

Maarten Delvaeye



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.

Ivan De Clercq

"Iedereen die goede bomen kweekt, heeft toekomst"

Het minste wat je over Maarten Delvaeye uit Massemen kan zeggen, is dat hij een bezige bij is. Na zijn studies handelsingenieur startte Maarten een handelsbedrijf en trok hij Europa rond om bomen aan de man te brengen, voor een deel - maar niet uitsluitend - afkomstig van het familiebedrijf van zijn vader en nonkel. Hiernaast deed hij ook de verkoop voor een Italiaanse boomkwekerij én stampte hij zijn eigen boomkwekerij uit de grond. Door het plotse overlijden van zijn nonkel in juni 2020 neemt hij nu ook het familiebedrijf in zijn activiteiten op. "Het was hoofdzakelijk mijn nonkel die de administratie en het commerciële gedeelte voor zijn rekening nam. Door mijn ervaring kon ik de plotse ruimte opvullen, maar het was alle hens aan dek." Veel ballen om tegelijkertijd in de lucht te houden dus, maar Maarten Delvaeye schrikt er niet voor terug. "Als de passie er is, is bomen kweken de mooiste stiel die er is. Ik amuseer mij."

Comfortabele huisvesting

Maartens grootvader startte het familiebedrijf A. De Spiegeleire & Zonen, dat nu ongeveer 35 ha groot is en 2 vaste medewerkers in dienst heeft, aangevuld met doorheen het jaar 3 à 4 seizoenarbeiders. Het bedrijf is gespecialiseerd in laan- en sierbomen in de maten 6/8 tot 12/14. Twee jaar geleden startte Maarten zijn eigen boomkwekerij, met 2 ha opplant. Met het oog op de uitbreiding van de handelstak en de ontwikkeling van het familiebedrijf, bouwde hij vorig jaar een volledig geïsoleerde loods, inclusief frigoruimte en comfortabele huisvesting voor seizoenarbeiders. "De zoektocht naar goed personeel is niet gemakkelijk. Je moet ervoor zorgen dat personeel ook terug wil komen. Door hen comfort te bieden na een lange werkdag, hoop ik dat te bereiken."

Gps en hoogtewerkers

Sinds kort staat Maarten aan het hoofd van het familiebedrijf. Hoewel het hard werken is, weet Maarten goed waar hij naartoe wil. "Verbeteren waar verbeteren kan." De aankoop van een smalspoortractor met gps stond als eerste op het lijstje. Het is de bedoeling om op basis van gps te planten en ook daarna zoveel mogelijk bewerkingen gps-gestuurd uit te voeren. Een tweede - elektrisch aangedreven - hoogtewerker komt er ook, om efficiënter te kunnen werken in het drukke voorjaar. "Een goed en modern machinepark werkt preciezer en geeft meer werkplezier."

Inzetten op nieuwigheden

Ook op vlak van assortiment wil Maarten nieuwe wegen verkennen. Tuinen worden kleiner, wat de bomenkeuze van de consument beïnvloedt. Hij wil inzetten op groenblijvende soorten, veredelde soorten, zuilvormen en leibomen. Sommige (moeilijkere) soorten wil hij in het najaar planten. Meestal is vocht dan geen probleem en geeft dit een voor-sprong in het voorjaar. Het kan ook helpen om de arbeidspiek in het voorjaar wat uit te vlakken.

"Ik amuseer mij in de handel, maar ik maak ook mijn handen graag vuil."

Variatie trekt aan

Op dit moment geeft Maarten er de voorkeur aan zijn handel en productie te combineren. "Ik amuseer mij in de handel, maar ik maak ook mijn handen graag vuil. Vorig jaar heb ik elke vrachtwagen zelf geladen. Van half oktober tot half april ben ik voornamelijk met bureauwerk bezig, en daarna volgt een half jaar werken op het veld, zonder veel zorgen aan het hoofd en bijna geen telefoons. Het is die variatie die mij aantrekt."

Vertrouwelijke relatie

In de handel wil Maarten voornamelijk zijn eigen productie verkopen, maar ook samenwerken met collega's. "Je kunt nooit alles zelf kweken. Maar buitenlandse klanten zijn wel op zoek naar kwekers die een volledig gamma kunnen aanbieden. Ik streef dus naar goede relaties met collega's. Het aantal kwekers zakt, wat mogelijkheden geeft voor de overblijvers. Iedereen die goede bomen kweekt, heeft toekomst." Gevraagd naar het succesrecept voor een vlotte handel, noemt hij het werken aan een vertrouwelijke relatie. "Klanten moeten er kunnen van uitgaan dat ze kwaliteit krijgen. Eens je vertrouwen hebt, heb je klanten waar je je hele leven zaken mee kunt doen. Voor kwekers is dat bovendien net hetzelfde. Je moet op een correcte manier kweken, en correct je klanten bedienen. Zowel in tijden van schaarste als in tijden van overschot. Op die principes wil ik mijn bedrijf uitbouwen." ■