

Dubbelinterview “Christiaan Vlaemynck / Jan Sijnave”

De Belgische vlassector “**Blik op de toekomst, voeten op de grond !**”

Overdracht “Christiaan Vlaemynck – Jan Sijnave” : slot/start-bedenkingen :

C.V. : In de loop van de 40 jaar die ik in het ABV actief ben geweest is er onvermijdelijk veel veranderd. Eerst en vooral op het vlak van de bedrijfsstructuur. Wij hebben het aantal zwingelbedrijven bijna continu zien verminderen - de laatste jaren is er wel een stabilisering ingetreden - maar de bedrijven die overblijven zijn groter geworden, performanter en meer geautomatiseerd. Ook de Europese regelgeving is de voorbije decennia sterk gewijzigd. Een mijlpaal was de afschaffing van de specifieke marktordening, en de integratie van vlas (en hennep) in de steunregeling voor akkerbouwgewassen. Iedere aanpassing van het Europese Landbouwbeleid leidde telkens tot een verminderde ondersteuning van de sector. Het nieuwe GLB, dat op 1 januari jl. van kracht werd, vormt daarop geen uitzondering.

Het ABV als beroepsorganisatie is mee geëvolueerd. De individuele dienstverlening, die lange tijd een belangrijke pijler was van de werking, heeft onder invloed van allerlei interne en externe factoren stelselmatig aan belang ingeboet. Vandaag ligt de klemtoon vooral op collectief dienstbetoon (verdediging van de belangen in het algemeen), informatie en communicatie. Een positieve ontwikkeling is de actievere betrokkenheid van de bestuurders bij het uitstippelen van het beleid en het persoonlijk mee opvolgen van actuele dossiers.

J.S. : Persoonlijk was ik positief verrast door de veelzijdigheid van het vlasgebeuren in België. De bedrijfsleiding van onze vlasverwerkende bedrijven wordt met zeer uiteenlopende opportuniteiten en uitdagingen geconfronteerd, hier als kleiner bedrijf voordurend alert voor blijven en gepast mee omgaan is zeker niet vanzelfsprekend.

Zoals veel andere sectorfederaties is ook het ABV aan voortdurende bijsturing van zijn activiteiten toe. In absolute personeelsaantallen zijn we heel wat kleiner dan een aantal jaren geleden, het is dus logisch dat ook onze werking hieraan dient aangepast. Goede en scherpe keuzes maken, wat betreft de noodzakelijke kerntaken van een sector-vereniging zoals ABV, zal dan ook in het huidige werkingsjaar een top-prioriteit blijven. Deze veranderingen zullen uiteraard gebeuren in maximale afstemming met de leden, om zo ook de komende jaren toegevoegde waarde te kunnen blijven genereren, en de leden daar te ondersteunen waar de “impact” het grootst kan zijn.



Het recente CELC- congres was zéér positief wat marktvooruitzichten in de klassieke textieltoepassingen betreft. Graag jullie persoonlijke commentaar !

C.V. : De Verenigde Staten zijn nog altijd met voorsprong de belangrijkste afzetmarkt voor vlasproducten. De groeiende interesse van de consument voor producten die authenticiteit uitstralen, en die met respect voor het milieu en op een ethisch verantwoorde manier worden geproduceerd, speelt volop in de kaart van het linnen. Het feit dat de Amerikaanse economie opnieuw aantrekt, is een extra meevaller.

Maar ook op andere markten, o.a. in Europa, betekenen de genoemde eigenschappen van linnen een belangrijke troef. De prognose dat het aandeel van vlas in het wereldwijde verbruik van textielvezels de komende jaren zal stijgen, lijkt mij daarom zeker niet denkbeeldig.

Vlas is vaak een ‘tegendraads’ product, zelfs binnen de textielwereld. Op dit vlak echter lijkt het de algemene trend te volgen. Ook voor textiel in het algemeen, zal de groei de komende jaren vooral bewerkstelligd worden op de Aziatische markt. India, China en Japan vertegenwoordigen een enorm marktpotentieel. Door de stijging van de levensstandaard, groeit de groep consumenten die zich de iets duurdere - en op het Westen geïnspireerde - producten kunnen veroorloven. Belangrijk is dat het gebruik van natuurlijke vezels vaak diepe wortels heeft in de lokale tradities, en dat bovendien ook het klimaat bijzonder geschikt is voor het gebruik van linnen. Het is niet denkbeeldig, dat de evolutie van het consumentengedrag in de drie genoemde landen mettertijd ook andere landen in de regio zal ‘besmetten’.

J.S. : In andere industrieën spreekt (sprak ?) men vaak over de zogenaamde BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China) als groeipolen voor de toekomst. Dus laat ons Brazilië ook maar in het rijtje plaatsen als mogelijke groeiregio voor vlasvezel eindconsumptie, en misschien – bij extensie – ook de rest van Zuid-Amerika.

Op langere termijn – bij voldoende politieke stabiliteit en hieraan gekoppelde welvaart – moet Afrika (of toch zeker bepaalde delen van dit immense continent) ook op de “vlas”-kaart kunnen worden gezet.

Ik was in het algemeen onder de indruk van de diverse promotie-acties welke wereldwijd door het CELC gebeuren. De “vlas”-keten is een waardeketen die internationaal is gestructureerd, voor verdere groei is het dus belangrijk dat we een positieve “pull” blijven krijgen vanuit de eindconsument/finale gebruiker. Promotie-inspanningen en marketing-inspanningen zijn altijd investeringen op ietwat langere termijn, maar het is duidelijk dat deze inspanningen van de laatste jaren nu aantoonbaar reeds hun vruchten afwerpen. De relatief goede marktsituatie van vandaag is zeker sterk meebepaald door de promotie-inspanningen van de voorbije en laatste jaren.

Huidige sterkten van onze sector :

C.V. : De relatieve kleinschaligheid van de sector en de bedrijven is zowel een sterkte als een zwakte. Het is een sterkte omdat snel kan worden ingespeeld op nieuwe situaties en ontwikkelingen. Het familiale karakter en de hoge mate van financiële onafhankelijkheid vormen eveneens een belangrijk pluspunt.

Andere sterktes zijn niet typisch Vlaams of Belgisch, maar gelden voor de West-Europese vlassector in zijn totaliteit: bodem, klimaat en knowhow. Het zijn - gelukkig voor ons - elementen die niet gedelokaliseerd kunnen worden. Ook de passie waarmee het product wordt omringd, is uniek.

J.S. : Akkoord met bovenstaande opmerkingen van mijn voorganger. De kennis van het “métier” bij onze vlassers is indrukwekkend, evenals hun voortdurende “drive” om nog bij te leren. Kleinere bedrijven kunnen echter niet alles zelf, en zijn dus in de eerste plaats gebaat bij onderlinge samenwerking en bij een performante sector-organisatie. Open Innovatie is in de “eerste” plaats bestemd voor KMO’s.

Streven naar voortdurende verbetering en innovatie heeft immers niet zozeer te maken met de grootte van een bedrijf, maar wel alles met de “mindset” van de bedrijfsleider in kwestie. Het is m.i. ook de rol van ABV om onze leden hierin te helpen en om uit beperktere KMO-middelen toch voldoende hefbomen te halen.

Huidige bedreigingen/bekommernissen van/voor onze sector :

C.V. : Bekommernissen & uitdagingen zijn er altijd al geweest en zullen hoogstwaarschijnlijk ook altijd blijven bestaan. Het is precies de taak van een beroepsorganisatie om die tijdig te detecteren, te analyseren, en samen met de mensen uit de praktijk en de externe contacten te streven naar de voor de sector best haalbare oplossing.

Als actuele aandachtspunten denk ik o.a. aan de gevolgen van het nieuwe Europese Landbouwbeleid. De beslissingen zijn genomen, maar hoe zal dit zich vertalen in de contacten tussen de vlasser en de landbouwer? Het antwoord daarop zal waarschijnlijk pas na verloop van tijd duidelijk worden.

Een ander punt is de erkenning van gewasbeschermingsmiddelen. De verschillende regels in onze drie productielanden kunnen leiden tot een scheeftrekking van de concurrentiepositie. Een gezamenlijke, grensoverschrijdende aanpak zou er kunnen toe bijdragen dat alle vlastelers over dezelfde - of minstens qua efficiëntie gelijkwaardige - 'wapens' beschikken. Het grotere areaal zou voor de producenten van deze middelen ook een stimulans kunnen betekenen om te investeren in onderzoek en erkenning van producten. Op dit vlak vormt de kleinschaligheid van de sector vandaag immers soms nog een zwakte.

Ook het verbod voor jobstudenten om met vlasoogstmachines te werken, vraagt om een oplossing. Een afwijking op dit verbod, zou de organisatie van het oogstwerk zeker ten goede komen, en zodoende het (root)risico helpen beperken.

De volatiliteit van het marktgebeuren is uiteraard ook een bekommernis, maar zal dat waarschijnlijk altijd wel blijven. De vlasser is gewoon te leven met ups en downs. Hetzelfde geldt overigens niet alleen voor de markt, maar ook voor het al dan niet 'lukken' van de oogst. Het risico werd in het verleden grotendeels vergoed door de Europese steun, maar die 'risicopremie' is stilaan aan het verdwijnen. De vlasser wordt daardoor voor zijn inkomen meer en meer afhankelijk van de markt, en zal zich daarom in de toekomst - meer nog dan vandaag - goed bewust moeten zijn van de kostprijs van zijn product.

J.S. : Komende vanuit andere sectoren denk ik dat we ook in Vlaanderen en België nog wat aan een moderner en méér "up-to-date" imago voor de vlassector kunnen werken. Ik denk dat we een stuk van het markt-enthousiasme en de markt-reikwijdte van het recente CELC-congres in Boedapest ook nog in België moeten laten doorsijpelen. Een aantal Belgische journalisten zijn hierin recent reeds meegegaan, maar ik denk dat hier nog meer kan gebeuren naar andere industrieën, opleidingsinstituten en beleidsmakers toe. Ik zie en hoor het ook in mijn directe persoonlijke omgeving en professioneel netwerk, de Belgische vlassector anno 2015 is qua uitstraling en dynamiek dikwijls nog een (te) goed bewaard geheim.

Sector-strategie kan reactief en proactief zijn. We moeten uiteraard snel reageren op een aantal problemen of potentiële knelpunten die op ons afkomen of reeds op tafel liggen. Voor een aantal bredere maatschappelijke en socio-economische trends moeten we wellicht ook zelf het heft in handen nemen en pro-actief (soms met andere sectorfederaties) voorstellen uitwerken en op tafel durven leggen.

Huidige opportuniteiten van/voor onze sector :

C.V. : De eindconsument gaat meer en meer op zoek naar natuurlijke, authentieke en milieuvriendelijke producten. Vandaag is dat vooral het geval op de Europese en Noord-Amerikaanse markt, maar ook in Azië is er een groeiend milieubewustzijn merkbaar. Vlas beantwoordt ten volle aan dit profiel, en beschikt m.a.w. over tal van troeven om optimaal van deze trend een graantje mee te pikken, en zijn marktaandeel als textielgrondstof te vergroten.

Daarnaast is er de groeiende interesse vanuit de wereld van de nieuwe technische toepassingen, die o.a. in het kader van de 'biobased economy' op zoek gaat naar alternatieve, hernieuwbare grondstoffen. De vlasvezel blijkt ook hiervoor over de vereiste eigenschappen te beschikken.

In beide gevallen lijkt een goede communicatie tussen de sector van de vezelproducenten enerzijds, en de verwerkende industrie anderzijds, mij essentieel. De promotie heeft op dit vlak een belangrijke rol te spelen, om de unieke eigenschappen van de grondstof nóg beter kenbaar te maken.

Wat nieuwe toepassingen voor de vlasvezel betreft is dit m.i. veeleer een realiteit dan een utopie, maar enige relativisering is toch aan de orde. Naar analogie met de textielbranche, zal vlas ook in dit segment waarschijnlijk geen massaproduct worden. De sector heeft daar trouwens ook geen belang

bij, en is hier vandaag zeker ook niet op afgestemd. De toekomstkansen liggen m.i. dus vooral in nicheproducten.

De sector van de vlasvezelbereiding zal zich wel nog moeten aanpassen aan deze nieuwe markt, die op menig vlak verschilt van de wereld van textiel. Het leveren van een constante kwaliteit tegen een stabiele prijs, bijvoorbeeld, wordt ongetwijfeld een serieuze uitdaging.

J.S. : Technologie is dikwijls de eenvoudigste parameter in het verhaal rond Innovatie en nieuwe toepassingen, de grootste sprong zit hem meestal in het aanpassen van een bestaand zakenmodel aan nieuwe markten en aan nieuwe afnemers. Voor de markten rond composiet/kunststof-versterking via vlasvezels zal dit tweede wellicht meer tijd vragen dan de puur technologische vernieuwing. Het is daarom belangrijk dat we als sector niet in gespreide slagorde naar deze nieuwe opportuniteiten toestappen.

Naast het continue zoeken naar nieuwe toepassingsmarkten moeten we ook oog blijven houden voor verbeteringen in onze werking naar bestaande (textiel-)markten toe. Ik denk hier maar aan verbeterde teelttechnieken, betere gewasbescherming, efficiëntere en energiezuiniger vlasbewerking, en dgl. meer. Stilstaan is zeker achteruitgaan en de enige constante waar we mee moeten leren leven is NIET “verandering”, maar wel de toenemende “snelheid” van verandering.

C.V. : De marge om het zwingelproces verder te moderniseren en te automatiseren is m.i. beperkt. De jongste decennia werd door de constructeurs op dat vlak baanbrekend werk verricht, en vandaag zijn de meeste zwingelbedrijven uitgerust met een bijzonder performante installatie. De hoeveelheid strovlas die per uur kan worden verwerkt, is gevoelig verhoogd, en de arbeidsomstandigheden, inclusief veiligheidsvoorzieningen, zijn fel verbeterd.

J.S. : We moeten hiervoor ook continue durven “benchmarken” met buitenlandse collega’s en nieuwe richtingen aftoetsen met onze onderzoekspartners zoals INAGRO, ILVO, KUL en andere. Ik zou niet zo vlug durven concluderen dat er geen verdere marge is voor productiviteitsverhoging in bvb. het zwingelproces, die marge is er namelijk altijd. De “innovators” onder ons zullen steeds procesverbeteringen (terecht) blijven nastreven.

Deze 2 aspecten van Innovatie – continue verbeteren van het bestaande en – creëren van iets nieuws – moeten steeds naast elkaar blijven bestaan.

De biobased industrie en de kringloop economie blijft inderdaad onder de aandacht. Het huidige milieudenken spoort aan tot beperken, hergebruiken en recyclen. Gezien de unieke aard van ons vlasvezel-product staan we hier wellicht nog maar aan een beginfase van een cyclus vol nieuwe mogelijkheden. Ook hier zal de boodschap zijn : gericht en doordacht keuzes maken, we kunnen immers niet op alle slakken zout leggen.

C.V. : Daarom zijn inspanningen op het vlak van onderzoek en innovatie onontbeerlijk. Maar ook de promotie moet ervoor zorgen dat de sector zijn groeipotentieel optimaal kan benutten. De vlasser ziet de retributies die het ABV vraagt voor onderzoek en promotie echter nog te vaak als een kost, terwijl het eigenlijk om een investering gaat in zijn eigen toekomst.



Onze vlassector in een Internationale, Europese en Belgische context – laat ons steeds voldoende breed kijken :

C.V. : Zonder twijfel. Mijn boodschap hierboven tot de jonge vlassers gaat in deze context zeker ook op. De structurele verschillen tussen onze vlasbedrijven en die in het buitenland hebben altijd bestaan, en zullen ook de komende jaren niet verdwijnen. Deze verscheidenheid mag echter niet gezien worden als een zwakte, maar als een sterkte en een troef. De problemen, doelstellingen en uitdagingen zijn grosso modo dezelfde over de grenzen heen, en samenwerking is voor de sector in zijn totaliteit de enige manier om een duurzame toekomst uit te bouwen.

De vlasvezelbereiding is een relatief kleine sector, maar met een sterke verankering in Vlaanderen, en die ook zorgt voor heel wat onrechtstreekse tewerkstelling. Het ABV mag geen gelegenheid onbenut laten, om de beleidsverantwoordelijken daarop te wijzen, en hen te herinneren aan de voordelen die het vlas als akkerbouwgewas te bieden heeft (biodiversiteit, vruchtafwisseling), alsook aan de troeven van de vlasvezel en de bijproducten van de vezelbereiding als duurzame grondstof.

Via die weg kan misschien een oplossing worden gevonden voor b.v. het ontbreken van investeringssteun. In de huidige regelgeving wordt de vlasbereiding ofwel te veel, ofwel te weinig als landbouwactiviteit beschouwd, waardoor de sector meestal tussen wal en schip valt.

J.S. : Ik kan niet anders dan mij hier volmondig bij aansluiten, mits misschien enkele persoonlijke nuances aan te brengen. Internationale inbedding is geen optie meer, maar een gegeven. Het is aan ons als sector om te bepalen "hoe" we ons binnen dit gegeven profileren. Internationalisering en internationale inbedding verhoogt dikwijls de kost van "complexiteit" (denken we maar aan diverse GLB versies en dergelijke), maar biedt dan weer nieuwe kansen naar samenwerking, groei en kennisuitwisseling. Het is immers ondenkbaar dat we in een sterk geglobaliseerde wereld en een sterk geglobaliseerde industrie als Vlaams/Belgische enclave immuun zouden kunnen blijven voor de schokken waaraan onze buitenlandse concurrenten wel zouden onderhevig zijn. Samenwerken is hier ook meer dan ooit de boodschap. De Nederlanders hebben hier een mooi gezegde voor : *"Als je kan delen", dan kan je ook "vermenigvuldigen" !*

Op een Belgisch niveau heb ik eerder mijn punt gemaakt dat we onze sector nog wat meer kunnen en mogen profileren. We moeten hier ook alle nieuwe (sociale) media voor gebruiken die daarvoor ter beschikking staan.

De Vlassector in 2020 en er voorbij – Visie ? Boodschap voor de volgende generaties (jonge) vlassers :

C.V. : In de vlassector is voorspellingen maken heel delicaat. Als ik dan toch een poging moet wagen, dan zou ik zeggen dat de vlasvezelbereiding in ons land zich verder zal concentreren. Binnen pakweg tien jaar zie ik dus een kleiner aantal grotere bedrijven. Ik ben wel benieuwd, of de trend naar een grotere strovlasbevoorrading in Frankrijk zich zal doorzetten.

Qua verbruik, zal textiel nog altijd veruit de belangrijkste afzetmarkt blijven. Het gebruik van vlas in technische toepassingen zal zich concentreren in zeer specifieke nicheproducten.

Aangetrokken door de groeiende vraag naar natuurlijke vezels, zullen sommige landen wellicht proberen om hun verloren gegane vlasteelt nieuw leven in te blazen. Voor de verwerkende industrie zal het West-Europese kwaliteitsvlas evenwel een onontbeerlijke buffer blijven vormen.

Aan de jonge vlassers wil ik de boodschap geven: wat er ook gebeurt, bewaar het vertrouwen in uw product, en werk actief mee aan de verdere uitbouw van uw beroepsorganisatie. Op je eentje kom je misschien bij de start sneller vooruit, maar samen raak je veel verder!

J.S. : Zoals elke sector in België en Europa moet ook de vlassector zich steeds opnieuw in vraag stellen en vernieuwen. De snelheid van verandering is momenteel fenomenaal, het is een illusie om te denken dat een bedrijf of een sector zal blijven bestaan omdat deze nu eenmaal reeds geruime tijd bestaat. Ik denk dat de bedrijfsleiders uit onze sector dit beseffen, het is ook de taak van een sectorfederatie zoals ABV om te helpen hierin scherp en alert te blijven. Het is tevens een positief signaal dat een jonge generatie bedrijfsleiders (dertigers en veertigers) binnen de vlassector aan het aantreden is, dit garandeert immers meteen een Langere Termijn-visie naar de sector toe, wat uiteraard niet wil zeggen dat meer ervaren bedrijfsleiders deze niet zouden hebben.

De overdracht van kennis, ervaring en interesse blijft uiteraard een uitdaging. We moeten dit

aanpakken door te blijven investeren in onderzoek, opleiding, vervolmaking. Hierin is voor het ABV als beroepsorganisatie een belangrijke rol weggelegd, via het organiseren van infomomenten en bedrijfsbezoeken, en het aanbieden van opleidingssessies in samenwerking met externe partners.

Impact op associatie/federatie-werking en op de huidige en toekomstige ABV-organisatie :

C.V. : Een beroepsorganisatie als het ABV moet continu de vinger aan de pols houden en mee-evolueren. De huidige structuur met stuurgroepen is m.i. voldoende flexibel om die taak naar behoren te vervullen, op voorwaarde uiteraard dat deze stuurgroepen ook voldoende activiteit en initiatief aan de dag leggen. Communicatie en informatie worden nóg belangrijker dan vroeger. Geen enkel lid mag de indruk hebben dat hij niet betrokken wordt, of in het ongewisse wordt gelaten.

J.S. : Zoals eerder gemeld wordt 2015 ook het jaar van de revisie van de “kerntaken” van het ABV, om beter aan te sluiten bij de huidige noden van onze sector en van onze leden en in balans met onze mogelijkheden. Ik denk inderdaad dat ook de diverse StuurGroepen een perfecte aanvulling kunnen zijn van het vaste “ABV”-team. Hoe we dit concreet gaan invullen wordt deel van een beleidsplan 2015 dat we tesamen met de leden op de “rails” zullen zetten.

Slotwoord / conclusies :

C.V. : Er zijn verschillende redenen om aan te nemen, dat voor de vlassector nog een mooie toekomst is weggelegd. Die toekomst zal er ongetwijfeld (iets) anders uitzien dan vandaag, zowel qua toepassingsmogelijkheden van de vlasvezel en zijn bijproducten, als qua structuur van de sector zelf. Ik ben ervan overtuigd dat het volle potentieel aan eigenschappen van de eeuwenoude vlasvezel nog altijd niet volledig is gekend. Verder onderzoek en nieuwe analysetechnieken zullen het geheim verder ontsluiten, en op die manier de deur openen naar vandaag nog ongekende toepassingen. Toch zal vlas, ongeacht in welke context het wordt gebruikt, wellicht altijd een nicheproduct blijven.

Voor de vlasser zou deze evolutie normaal geen probleem mogen opleveren. Het zit als het ware in zijn genen, om zich continu aan te passen, door te zetten, en in te spelen op de opportuniteiten die ‘de markt’ te bieden heeft. Aan het ABV komt de taak toe, om zijn leden daarbij optimaal te begeleiden.

J.S. : Ik zei het ook al tijdens mijn presentatie op het slotevent van het project “FlaxHemPlast” (Texture – Kortrijk) : er zijn m.i. geen mature sectoren, in elke sector met ambitie (en elk bedrijf met ambitie) zitten mogelijkheden voor vernieuwing, duurzame groei en samenwerking, de Belgische vlassector en het ABV klaarstomen voor 2020 (en er voorbij) is onze gezamenlijke ambitie. Het gegeven dat de marktsituatie momenteel relatief gunstig is, maakt dat dit de juiste periode is om de toekomst verder uit te rollen.

“Blik op de toekomst, voeten op de grond !”