

KLEIN MAAR FIJN, RENDABEL BEDRIJF

In september 2012 op de site waar zijn grootouders vroeger veldsla kweekten, begon de 20-jarige Thijs Vermeersch met de teelt van siergrassen. Vier jaar later staan er op het 2 ha grote terrein 130 variëteiten, waarvan 50 soorten als moederplant voor eigen gebruik, maar ook voor verkoop aan collega-kwekers. Meer nog dan Thijs zijn gedrevenheid voor zijn vak, valt me zijn kritische ingesteldheid op. Thijs Vermeersch, 24 jaar, no-nonsense boy met een uitgesproken visie.

.....
Hilde Van Elsuwé

Het begon voor Thijs indertijd op het bedrijf van zijn grootouders met een kwekershoekje met vaste planten, kruiden, bomen,.... Na een tuinbouwopleiding en ervaring op diverse stagebedrijven groeide al snel het idee om het toch iets commerciëler aan te pakken. De monocultuur van veldsla ruimde plaats voor siergrassen, want daar bleek in de sector vraag naar. Met 130 soorten in het assortiment kiest Thijs niet voor de makkelijkste weg, maar als jonge ondernemer moet je je kunnen onderscheiden en dankzij het grote sortiment en de ondertussen opgebouwde kennis is Siergrassen Vermeersch toch wel uniek in zijn soort.

In België vond Thijs weinig documentatie over siergrassen. Zijn beginfase was er dan ook één van proefondervindelijk ondervinden, een leerproces van vallen

en opstaan, van elk jaar opnieuw leren uit je fouten en tegenslagen en steeds verder finetunen. 'Ik heb veel leergeld betaald', zegt Thijs. 'Bij aanvang ging ik ervan uit dat ik wel zou ondervinden naar welk product er vraag was. Was ik toen naar de groothandel gestapt met de vraag wat ik voor hen kon kweken tegen welke prijs, dan was ik als jonge starter vrij zeker geweest van mijn afzet. Anderzijds had ik dan wel een domper gezet op mijn eigen prijsvorming. Maar dat is wat ondernemerschap dan ook is, elke dag opnieuw keuzes maken'. Afzet ziet Thijs trouwens als één van de grootste problemen. 'Je moet je plaats in de markt veroveren, maar dat vraagt tijd.' Toch lukt het hem op vandaag vrij goed. 80% van zijn product gaat naar de groothandel en vandaar naar het buitenland. Zelf verhandelt hij ook nog een klein stukje aan Frankrijk.

Zijn drijfveren om te ondernemen zijn dubbel: 'ik doe graag mijn eigen zin en het kweken op zich zit er stevig ingeworteld. Ik vind het nog steeds wonderlijk om zo'n klein zaadje te zien uitgroeien tot een plant.' Hoe eenvoudig, haast kinderlijk zo'n uitspraak, toch zit hier voor mij een nuchtere, heel volwassen 24-jarige met een hele sterke toekomstvisie en een uitgesproken mening. 'Ik ben heel erg gedreven en weet heel goed wat ik wil', zegt Thijs. 'Die eigen sterke karaktertrekken vormen ook de sterktes van mijn bedrijf. Toch moet je ook voorzichtig zijn, want té gedreven zijn, kan je ook overmoedig maken.' Gelukkig zijn er op zo'n momenten de grootouders die niet alleen nog wat meehelpen op het bedrijf, maar vanuit hun eigen ervaring met glastuinbouw bepaalde situaties kunnen inschatten. 'Zeer waardevol', vindt Thijs. Alhoewel hij ook toegeeft dat meerdere

THIJS VERMEERSCH

- LEEFTIJD: 24
- STUDIES: Tuinbouw TSO - VAB
- SAMEN met Elise
- Ziet veel potentieel in '*Eragrostis spectabilis*'



generaties onder één dak, soms ook wel eens druk op de ketel zet.

Starten als jonge ondernemer in een economisch moeilijk klimaat, ziet Thijs niet als een pijnpunt. 'Je gaat als jonge ondernemer op zoek naar alternatieven. In een stabiele markt worden de ketens niet onderbroken, maar in een onstabiele markt zal er door de omstandigheden al eens een partner wegvallen, wat kansen creëert voor andere spelers. De concurrentie is vaak hard, maar er is ook evenveel collegialiteit als concurrentie. De relatie kweker-afnemer is misschien hier en daar wat verzuurd, maar zelf probeer ik vooral een goeie band op te bouwen met mijn klanten.'

Zelf komt Thijs niet uit een sierteeltfamilie, maar via Webos vormt hij voor een stukje zijn eigen sierteeltverwanten. 'Als je zelf niet uit het sierteeltmilieu komt, is het moeilijk om in het kleine wereldje mensen te leren kennen. Bij Webos en het Verbond van Boomtelers krijg ik informatie en vind ik gelijkgezinden, maar ook andersgestemden. Want ieder bedrijf is uniek en wat de ene zegt of doet, is niet altijd de waarheid voor de andere.' Tijdens zijn opleiding kwam hij in contact met Dirk Descamps. Die noemt hij met plezier zijn stagementor, die hem heel

wat bijbracht op het vlak van bedrijfsvoering, maar ook qua visie. Uit wat Dirk hem leerde, wist Thijs zijn eigen ideeën bij te stellen en te versterken.

Thijs is als jonge sierteler heel erg begaan met het imago van de land- en tuinbouwsector. Het stoort hem dat de media vooral uitpakken met negatieve berichtgeving als boerenbetogingen, slechte prijsvorming, het onverdoofd castreren van biggen,....., eerder dan met een positief verhaal. De burger krijgt vaak een te ongenueanceerd beeld van de land- en tuinbouwsector, maar is volgens Thijs ook zelf niet altijd kritisch op dat vlak. Het verhaal van de buxusmot en de natuurvereniging die de particulier informeerde buxus uit je tuin te weren, vindt hij een sprekend voorbeeld. Zijn advies: 'laat je niet zomaar leiden door wat je doet of leest; doe een beroep op de expertise van vakmensen!'

Thijs noemt zichzelf een kritische burger en omringt zich ook graag met kritische mensen. Volgens hem is de particulier vaak onwetend, wordt de maatschappij teveel betutteld en worden de nieuwe generaties gepamperd. Veel regeltjes worden uitgevaardigd vanuit de ivoren toren. Niet alleen hier in België, maar ook binnen Europa, waar te weinig rekening

wordt gehouden met de mening van de mensen die feeling hebben met de sector. Zo is er een regelgeving dat gemeenten onkruiden moeten bestrijden zonder het gebruik van herbiciden. 'Is zoiets wel overwogen, vraagt Thijs zich af, als iedere particulier persoonlijk zijn onkruid te lijf kan gaan met de sterkste onkruidverdelgers?' Hij verwacht door de strenge en soms ondoordachte regelgeving de komende 10, 20 jaar dan ook hier en daar problemen.

'Ik heb niet de ambitie om heel groot te worden en veel omzet te draaien. Ik wil enkel een klein, maar fijn, rendabel bedrijf runnen voor mijn toekomstig gezin.' Vriendin Elise studeert nog en zal wellicht een carrière buitenshuis uitbouwen. 'Als je samen in het bedrijf zit, krijg je op hetzelfde moment ook te maken met dezelfde problemen en stressmomenten. Dat kan voor spanning zorgen. Door niet samen te werken, sta je niet op hetzelfde moment onder druk en kan je ervoor elkaar zijn', vindt Thijs.' Als ik het bedrijf verlaat, zie ik de siergrashalmen op het bedrijf achter mij waaien in de lichte avondbries. Het tafereel doet me denken aan vakantie, de kust, het waaierende gras in de duinen. Wat een heerlijk product om elke dag mee te werken! ■