

HET GESLACHT VAN POECKE

Volgens het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging is 'Bedrijfsoverdracht 80% emotioneel en 20% zakelijk'. Als het menselijk aspect inderdaad in die mate speelt, is dat toch een vrij belangrijk gegeven. Voor ons een reden om eens bij jongeren te peilen naar hun motivatie om nog in een tuinbouwbedrijf te stappen. Wat drijft die jonge generatie siertelers, wie inspireert hen en liggen ze wakker van het imago van hun sector?

De zonen van Paul Van Poecke uit Wetteren kwamen 18 jaar geleden in het bedrijf op een moment dat de economische crisis nog niet speelde. Volgens vader Paul zijn de gouden jaren definitief voorbij. Toch zien zonen Bart, Koen en Stijn de toekomst van hun bedrijf en de sector positief in.

.....
Hilde Van Elsuwé

Twee luchtfoto's van het bedrijf Van Poecke & Zn in het kantoor van het bedrijf getuigen van de evoluties die hier de voorbije decennia plaatsvonden. Het huis met bijhorende boerderij van Pauls ouders maakte plaats voor een modern boomkwekerijbedrijf met deels containerteelt en deels rozen en Taxus Baccata in volle grond. Paul wou zelf niet gaan boeren, zoals zijn vader het graag had gewild. Hij startte op beperkte schaal met de kweek van coniferen en rozen. Omdat hij zelf wist hoe belangrijk het was je eigen keuzes te kunnen maken, heeft hij zijn zonen nooit in een bepaalde richting geduwd. 'Vader heeft ons altijd heel veel vertrouwen gegeven', zegt Koen. 'Doe

het maar op jullie manier', zegt hij vaak. Misschien ook net daarom dat je met dat nodige enthousiasme zo een verbintenis aangaat. Omdat je weet dat, los van het feit dat het bedrijfs-, teelt- en cijfermatig moet kloppen, je van thuis uit de vrijheid krijgt die je als jonge ondernemer nodig hebt. Dat veelzeggende schouderklopje van je ouders waardoor je voelt dat het goed is en dat ze trots zijn.

Van een generatiekloof is binnen het geslacht Van Poecke dan ook geen enkel spoor. Ook qua bedrijfsvisie vinden beide generaties elkaar. 'Stilstaan is achteruitgaan', zegt Paul. 'En wij hebben het graag modern',

weet Koen. Er is sinds de overname dan ook behoorlijk geïnvesteerd in het ouderlijk bedrijf. Alle tractoren zijn GPS gestuurd en er werd een volledig nieuwe oppotlijn geïnstalleerd. Dankzij deze mechanisering daalde het personeelsbestand en kan goede uniforme kwaliteit geleverd worden.

'We hebben altijd vastgehouden aan ons vertrouwd product', zegt Koen. 'Het is onze bedoeling ons bestaande assortiment aan te houden en verder uit te bouwen. Toch sluiten we in de toekomst niet uit dat, indien één van de teelten niet meer rendabel zou zijn, we ooit één van onze productgroepen stopzetten en kiezen voor een verdere



© Van Poecke & zn.

BART VAN POECKE

- °1978
- Samenwonend met Naomi, vader van Cleo
- Specialiteit: volle grond: rozen, taxus
- Studies: tuinbouwopleiding



KOEN VAN POECKE

- °1979
- Gehuwd met Sarah, vader van Helena en Tibo
- verkoop
- Studies: tuinbouwopleiding



STIJN VAN POECKE

- °1980
- Samenwonend met Stefanie
- Specialiteit: kwekerij, oppotlijn, bestellingen
- Studies: tuinbouwopleiding



uitbreiding van ons huidig assortiment of een nieuwe teelt.' Ook daarin kunnen ze terugvallen op de jarenlange ervaring van hun vader. De broers zien zijn inbreng dan ook als heel waardevol. 'Het is uiteraard ook een groot voordeel dat we het ouderlijke bedrijf konden overnemen' zegt Koen. Voor zowel vader als zoon lijkt van nul starten vandaag de dag niet meer haalbaar. 'Die keuze zou ik zelf nooit gemaakt hebben', zegt Koen. 'Het voordeel van een tweede generatie-bedrijf is niet alleen dat je onder- tussen al een behoorlijke reputatie hebt opgebouwd; je kan ook terugval- len op bepaalde reserves.'

'We willen zeker niet zwartkijken', zegt Koen, 'maar het is een feit dat heel wat bedrijven geen opvolger meer hebben. We kennen hier genoeg voorbeelden in onze regio, en dan gaat het niet alleen om kleine bedrijven. Er zijn ook steeds minder starters. De situatie in de boomkwekerijsector is er de laatste jaren niet op verbeterd. Maar schommelingen zijn eigen aan

onze sector; prijzen zullen altijd fluctueren. De crisis heeft ons ge- dwongen tot bepaalde beslissingen en we willen heel bewust de veranderin- gen in de markt en in de sector niet zomaar ondergaan: waar we vroeger alle drie op de kwekerij stonden, ben ik mij de laatste jaren heel actief gaan toeleggen op de verkoop.' Paul kon indertijd een goed klantenbestand opbouwen. Nu is het aan zijn zonen om dat in stand te haven. Dat blijkt niet altijd evident, want ook klanten proberen vandaag de dag het onderste uit de kan te halen. Ook voor hen worden de marges alsmaar kleiner.

Bart, Koen en Stijn volgden allen een opleiding tuinbouw. Ervaring deden ze als tieners voldoende op in het bedrijf. Toch heeft Koen het langst getwijfeld of hij wel in het bedrijf zou stappen, terwijl Bart al van jongs af aan wist dat de passie van zijn vader ook de zijne was. Hij houdt van het buitenle- ven, het product op zich en de afwis- seling in de job. Nu zouden ze hun studies misschien anders oriënteren,

meer gericht naar marketing en mechanisatie. De ervaring deden ze als tiener al op in het bedrijf.

Paul was steeds actief in het organisa- tieleven. Voor de broers ontbreekt het niet aan engagement maar eerder aan tijd, want algemeen blijkt dat de jonge generatie toch bewuster tijd vrij maakt voor het sociale leven.

Toch zijn de broers zeer begaan met het imago van hun sector. 'Iedereen heeft, in het kader van het klimaatak- koord en gezonder leven, de mond vol over meer openbaar groen', zegt Koen, 'maar de budgetten voor openbare aanbestedingen worden alsmaar kleiner. Ook in mijn eigen regio zie ik dat er nog ruimte is voor verbetering. We doen als sector al heel veel inspanningen om ons positief imago te versterken. Als de overheid ons op dat vlak ook nog tegemoetkomt, kunnen we als jonge ondernemers binnen ons bedrijf en binnen onze sector verder bouwen aan de toekomst. ■

Voor meer informatie en inschrijvingen kan je terecht op onze website
www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be

Kenniscentrum 
BEDRIJFSOPVOLGING
je wissel op de toekomst



Het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging is een initiatief van

