

Brecht Bogaert



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 brengt ons op verschillende bedrijven en levert inspirerende verhalen van jonge gemotiveerde mensen.

Miet Poppe, consulent boomkwekerij

"Voldoening op alle vlakken"

Kwaliteit als voornaamste troef

Boomkwekerij Geert Bogaert teelt verschillende coniferen in potmaten p12 tot p30. De verkoop van het plantenmateriaal is uitsluitend in potten. De kwekerij bestaat uit 6 ha containerveld en 2 ha volleggrond in productie. Plantgoed dat bestemd is voor grotere potmaten, wordt eerst minstens één seizoen in volle grond geteeld om het daarna in te potten en nog minstens één groeiseizoen verder te telen. Voor de kleinere potmaten wordt beworteld stekgoed meteen ingepot. In totaal beschikt de boomkwekerij over 7 ha percelen volleggrond, waarvan Brecht slechts op 2 ha bloemkwekerijproducten teelt. De andere hectares gebruikt hij voor akkerbouw of groenbedekkers. Brecht hanteert dus een ruime teeltrotatie met groenbemesters en akkerbouw om zijn plantgoed de beste bodemkwaliteit te gunnen. Hij hecht ook enorm veel belang aan de intrinsieke kwaliteit van zijn planten en beschouwt dit als zijn voornaamste troef. Op de kwekerij draait het niet om massaproductie, noch een breed assortiment, noch om een sterk marketingverhaal. Brecht wil voornamelijk kwalitatieve planten kweken en zijn klanten tevreden stellen met een sterk geteeld product.

Afzet en risico spreiden

De afzet van Brecht gaat voornamelijk via binnenlandse en buitenlandse handelaars naar Midden- en Noord-Europese landen. Daarnaast staat hij zelf op enkele beurzen om het rechtstreeks contact met de klanten te behouden. Om niet afhankelijk te zijn van één markt en het risico te spreiden, is het de strategie van Brecht om een afzet te hebben op verschillende markten. "Algemeen is de markt niet heel groot en durft die gevoelig te zijn aan schommelingen. Het is daarom heel belangrijk om ook uw plaats op de markt te behouden. Gelukkig heb ik vooral standvastige klanten. Dat is voor mij een signaal dat ze tevreden zijn over ons product en onze service", aldus Bogaert, die naast planten telen ook een aardige portie economisch denkvermogen heeft.

Ervaring uit de boeken

Brecht stak de meeste van zijn economische inzichten op tijdens zijn middelbare schoolcarrière. Het telen van planten daarentegen kreeg hij met de paplepel mee. Al van in zijn eerste levensjaar bracht hij samen met zijn vader heel veel tijd door op de toen opgestarte kwekerij. Van jongs af aan was duidelijk dat hij ooit het werk van zijn vader zou verder zetten. Door de slepende ziekte van Geert kwam alles in een stroomversnelling voor Brecht. Tijdens zijn tuinbouwopleiding aan de Hogeschool in Melle moest Brecht op het bedrijf al heel veel voor zijn rekening nemen, waardoor dat een zware periode was. Sinds zijn vader overleden is, runt de jonge Bogaert nu helemaal alleen het bedrijf. Zijn kennis en ervaring heeft Geert trouwens ach-

tergelaten in een map die een bundeling is van allerlei notities en artikels uit vakbladen. Een uiterst waardevol naslagwerk voor Brecht die deze map steeds binnen handbereik houdt. "Als er bijvoorbeeld een nat seizoen zit aan te komen, kan ik perfect terugbladeren naar voorgaande jaren om op te zoeken wat mijn vader zijn ervaring was en hoe hij ermee zou zijn omgegaan." Zonder zijn vroege interesse in het bedrijf, zijn doorzettingsvermogen tijdens zijn opleiding en de ervaring van zijn vader, zou Brecht vandaag niet staan waar hij nu staat.

Het is teamwork

Ondanks dat zijn huidige situatie anders is dan dat hij die ooit gewild had, heeft Brecht vandaag heel veel voldoening van het werk waar hij dagelijks mee bezig is. Het is zijn passie om dagelijks planten te mogen telen. Zijn eigen planten in de markt brengen vervult daar bovenop zijn interesse voor economie. Als een volgeladen vrachtwagen van het bedrijf wegrijdt en hij na grondige controle weet dat alles in orde is, is de perfectionist in Brecht bijzonder tevreden. Hoewel het meeste van zijn afzet via handelaren verloopt, komt hij ook in contact met eindklanten via bedrijfsbezoeken of beurzen. Ook de positieve feedback van die klanten geeft hem enorm veel voldoening. "Bovendien is het voor mij een enorme motivatie/drijfveer om het bedrijf en levenswerk van mijn vader voort te zetten. Dat ik daarbij op de volledige steun en medewerking van mijn moeder Karine en kersverse vrouw Emma kan rekenen, is daar bovenop van onschatbare waarde." ■



Door de slepende ziekte en het verlies van zijn vader runt de 25-jarige Brecht Bogaert momenteel al volledig zelfstandig het bedrijf dat zijn vader Geert Bogaert in 1992 startte.