

'GROEIEN OP EEN NATUURLIJKE MANIER'

Lucas en Karel vormen de nieuwe jonge generatie bij Boomkwekerij De Nolf in Waregem. De boomkwekerijsector en het bedrijf waarin ze zijn opgegroeid, mogen dan voor hen heel vertrouwd zijn, toch gingen ze eerst elders hun sporen verdienen. Vandaag is hun betrokkenheid bij het familiaal bedrijf, dat ongeveer 30 ha groot is en verdeeld over twee locaties, heel groot en zijn Lucas en Karel heel vastberaden en gepassioneerd om het levenswerk van hun ouders verder te zetten. Ondernemen is voor hen niet noodzakelijk groeien om te groeien, maar, zonder je greep op het geheel te verliezen, opportuniteiten en optimale omstandigheden creëren waardoor je op een natuurlijke manier alsmaar beter wordt. 'Groot is niet altijd het beste' geloven beide broers.

Hilde Van Elsuwé

Lucas en Karel hebben beiden een masterdiploma Rechten. Bij hun studie-keuze wees nog niets in de richting van het ouderlijk bedrijf. Ze gingen dan ook eerst elders aan de slag en deden buitenshuis ervaring op die later heel nuttig bleek bij de overstap naar het familiebedrijf. Lucas haalde zijn inspiratie bij Eni. Hij leerde er hoe een groot commercieel bedrijf werkt en hoe anders het eraan toegaat dan in een familiebedrijf. Karel verdiende zijn eerste strepen bij Ernst & Young. Als jurist kan je vele kanten uit. Dankzij hun opleiding leerden Lucas en Karel problemen te analyseren en concrete oplossingen te bedenken;

vaardigheden die je als ondernemer zeker en vast kan toepassen. Aan technische knowhow ontbreekt het hen voor een stuk, maar daarvoor is een intern en extern gespecialiseerd netwerk voorzien. De jonge lichte groeit meer en meer in het bedrijf, leert op het terrein, van de ouders, van collega-boomtelers, van externe consultants,... 'Ondernemen is vaak heel complex, het mee runnen van de boomkwekerij is heel gevarieerd en het vak van boomkweker minder omkaderd dan veel andere jobs'. Dat is voor beide broers één van de aantrekkelijkste aspecten van de job. Iedere dag is anders; er is altijd uitzicht op iets nieuws.

Niettegenstaande het huidige economische klimaat, zijn de twee broers met een positief gevoel in het bedrijf gestapt. Ze zijn zich ten volle bewust van de uitdagingen die ondernemen met zich brengt. 'Je kan in ons vak geen voorspellingen doen', weten beide broers, 'want er zijn zoveel externe factoren die spelen, maar je kan wel anticiperen. De jonge generatie houdt er dan ook een duidelijke toekomstvisie en een sterk geloof in de toekomst op na. 'We zetten onze kaarten in op meerdere spelers en spreiden op die manier het risico. We hebben een groot assortiment met zo'n 1.700 variëteiten, veel voorraad, verschillende soorten klanten, doen

LUCAS DE NOLF

- LEEFTIJD: 30 jaar
- STUDIES: Masterdiploma Rechten
- Verkoop, IT en marketing
- Bedenker nieuw concept Noble Selection
- Zaakvoerder Greenmark

KAREL DE NOLF

- LEEFTIJD: 29 jaar
- STUDIES: Masterdiploma Rechten en installatieattest startersopleiding Land- en Tuinbouw
- Gehuwd met Barbara, vader van Henri
- Verkoop
- FAVORIET IN HET ASSORTIMENT: Calycanthus



zaken in heel wat Europese landen en in verschillende valuta. Het bedrijf is heel toegankelijk via het cash & carry systeem. We zetten alle mogelijke kanalen open. En we hebben een kwaliteitsvol product, dat we via onze website heel goed presenteren.'

Het bedrijf is sterk online en heel klantgericht. De continu geactualiseerde B2B-website met webshop is inderdaad een heel belangrijk instrument en een handige werktuig naar de klanten toe. Er is een constante interactie tussen de website en het intern administratieprogramma waardoor de aangeboden voorraad telkens correct is. Lucas is sterk in IT en marketing en ontwikkelt nieuwe ideeën, zoals het vorig jaar gelanceerde concept Noble Selection®. Als amateurfotograaf, steeds op zoek naar de beste lichtinval, compositie en invalshoek, zorgt hij ook voor het visuele aspect van de site, ontwerpt plantenetiketten en beheert de afbeeldingen op professionele manier. Hij ziet de website de komende jaren nog evolueren met extra informatie naar particuliere klanten toe. Niet dat ze bij boomkwekerij De Nolf aan particuliere verkoop doen, maar zowel Lucas als Karel vinden het hun plicht om de consument te informeren over hun product. In de toekomst zal ook

nog extra worden ingezet op sociale media.

Karel staat in voor de verkoop. Sterk punt is onder andere zijn talenknobbel met Russisch als extraatje. Vooral de grote variatie binnen zijn job en binnen het bedrijf drijven hem, maar echt geïnspireerd wordt hij grotendeels door zijn product. 'Je verkoopt zoveel meer dan een product. Je werkt met een levend decoratieproduct. Diegene die het koopt, ziet er potentieel in. Hij of zij gaat het planten, geeft het cadeau,..., geeft er invulling aan, net zoals wij via het bedrijf invulling geven aan onze ondernemersgeest. Dat motiveert je.'

Ondernemen in familieverband is heel mooi, maar kan met twee generaties onder één dak ook intens zijn, want ook de jonge lichter heeft persoonlijke ambities en andere visies.

De boomkwekerijwereld is een kleine wereld. Concurrentie is er wel, maar die omschrijven beide broers zeker niet als hard tegen hard. Net omdat het zo een kleine wereld is, kom je mekaar vaak tegen, als klant, collega, consument. Je ontmoet elkaar regelmatig op beurzen, evenementen en activiteiten. Je hebt heel veel gemeenschappelijke interesses met klanten en leveranciers, want allen hebben ze dezelfde passie voor het

product. Omwille van het product werk je steeds met gepassioneerde mensen. Dat geeft voldoening. Op de gesprekken met onder andere klanten kan je verder bouwen. Mooie inspirerende verhalen uit de sector vormen ook vaak een inspiratiebron om zelf verder te innoveren. Ook hun ouders Willy en Katrien zijn een inspiratiebron en, niet echt uitgesproken, lees ik tussen de lijnen door toch hoe trots beider jongens zijn op wat hun ouders hier de voorbije 30 jaar gerealiseerd hebben.

'De boomkwekerijsector is een aantrekkelijke sector om in te werken. Los van het bedrijf zijn we ook heel erg begaan met het imago van onze sector en blijven we verder streven naar een aangenaam leef- en werkklimaat. Zo werken we, net als heel veel collega's, op een zo duurzame manier op alle mogelijke vlakken. Aangezien sproeistoffen duur zijn, zetten we die dan ook heel bewust in', zeggen Lucas en Karel.

Na het gesprek met deze jonge leeuwen volgt nog een rondrit op het bedrijf en grijpt één enkel moment de volledige drijfkracht van dit jonge ondernemersverhaal. 'Je had een maand later moeten komen, dan is er veel meer kleur en is alles hier zo schoon', zegt Lucas heel onbevangen. ■

Familie-Academie

De beslissing is genomen, een (of meerdere) van de kinderen heeft beslist dat hij/zij het ouderlijke land- of tuinbouwbedrijf wil overnemen. Maar wat nu? Tijdens deze middagsessie gaat het om jullie als bedrijfsfamilie en om de uitdagingen waar jullie voor komen te staan.

De generatiewissel heeft een grote invloed op de hele familie. Nodig dus het volledige gezin hiervoor uit!

THEMA'S:

- Kom te weten hoe een familiale overdracht verloopt en welke elementen er meespelen
- Leer hoe conflicten kunnen worden voorkomen en/of opgelost
- Krijg inzicht in de verschillende rollen in een familiebedrijf en de invloed van rolonduidelijkheid & rolvermenging
- Train in het communiceren tussen familieleden en het beter betrekken van de andere familieleden in het traject
- Vorm een beeld van de uitdagingen en vragen die bij de andere familieleden spelen

Zondag 10 juli van 11 tot 15u30
PAAL 26, Paalsesteenweg 240, 3583 Paal

Allen welkom

Info & inschrijvingen: 016/28 61 02
www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be/opleidingen

Incl. broodjesmaaltijd en per gezin het boek "Wat de boer niet zegt – communicatie in agrarische familiebedrijven" – door Johan Weerkamp en Truke Zeinstra



NIEMANDS
PASSIE
OVERNEMEN
DOE JE NIET
ZOMAAR ...

EEN GOED MOMENT
VOOR EEN LEUKE FAMILIEBIJeenkomst

Het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging is een initiatief van



Kenniscentrum 
BEDRIJFSOPVOLGING
je wissel op de toekomst

1259084965.13