her en der regels aangekondigd om het gebruik van pesticiden te verminderen en om recycling verplicht te stellen. Niet op elke afzetmarkt gaat dat even snel, maar overall komt het eraan. Je kunt er beter tijdig op voorbereid zijn, zodat je alle afzetkanalen kunt blijven bedienen.'

'Het land is een eiland. Die troef om ziekteverwekkers weg te kunnen houden, wordt gekoesterd'

Bestellingen staan gereed voor transport naar Engeland.



Oversteek

De genoemde nieuwe Britse eisen op het gebied van gezondheidscertificaten moeten ziekten buitenhouden die op het Europese vasteland woekeren, maar de zee nog niet zijn overgestoken. Huijsman en Jansen kunnen zich daar wat bij voorstellen. 'In het verleden hebben ze al de iepziekte binnengekregen en ook de eikenprocessierups en de buxusmot hebben vanaf het vasteland de oversteek gemaakt.' Zodra ziekten de kop opsteken, volgen maatregelen, weten ze. *Viburnum* moet vanaf dit jaar twee maal per jaar worden gekeurd in plaats van één keer, zoals de EU voorschrijft, wegens het risico op *Phytophthora*. 'De meeste kwekers zijn inmiddels overgestapt op twee keer keuren, maar er blijkt toch een aantal te zijn die dat nog niet doen. Dat betekent dat wij hun product niet naar Engeland mogen exporteren en dat is jammer. Engeland is en blijft een belangrijke afzetmarkt voor Nederlandse kwekers. Vandaar dat wij ze op het hart willen drukken: zorg er snel voor dat je de keuringen op orde hebt.'

Prunus

Een soort waarvoor de keuringsregels eveneens zijn aangescherpt, is lavendel. Dat is vanwege het *Xylella*-risico. Alleen kwekers die op de lijst met goedgekeurde bedrijven staan, mogen leveren voor export naar het Verenigd Koninkrijk. 'Wij zouden veel meer lavendel kunnen verkopen, maar het aanbod is schaars. De planten van goedgekeurde kwekers zijn inmiddels uitverkocht. De kwekers die nog wel lavendel hebben, staan niet op de lijst. Verder worden verschillende *Prunus*-soorten bedreigd door *Xanthomonas*. Daarom valt te verwachten dat ook voor een aantal daarvan de komende jaren strengere eisen gaan gelden. Dus nogmaals: kwekers, zorg alsjeblieft dat je de keuringen door Naktuinbouw op orde hebt.'

Het risico van verspreiding van ziekten en plagen speelt bij planten, maar nauwelijks bij zaden. 'Die komen uit de hele wereld. Zo kunnen we ook op dat vlak bijna alles leveren. We willen een complete leverancier zijn voor hoveniers en groenaanemers. Van zaad tot volwassen bomen, potgrond, boompalen en allerlei gerelateerde producten zoals vlindermengsels, bijmengsels, noem maar op. De containers en vrachtwagens gaan toch op pad; op deze manier kunnen we er zoveel mogelijk aan waarde in vervoeren.'



De ingekochte planten worden verzameld in de loods in Zundert.

‘Het is zaak tijdig voorbereid zijn op nieuwe regelgeving, zodat je alle afzetkanalen kunt blijven bedienen’

Vaste leveranciers

Naast de wettelijke verplichtingen doen ze er toch al alles aan om de verspreiding van plantenziekten te voorkomen, zeggen ze. Zieke planten, en ook planten die om andere redenen niet aan de kwaliteitsverwachtingen voldoen, zorgen voor ontevreden klanten. ‘Die verlies je, vaak voorgoed. Daarom werken we met vaste leveranciers, die we goed kennen, vooral Nederlandse en Belgische en daarnaast nog wat Duitse. We zijn heel voorzichtig met import uit verre landen. Het risico ten aanzien van ziektes

is groot. Sowieso controleren we alles voor we het doorverkopen. Alle producten komen naar onze loods in Zundert. Daarvandaan gaan ze in vrachtwagens en containers op weg naar de verschillende afzetgebieden.’

De meeste planten die Laxsjon Plants verhandelt, komen uit de regio rond Zundert, deels uit Nederland en deels van net over de grens met België. ‘In deze omgeving zitten veel kwekers. Bijna alles is er voorhanden. Veel kwekers in de directe omgeving van onze loods in Zundert leveren zelf bij ons af, en de andere kwekers, daar rijden wij vanuit Zundert zo naartoe. Dat is praktisch en we leren elkaar kennen. Onze vaste kwekers weten wat we van ze verwachten. We kunnen er daardoor van op aan dat we precies krijgen wat we hebben besteld.’

Ze stellen dat Laxsjon Plants, dankzij de uitgebreide contacten in de kwekerijwereld, aan elke klant vrijwel altijd alles kan leveren. ‘Soorten waar anderen niet aan kunnen komen, weten wij te vinden. Heeft een vaste leverancier ze niet meer, dan gaan we op zoek naar een andere.’ Een alternatief kiezen blijkt voor veel klanten geen optie. ‘Een aannemer moet het beplantingsplan uitvoeren met de soorten die erin staan. Dat is vaak gemaakt door een tuinarchitect en die kan nu eenmaal ook niet altijd voorzien hoe het aanbod zich ontwikkelt in de periode tussen ontwerp en aanleg.’

Vooruitzichten

Ondanks de nieuwe regels sinds de brexit, met alle bureaucratie die daarbij komt kijken, en de oplevende interesse voor lokale productie, ook in Engeland, zijn ze optimistisch over de vooruitzichten. ‘De Britse markt is zo groot; met de eigen productie kunnen ze die nooit bijbenen. Ze hebben het alleen al veel minder getroffen met hun gronden. De Nederlandse en Belgische zijn veel beter bruikbaar.’ Een troef voor levering vanuit Nederland is volgens hen ook de logistiek. ‘Als een Engelse klant 40 soorten nodig heeft van tien verschillende kwekers, is hij in eigen land al gauw weken bezig om alles bij elkaar te krijgen. Bij dezelfde bestelling hier is alles na een paar dagen al onderweg naar de klant.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!