



## “Nooit de courage verliezen en blijven investeren”

Als perkplantenteler werd ook Maes-Reyns uit Moorsele (Wevelgem) vorig jaar kort maar hevig getroffen door de gevolgen van de coronacrisis. De ervaring met een verwoestende valwind zeven jaar geleden zorgde evenwel voor de nodige relativisering. “We hebben nooit gepanikeerd. We wisten: het komt ook deze keer wel weer goed. Je moet altijd courage blijven hebben.”

*Ivan De Clercq*

Isabelle Maes stapte zo'n 25 jaar geleden in het bedrijf van haar ouders. Samen met haar man Wim Demaree leidt ze het bedrijf met 15 vaste personeelsleden, in piekperiodes aangevuld met nog zo'n 15 seizoenarbeiders. Het bedrijf telt een erg breed assortiment. “Het begint in het voorjaar met Primula en Viola. Dan komen de vaste planten die we het jaarrond telen. Daarna komen de groente- en perkplanten. Ook in het najaar is er nog een piek, zij het met een beperkter aantal soorten zoals

Cineraria, Calocephalus, Gaultheria, Heuchera en opnieuw Viola”, zo situeert Isabelle de grote lijnen van de teeltstrategie.

### **Valwind**

De eerst lockdown van een jaar geleden bracht de herinnering naar boven van de storm van januari 2014. Een heel plaatselijke valwind – qua werking zowat het omgekeerde van een tornado, maar even vernietigend – maakte de serre toen gelijk met de grond. “Gelukkig hebben we enorm

veel hulp gehad van de mensen rondom ons. Met tientallen kwamen ze op een gegeven moment opruimen, waar we nog steeds erg dankbaar voor zijn.”

Een crisis van die grootteorde overleven begint met de vraag of je wel verder wilt doen. “We deden en doen onze job graag. Daarom was stoppen voor ons geen optie. De prioriteit was om onze klanten te kunnen blijven bedienen. Serres huren en een bank die wou meedenken waren essentieel om die periode door te komen.”

## Bufferzone

De plicht/kans om 'opnieuw' te beginnen, bood opties om het bedrijf anders uit te tekenen. Glas werd plastic, wat voor de meeste teelten op het bedrijf een voordeel geeft naar compacte groei. Vooraan in de nieuwe serre kwam een bufferafdeling, van waar bestellingen kunnen klaargemaakt worden. "Het tijdelijk werken met huuserreses op verschillende locaties dwong ons al om met een centrale bufferzone te werken. Ook komt een deel van de detailhandelaars zelf de planten uitpikken. Die bufferzone was dus een must."

## Ruim assortiment

In het kweekgedeelte krijgt alles water via mobiele spuitbomen. "Door ons uitgebreid assortiment zijn de partijen in de grootte beperkt. Met de spuitbomen kunnen we heel gericht water geven per partij." Hoewel een ruim assortiment veel werk met zich meebrengt, en ook veel kennis vraagt, is het een bewuste keuze. "Voor ons gaat het om risicospreiding. Het zorgt ervoor dat we nooit een uitzonderlijk goed jaar hebben, maar ook nooit een uitzonderlijk slecht. De nodige kennis doe je op in de loop der jaren", aldus Isabelle.

## Marge voor investeringen

Evenmin wordt er veel op bestelling gekweekt. Wie weinig op voorhand kan of wil vastleggen, is meer onderhevig aan de prijzen van het moment, soms in het voordeel, soms in het nadeel. Toch werkt Maes-Reyns met zo veel mogelijk vaste prijzen. "We vragen bij schaarste niet de allerhoogste prijs, maar evenmin aanvaarden we de allerlaagste prijs als het minder gaat. Dan gooien we het nog liever weg. We kennen ongeveer de kosten van elke teelt afzonderlijk, waarbij we ook marge voor investeringen bij rekenen, omdat het moet." Het geloof in de toekomst van het bedrijf is er. "We blijven investeren; we zien het bedrijf als onze belegging. In de perkplantensector zijn er veel bedrijven zonder opvolging verdwenen, voor een deel omdat er niet blijvend in geïnvesteerd is geweest. Dat maakt een bedrijf niet overneem-

baar. Vandaar dat het ook zo belangrijk is om een correcte prijs te vragen."

## Bellibells

Die correcte prijs vragen lukt makkelijker voor planten onder het eigen Bellibells-label, dat een herkenbare stijl en etikettering heeft. Ieder jaar probeert het bedrijf met enkele nieuwigheden te komen. "Die nieuwigheden zijn ook nodig, klanten vragen er expliciet naar." Elke week verstuurt Maes-Reyns een lijst naar de klanten met de beschikbare planten en het stadium van de plant. "Veel werk, maar we ondervinden dat de klanten er echt mee aan de slag kunnen."

## Investeren in makkelijker werken

Dit jaar nog kwam er een serre bij om vaste planten te overwinteren. Het gaat om een koude semiventilatiefolieserre, waarbij één deel van de dakverluchting kan bewegen. Het is niet de bedoeling om er in te verwarmen, maar het gaat wel om een dubbelwandige luchtgeïsoleerde serre. Investeren staat voor Isabelle niet altijd gelijk aan zomaar uitbreiden. "We investeren het liefst in makkelijker werken. Dan kan het bijvoorbeeld gaan om extra rollend materieel om planten sneller klaar te maken, of het betonneren van een paadje. Maar evengoed investeren we in het efficiënt kunnen water geven of in een toestel dat etiketten aan de potten kleeft."

## Geknaag aan flexibiliteit

Het flexibel kunnen inspelen op vragen van klanten is een troef en must voor een modern perkplantenbedrijf, zeker wanneer de verkoop sterk afhankelijk is van zoiets wispelturig als het weer. Fenomenen zoals de brexit of het plantenpaspoort zijn niet onoverkomelijk, maar knagen wel aan die flexibiliteit. "Een halve kar voor het VK snel aanvullen met iets anders gaat niet meer omwille van fytosanitaire administratie die in tijds klaar moet zijn. De regels veranderen ook nog voortdurend. Langs de andere kant merken we wel dat de vraag vanuit Britse kant overeind blijft en dat is hoopgevend."



Isabelle en Wim investeren het liefst in makkelijker werken.

## Potten in stock

Ook de invoering van het plantenpaspoort maakt de wendbaarheid iets kleiner. "Wij hebben paspoorten op etiketten en fotolabel, maar ook een groot deel op voorgedrukte potten. Dat maakt dat we nu veel meer potten in stock hebben dan vroeger. Je moet dus de teelten meer op voorhand plannen. Soms wil je in de loop van het jaar de gekweekte hoeveelheden wat bijsturen, maar door extra kosten voor kleine aantallen voorgedrukte potten loont dit meestal niet meer de moeite."

## Plezier uit de klanten

Voor elk probleem is er echter een oplossing. "We staan graag in de sector en halen ons plezier uit klanten die komen en die je tevreden ziet terugkeren. Bij een investering denken we soms dat het de laatste keer is, maar we zullen blijven investeren in verdere optimalisatie." Isabelle ziet de toekomst hoopvol tegemoet. "Corona heeft mensen opnieuw de liefde voor de tuin laten ontdekken, ook bij de jongere generatie. Als die liefde behouden blijft, gaat de sector nog mooie jaren tegemoet." ■