

## Jelle Rogge – boomkwekerij De Bel



### De volgende generatie siertelers, wie zijn ze?

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

---

Miet Poppe, AVBS

---

# "Dankzij onze bedrijfsvisie was ik helemaal overtuigd"

Petrus De Bel besliste rond het jaar 1900 om van klassieke boer stilaan over te stappen op het telen van bosplanten. Zijn zoon, Laurent De Bel, spitste zich op zijn beurt volledig toe op deze bedrijfstak en zag toen met enige fierheid zijn plantgoed op de trein richting Wallonië vertrekken. Afgelopen jaar koos Laurents achterkleinkind – Jelle Rogge – ervoor om als vijfde generatie te starten in boomkwekerij De Bel te Ruiselede. De boomkwekerij teelt bos- en haagplanten, landschapsplanten, onderstammen en plantgoed voor kerstbomen. Jelle rondde zijn studies handelswetenschappen af in 2019, na onder meer een Erasmuservaring in Duitsland en drie maanden stage in Australië. Letterlijk één dag later stond hij klaar om mee te stappen in de kwekerij van zijn ouders. Een belangrijk aspect voor zijn vastberaden en snelle beslissing was de weg die zijn vader Luc Rogge 20 jaar eerder was ingeslagen.

## Koerswijziging

Twintig jaar geleden nam Luc namelijk de beslissing om op een heel andere manier te telen. De 40 hectare land waarop het plantgoed reeds decennialang werd geteeld, was steeds zeer intensief en met veel input bewerkt. Dit systeem zette het bodemleven echter onder zware druk. Luc koos ervoor niet meer op die manier verder te telen. Het doel werd om met heel veel aandacht voor de bodem de planten op een organische wijze zo sterk mogelijk te laten ontwikkelen. Er worden géén insecticiden, fungiciden, acariciden, nematiciden of kunstmest meer gebruikt. Kerende grondbewerkingen werden volledig verlaten. Het herbicidengebruik is met 80% gedaald.

## Duurzame visie

Het resultaat van deze jarenlange inspanning is een veel rijkere bodem met een verhoogde capillariteit, minder erosiegevoeligheid, een hoger waterbufferend vermogen, veel minder ziekten en plagen en veel sterkere planten. Vandaag is twee derde van de 40 hectare binnen deze principes in productie. Op de andere percelen wordt nog steeds met veel geduld gewerkt om deze in de gewenste conditie te krijgen. Jelle staat voor de volle 100 % achter deze bedrijfsvisie. Deze visie heeft hem volledig overtuigd om meteen voor een carrière binnen het familiebedrijf te gaan.

## Opportunities grijpen brengt resultaat

"Binnen de gangbare landbouw worden vele fenomenen vaak gezien als een bedreiging", schetst Jelle. "Denk maar

aan de beperkte beschikbaarheid van gewasbeschermingsmiddelen of de extremere weersomstandigheden. Maar het kan ook een kans zijn om met deze bedreigingen aan de slag te gaan en oplossingen of nieuwe teeltmethoden te zoeken." De percelen op het bedrijf worden reeds jaren bewerkt met een Actisol-cultivator, in plaats van met een klassieke ploeg. Tijdens de teelt wordt geen extra chemische bemesting toegediend. Wel wordt er reeds jarenlang geïnvesteerd om de bodem in optimale conditie te krijgen. Zaailingen worden bijvoorbeeld aan een lagere dichtheid uitgezaaid. "Onze planten groeien trager dan bij onze collega's. Maar het resultaat van onze extensievere manier van telen zijn uiterst gezonde en sterke planten. Omdat we de planten niet overbeschermen tijdens de opkweek, zijn ze goed voorbereid op de omstandigheden in de vrije natuur of in een tuin. Feedback van onze klanten bevestigt dat onze planten in aanplantingen uitstekend hun mannetje staan, ook in extreme omstandigheden."

Een natuurlijk evenwicht met natuurlijke vijanden zorgt ervoor dat ook ziekten en plagen onder controle blijven. "In onze partijen buxus bijvoorbeeld is nergens schade van de buxusmot vast te stellen. Vogels ruimen de rupsen op", geeft Jelle een voorbeeld. De jarenlange ervaring van zijn ouders geeft inspiratie en extra technische kennis om hier diep op in te gaan, net als de contacten met gelijkgezinde collega-landbouwers.

## Visie duidelijker uitdragen

Het klantenbestand van boomkwekerij De Bel is organisch gegroeid en vrij divers, gaande van groothandelaars en tuinaanleggers naar boomtelers, tuincentra, enzovoort. Zowel binnenlandse als buitenlandse afnemers vinden de weg naar het bedrijf.

Jelle vindt het een eerste belangrijke taak om de visie van het bedrijf beter uit te dragen naar hun bestaande en potentiële nieuwe klanten. Een belangrijke tool hierin zal een nieuwe website zijn. "Momenteel werk ik samen met mijn vriendin aan een website over onze boomkwekerij. Die website moet als uithangbord boomkwekerij De Bel veel herkenbaarder maken en onze visie sterk uitdragen. Op die manier hoop ik klanten aan te trekken die heel bewust voor onze planten kiezen." Tot slot kijkt Jelle nuchter naar de verdere toekomst: "Het is niet het doel om echt aan schaalvergroting te doen. Als een groter deel van onze percelen in optimale conditie is, wil ik de productie wel iets kunnen verhogen. Het belangrijkste vind ik om een gezond, duurzaam en rendabel bedrijf te runnen en onze bestaande missie te kunnen verderzetten." ■