

#jongsierteeltgeweld onderneemt met de blik op morgen

Een dipje, een rimpel, zo hoopt het jong sierteeltgeweld over vele jaren op de huidige coronacrisis te kunnen terugkijken. Niet dat het nu makkelijk was of is, integendeel. Maar ze houden te veel van de sector om de moed te laten zakken.

Ivan De Clercq

Nee, geen handen schudden met de voorzitter, geen hartelijk begroeten van collega's of een goed plekje zoeken in de zaal van Domein Begonia in De Pinte tijdens het AVBS-ledencongres. Maar wel een interessante gedachtenuitwisseling tussen vier jonge topondernemers uit onze sierteeltsector op het eerst online AVBS-ledencongres. Febe Floré (Microflor), Jan Nijs (Heyeveld), Elfie Raes (Rudy Raes bloemzaden) en Gert Gernée (Siergrassen Gernée) hadden het in een interessant panelgesprek over wat hen gaande houdt, ook als het moeilijk is. Sportanker Ruben Van Gucht leidde het geheel als moderator in goede banen.

Planten én cijfers

Houden van de sector, is dat eigenlijk houden van de planten of houden van het ondernemerschap, zo vroeg Ruben Van Gucht aan de panelleden. Bij Gert Gernée is het zeker begonnen met het eerste. Als kind palmde hij de tuin van zijn ouders in, kweekte hij plantjes en ging ze met de gocart verkopen aan de burens. Op zijn 16-17 benaderde hij het eerste tuincentrum en de rest is geschiedenis. "Maar toch vind ik het nu leuker om wekelijks met cijfers bezig te zijn en het bedrijf te organiseren en het jaar na jaar beter proberen te doen", zo bekende hij.

Jan Nijs komt aanvankelijk uit de voedingsindustrie en bekende dat bij

hem de liefde voor de planten geleidelijk aan belangrijker is geworden. "Maar ik vind het omgaan met mensen, het aansturen van een team en het analyseren van cijfers zeker even belangrijk als het met de planten zelf bezig zijn. Als sierteler moet je overigens wel, of het is snel gedaan met het voor de planten kunnen zorgen."

Elfie Raes en Febe Floré stammen beide uit een familie met een siertelersgeschiedenis en vonden het ook een eer en verantwoordelijkheid om het familiebedrijf verder uit te bouwen. Febe zag Microflor op 15 jaar tijd groeien van een bedrijf van 100 naar 300 mensen. "Vroeger was ik zelf meer op de werkvloer aanwezig", gaf ze toe, "Nu is het veel meer bezig zijn met strategie, financiën en personeelsbeleid."

Het bedrijf moet zich verkopen

Dat omgaan met personeel is een aspect dat siertelers de laatste jaren/decennia onder de knie hebben moeten leren krijgen. Bij Rudy Raes is er een team van 40 vaste mensen. Veel mensen werken er meer dan twintig jaar, maar toch moet het bedrijf steeds op zoek naar nieuwe, gemotiveerde mensen. "De laatste jaren heb ik de indruk dat er een kentering is. Vroeger kwam een sollicitant zichzelf verkopen; nu is het het bedrijf dat zichzelf moet verkopen om de sollicitant binnen te halen", getuigde Elfie.

“ **Nu is het het bedrijf dat zichzelf moet verkopen aan de sollicitant**

Jan Nijs erkende ook dat het werk op zijn bedrijf, planten in volle grond, nog voor een gedeelte bestaat uit handenarbeid en soms fysiek nog lastig is. "We proberen weliswaar het werk met automatisering en machines te verlichten, maar het blijft toch ook nog fysiek. De juiste mensen vinden is en blijft een uitdaging voor ons."

Gevolgen zullen aanslepen

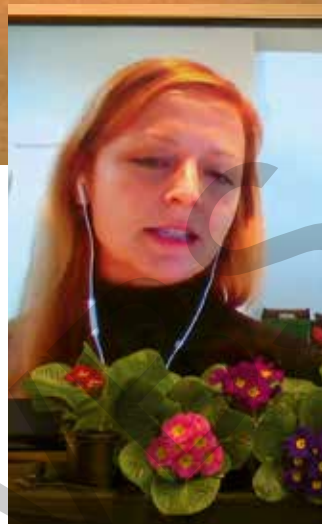
Uiteraard kon de invloed van corona niet onbesproken blijven tijdens het panelgesprek. Wat duidelijk werd: de sector gaat de gevolgen nog een lange tijd met zich meedragen. Febe Floré: "De keten stakte tijdens de voorjaarslockdown helemaal. Kwekers konden hun planten niet meer kwijt, en hadden geen plaats om nieuwe planten te zetten. Wij hebben daarop onze productie verminderd, maar met een looptijd van minimum



Febe Floré



Jan Nijs



Elfie Raes



Gert Gernée

één jaar, betekent dat dat we ook een jaar de gevolgen zullen dragen."

Onzekerheid is nefast

Corona zorgde voor veel stress en slapeloze nachten. "Ik dacht op een gegeven moment dat ik mijn bedrijf gewoon kwijt was", blikt Gert Gernée terug op de woelige periode. "Elke dag vertrekken er in het piekseizoen normaal 70.000 tot 80.000 plantjes. Dat viel terug naar 2.000 – 3.000 per dag." Ook de beslissingen die toen genomen zijn naar het opzetten van teelten, zullen gezien de aard van de teelt twee jaar later nog gevolgen hebben.

Gelukkig kwam er na de plotse lockdown een fase van herstel, iets wat ook Elfie Raes beaamde. "We kregen tijdens de lockdown heel veel annuleringen, die daarna gelukkig ook weer werden ingetrokken. Maar de onzekerheid was enorm in die periode, ook over bijvoorbeeld het nut van mondmaskers, en wat we zelf moesten doen op het bedrijf. En onzekerheid is nefast voor een onderneming."

Bij Heyeveld hoefden ze geen product weg te gooien, maar kwamen ze in de drukste periode van het jaar toch zonder omzet te zitten. "Gelukkig is er daarna een inhaalperiode gekomen, en dat heeft toch veel kunnen compenseren", beaamde Jan Nijs.

Blijven investeren

Is er iets wat de coronacrisis deze jonge siertelers geleerd heeft? "We moeten blijven gaan, er is geen andere optie", klonk het beslist bij Elfie. "We moeten ons blijven specialiseren in producten die ons uniek maken, en automatisatie blijft een belangrijk middel om de bedrijfsvoering te verbeteren. Het niet minder, maar slimmer en efficiënter inzetten van personeel moet helpen de personeelskosten te bewaren." Ook Jan Nijs weet welke weg hij uit wil met het bedrijf. "We zien zeker licht aan het eind van de tunnel. We zullen blijven investeren zoals we van plan waren, moderniseren en automatiseren."

Gert Gernée kon het ook relativiseren. "Als je 40 jaar in een sector hoopt te

zitten, dan is het logisch dat er in die periode eens een dipje inzigt onder de vorm van een slecht jaar. We zullen de gevolgen moeten dragen. Hetgeen we dit jaar mislopen hebben, zullen we op de lange termijn wel compenseren, daar ben ik van overtuigd."

Fier op de sierteelt

Febe Floré viel hem bij. "Corona heeft onze ambitieuze plannen wat vertraagd, maar dat is ook niet zo erg. Later zal het een rimpel blijken te zijn, waarna het gewoon weer de goede richting uitgaat." Positieve kanten zag ze ook. "We hebben het afgelopen jaar bewezen dat we waarde geven aan mensen. Vanaf het weer kon, kochten mensen massaal ons product, wat voor mij bewijst dat we toch een essentieel product creëren. Ze waren blij om de natuur in huis of in de tuin te kunnen halen. Op die manier droegen we bij aan het welzijn van mensen tijdens deze crisis. Ik denk dat we daar als ondernemers in de sierteelt fier op mogen zijn en dat we dat ook meer mogen uitdragen." ■