

Solitair – Chloé & Valerie Cools



De volgende generatie boomtelers, wie zijn ze?

In deze artikelreeks gaan we op bezoek bij jonge sierteeltmannen én -vrouwen die aan het begin van hun carrière staan. Een bedrijfsovername loert om de hoek of is net achter de rug. Deze reeks leidt ons naar verschillende bedrijven en brengt inspirerende verhalen van jonge gemotiveerde mensen.

Miet Poppe, consulent boomkwekerij

"Bomen moeten een totaalbeleving zijn"

Het eerste bezoek brengt ons bij Solitair in Loenhout. Vader Dirk Cools startte 33 jaar geleden samen met zijn vrouw de kwekerij. Beginnend met planten van een normaal formaat, evolueerde de kwekerij tot een bedrijf met 125 ha unieke solitaire planten. Vandaag stoomt Dirk de tweede generatie klaar om boomkwekerij Solitair te leiden. De twee dochters Chloé (29) en Valerie (26) draaien momenteel vol energie en passie mee om op termijn de 125 ha exclusieve bomen de baas te kunnen.

Niet van vandaag op morgen

Heel weinig twijfel te merken bij de vraag of ze hier al lang van dromen. Chloé en Valerie hebben steeds een enorme passie gehad voor het werk van hun ouders. Om niet te snel mee te draaien op het bedrijf en om ook op andere manieren bij te leren, gingen ze -na het nodige getwijfel- elk eerst studeren. Chloé studeerde af in de richting taal- en letterkunde en Valerie heeft een diploma tuinarchitectuur op zak. Ondanks het advies uit verschillende hoeken om toch eerst een paar jaar elders te werken, stonden ze heel snel daarna op de werkvloer bij hun ouders. "Adviseurs brengen je heel veel dingen bij, maar toch blijven beslissingen vaak heel persoonlijk. De overnamekwestie laat je het best af en toe even rusten om er na enige tijd op terug te komen. Zo'n beslissingen neem je niet van vandaag op morgen.", zegt Chloé nuchter.

Het terrein op

Momenteel staan ze beiden voornamelijk in voor de verkoop. Vanuit die functie leren ze stilaan andere zaken bij die spelen op het bedrijf. Om bij te leren gaan ze voornamelijk met vader Dirk het veld op. Vergaderingen gebeuren niet op kantoor maar tussen de bomen op de kwekerij. De aanpak van hun vader zet zich verder in de manier waarop ze met hun klanten willen omgaan. Een netwerkreceptie of een overleg op kantoor is niet aan hen besteed. "We willen liever een persoonlijke band opbouwen met onze klanten om zo ook samen met hen op zoek te gaan naar de boom die bij hen past." Exclusieve bomen zoals die bij Solitair te verkrijgen zijn, verkoop je niet op papier. Klanten moeten die in het echt kunnen zien om ze zorgvuldig en vanuit een beleving te kunnen uitkiezen. Die beleving vinden zowel Chloé als Valerie zeer belangrijk in wat ze verder willen bereiken met Solitair.

Inspireren en beleving

Bij de vraag waar ze graag over twintig jaar zouden willen staan met Solitair, hadden ze het antwoord nog niet helemaal klaar. Momenteel is de kwekerij 125 ha groot en zijn er in totaal 25 werknemers. Naar omvang is dit voor de zussen ideaal. Er is dus geen ambitie om de kwekerij

aanzienlijk te gaan vergroten, noch om het concept van solitaire te veranderen. Wel willen ze dat het bij de keuze van bomen nog meer om beleving gaat draaien.

Wisselwerking met de klanten

Als jonge twintigers is het heel interessant om van zeer dichtbij de perceptie van leeftijdsgenoten ten opzichte van bomen en groen op te vangen. Het is al een eerste uitdaging om de eigen generatie een hogere appreciatie en beleving van groen bij te brengen. Bomen moeten een totaalbeleving zijn. Met dit in het achterhoofd willen ze graag conceptgewijs bomen een welbepaalde meerwaarde geven. Denk maar aan klimbomen voor kinderen. "Anders dan vaak gebeurt, willen we exemplaren niet gaan profileren als 'klimboom' aan de hand van een foto in de catalogus. We willen het graag subtieler aanpakken en klanten tijdens een bezoek aan de kwekerij -mits eventuele hints- zelf een invulling laten geven aan die boom. Diezelfde klimboom kan terzelfder tijd ook dienen als parasol voor het terras of bijvoorbeeld als schaduwplek voor de paarden."

Kort gezegd streven Valerie en Chloé naar een wisselwerking met hun klanten en willen ze mekaar telkens opnieuw inspireren. Het is hun droom dat Solitair een weerspiegeling wordt van hun eigen persoonlijkheden. Hun passie voor het vak is alvast aanstekelijk. In combinatie met de nodige portie ambitie is de toekomst van Solitair met deze tweede generatie gegarandeerd. ■



Kenniscentrum
BEDRIJFSOPVOLGING
je wissel op de toekomst

Ken je het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging al?

Iemand's passie verderzetten doe je niet zomaar... Denk je aan opvolging, nu of later? Dan is het van belang dat je op tijd begint aan het oriëntatieproces hierrond. De coaches van het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging kunnen je hierbij helpen. Wat zijn eenieders verwachtingen, ambities en toekomstplannen? Gaat er in eerste instantie nog samengewerkt worden door opvolger en overdrager? Dan is het zeker van belang om met de verschillende partijen aan tafel te zitten. Sommige gesprekken lopen met opvolger en overdrager samen, andere met het hele gezin. Op die manier zijn jullie voorbereid op de technische organisatie van de bedrijfsopvolging die dan behandeld wordt door een bedrijfseconomisch adviseur. Voor meer info, neem een kijkje op www.kenniscentrumbedrijfsopvolging.be.