

Dimitri Ral en Sofie Scherens – Natu-Ral



De volgende generatie siertelers, wie zijn ze?

In deze artikelenreeks gaan we op zoek naar jonge sierteeltmannen én -vrouwen die aan het begin van hun carrière staan. Een bedrijfsovername zit eraan te komen of is net achter de rug. Deze reeks brengt ons op verschillende bedrijven en levert inspirerende verhalen op van jonge gemotiveerde ondernemers.

Jan Vancayzeele, AVBS

Gedreven door een grote passie voor planten

Dimitri Ral en Sofie Scherens namen in maart van dit jaar de vastplantenkwekerij Jo Bogaerts in Kampenhout over. Samen met een dynamisch team zetten ze met dezelfde passie het bedrijf verder. Dimitri heeft, verwijzend naar zijn familienaam, de naam gewijzigd in Natu-Ral. Maar ze doen dit nog steeds met dezelfde troeven: een zeer goede plantkwaliteit en een bijzonder uitgebreid assortiment.

Sofie en Dimitri namen de kwekerij over, de dag vóór de coronamaatregelen van kracht werden. “Een start die we nooit zullen vergeten. We werden onmiddellijk aangespoord om creatief uit de hoek te komen. Het positieve effect is dat we vooral via mond-aan-mondreclame snel meer bekendheid kregen bij mensen in de omgeving”, zo klinkt het.

Verleden in farma en als tuinaannemer

Na 15 jaar actief te zijn in de farmasector als logistiek bediende volgde Dimitri de weg van zijn groene passie. Zo'n tien jaar geleden schoolde hij zich om tot professionele tuinaannemer. Ontwerpen van tuinplannen en werken met planten is zijn grote passie. Op deze manier ontdekte hij de kwekerij van Jo Bogaerts, de leverancier van zijn tuinplanten.

Moderne verkoop en logistiek

Met de overname van de plantenkwekerij volgende Dimitri opnieuw zijn grote passie voor groen. “Een logische maar wel een zeer grote stap in mijn carrière”, stelt Dimitri. Echtgenote Sofie, met heel wat ervaring in de logistieke sector, deelt dezelfde passie voor planten. Zij stapte mee in de zaak. “Wij richten ons niet op massaproductie, maar willen het levenswerk van Jo Bogaerts verderzetten. We plannen het assortiment nog uit te breiden en zullen de verkoop en logistiek organiseren op een moderne manier”, aldus Sofie en Dimitri. Op hun website vind je een uitgebreide plantencatalogus. Bestellingen kunnen online geplaatst worden via het contactformulier of rechtstreeks via e-mail.

Idyllisch beeld

Er kunnen natuurlijk ook op de kwekerij planten gekozen, gezocht en ontdekt worden. “Al vanaf onze start merken we dat veel wandelaars graag op de kwekerij rondstruinen. De grote vakken met planten en bloemen scheppen een idyllisch beeld waar veel mensen van genieten”, ervaren Sofie en Dimitri.

Grote verscheidenheid

Het koppel wil van de kwekerij een dynamisch bedrijf maken dat zich zowel richt op de professionele klanten (tuincentra en tuinaannemers) als op de particuliere klanten. “Een grote verscheidenheid in het aanbod is voor ons belangrijk. Je kan immers niet zomaar elke plant op elke plaats zetten”, weet Dimitri.

Beide pleiten ook voor een grotere diversiteit in de tuinen, omdat dit bijdraagt tot meer gezonde planten. Naast heel wat originele plantensoorten hebben ze er meer dan 40 geraniumsoorten en ontelbare soorten siergrassen. “We kunnen daarbij nog steeds rekenen op de steun en de ervaring van de oprichters.”

Tuinadvies

Het tuinaanlegbedrijf werd ondertussen stopgezet, behalve het tuinontwerp. Het tuinontwerp omvat het uittekenen van tuinen, borders en plantvakken voor klanten. Dimitri geeft zowel aan particulieren als aan professionelen graag tuinadvies. Als nevenactiviteit geeft hij nog les ‘tuinontwerp en –aanleg’ aan de Syntra-avondschool. Als hobby leeft hij zich uit als grafisch vormgever. Zo ontwierp hij eigenhandig het nieuwe logo van de plantenkwekerij. ■

