



Een kerstboom kopen is een belevenis

© I. De Clercq

“Mensen zijn ondanks COVID-19 niet bang om naar een plantenkwekerij te komen”, constateert Bert Waelkens van boom- en plantenkwekerij Dirk Waelkens met enige opluchting. Het stemt optimistisch voor het verdere verloop van het kerstboomseizoen, een belangrijke verkoopperiode voor het bedrijf.

Ivan De Clercq

Zoon Bert Waelkens stapte bijna tien jaar geleden in het ouderlijk bedrijf. De kerstboomverkoop aan particulieren maakte toen al een paar decennia onderdeel uit van de kwekerij. “Mijn vader was zowel kweker als tuinaanlegger. Omdat tijdens perioden van vorst en sneeuw het werk in de tuinaanleg altijd wat stil viel, is hij begonnen met het kweken van kerstbomen.”

Klanten-tuinaanleggers

Zelf maakte Bert de keuze om de tak van de tuinaanleg te laten varen, en enkel in te zetten op de kweek van bomen en planten. Daarnaast werd de verkoop aan particulieren in het eigen plantencentrum verder uitgebouwd. Een kwart van de eigen kweek vindt

zijn weg rechtstreeks naar de consument. “Het plantencentrum hoort erbij. Met de tuinaanleg zijn we ook gestopt omdat ik geen concurrent wilde zijn van mijn klanten-tuinaanleggers. Zij hoeven maar te bellen, en wij zetten alles klaar.”

Veel in de breedte

Maar de focus ligt op het kweken van planten. Bert koos bewust voor een breed gamma met onder andere Hydrangea, Spiraea, Osmanthus, Prunus en coniferen. In vollegrond gaat het onder meer om Taxus, Ilex, Buxus en uiteraard ook kerstbomen. “We streven om zelf een breed gamma aan te kunnen bieden. Eerder een groot assortiment, dan grote aantal-

len. Dat weerspiegelt zich ook in ons professioneel klantenpubliek dat voornamelijk bestaat uit tuinaanleggers uit de brede regio.”

Weinig bandwerk

De oppervlakte voor de kerstboomteelt is alles samen goed voor iets meer dan één ha op een totale oppervlakte van het bedrijf van ongeveer 15 ha. Het werk wordt gedaan door Bert, diens vrouw Lien en drie vaste personeelsleden. Vader Dirk steekt eveneens nog een handje toe. “Het is een keuze geweest om zo weinig mogelijk met seizoenarbeid te werken. Door het brede assortiment hebben onze medewerkers ook weinig bandwerk, bijna elk uur is anders.”

In de nabije omgeving

De markt van de kerstbomen is geen gemakkelijke markt, die niet groeit, en waar er ook concurrentie is van massaproductie. "Wij kunnen en willen niet mee met de grote supermarktketens. Zij zetten kerstbomen in als lokmiddel om de rest van hun spullen te verkopen. Wij mikken in hoofdzaak op de verkoop van kwalitatieve kerstbomen in de nabije omgeving. Tweederde gaat naar lokale tuincentra, en een vierde via thuisverkoop. We hebben ook een klein beetje export."

Kerstperiode overleven

Hoewel de export slechts een klein onderdeel vormt, is deze betekenisvol voor de manier waarop er op het bedrijf kerstbomen gekweekt worden. "De kerstbomen die bijvoorbeeld naar Zwitserland gaan, zijn bedoeld voor verdere groei. We zien onze kerstbomen dus niet als een product-voor-één-maand, maar als een sterke plant die een goed wortelgestel moet hebben. Het is de reden waarom we de wortels ondersnijden. Zo creëren we een fijnmazig wortelgestel, waarmee onze kerstbomen een goede kans hebben om na de kerstperiode te overleven als ze buitengezet worden. De vraag naar dat soort levensvatbare kerstboom neemt toch toe, al hebben we uiteraard ook afgezaagde kerstbomen en kerstbomen die in pot gedrukt worden."

Aanpassen

De markt van de kerstbomen kende doorheen de jaren een flinke evolutie, alleen al in soorten. Berts vader begon met *Picea excelsa/abies*. Daarna kwam *Picea omorika*. Vervolgens maakten *Abies nordmanniana* en *Abies fraseri* hun intrede. Het feit dat deze laatste soorten minder snel hun naalden verliezen verklaart hun steile opgang in populariteit. "De kerstboomconsument van vandaag is veeleisend, maar dat is hij overal, ook bijvoorbeeld op restaurant. We moeten ons aanpassen. Ook de kerstbomen uit het buitenland kunnen van goede kwaliteit zijn. Maar bij ons komen ze niet van op een lang transport en gaat het om een vers product. Dat geeft een beter product. Klanten

die hier hun kerstboom kopen, zien we het jaar erop terug. Dat sterkt ons in de overtuiging dat we goed bezig zijn."

Disney-kerstboom

Consumenten zitten met het ideaalbeeld van de Disney-kerstboom in hun hoofd, en kwekers willen dit dan ook zo veel mogelijk benaderen. "We lukken er aardig in, maar er is werk aan. In vorm snoeien en dubbele toppen verwijderen, groeiregulatie, wortels ondersnijden... Er komt veel bij kijken." Een deel van de kerstbomen is tien jaar oud wanneer ze het bedrijf verlaten. Dat is een grote investering van tijd en arbeid. Er is ook een risico mee gepaard. "Wie weet hoe de markt voor de kerstbomen er over tien jaar zal uitzien? De

consumentenvoorkeur kan tegen dan weer helemaal gedraaid zijn. Wie had er tien jaar geleden het coronavirus kunnen voorspellen?"

Druppelbevloeiing

Picea omorika komt als driejarige, en de *Abies*-soorten op en leeftijd van vier jaar, onder blote wortel op het bedrijf. De *Abies*-soorten worden onmiddellijk ingepot in een pot van 15 of 20 liter. Na een jaar gaan ze met de pot er nog aan in de volle grond. "De eerste twee jaar zijn de moeilijkste, ze moeten in de pot wortels naar de grond kunnen maken. De afgelopen twee jaar hebben we in de zomer met druppelbevloeiing water moeten bijgeven. Het is kwestie van het niet te ver te laten komen, want als je wacht tot de naalden uitvallen, kom je voor veel bomen te laat", weet Bert.

“ De afgelopen twee jaar hebben we water moeten bijgeven.



Kerstboom met een verhaal

Ondanks corona ziet Bert het niet slecht in voor de kerstboomverkoop dit jaar. "De eerste lockdown leerde ons dat mensen een houvast zoeken in hun tuin en het groen. Een kerstboom kiezen is ook een beleving. Ze krijgen een kwalitatieve kerstboom en we geven uitleg om deze in optimale conditie te houden. De kerstboom gaat mee de auto in en eens die thuis mooi versierd is, is het een kerstboom met een verhaal geworden. Ook de trend naar minder plastic speelt mee. De tweede lockdown en corona hoeven voor ons niet onoverkomelijk te zijn." ■

© I. DE CLERCO