

genoeg aanbod is voor hem. Door anders te werken, pakken we dit aan.” “Wat opviel, was dat er wel afspraken waren met leveranciers”, vult Melanie aan. “Maar met de klanten waren er geen afspraken en het volledige risico zat bij Decadt-Verhelst Plantenkwekerij. Dat is wel vaker een probleem in de sierteelt: je gaat op tijd je stekken en zaden bestellen, omdat het zo hoort. Maar de klant is verwend, die vraagt het gewoon wanneer hij het nodig heeft. Het is een grote stap om anders te gaan denken, maar het rendeert wel om zelf aan het stuur te staan. Bovendien merken we dat het ook bij de klanten een gevoel van zekerheid geeft als ze weten wat ze kunnen verwachten. En voor de bedrijfsleiders brengt het meer rust, omdat ze weten wat er aankomt.”

Werkpostfiches

Om het werk binnen het bedrijf nog vlotter te laten verlopen, maakten Dries, Corine en hun team van de rustige periode afgelopen winter gebruik om werkpostfiches op te stellen. Wanneer de seizoenarbeiders in het voorjaar starten, verliest Dries vaak enorm veel tijd met telkens opnieuw en opnieuw uit te leggen hoe bepaalde terugkerende handelingen moeten gebeuren. “Om dat voor een stukje te ondervangen werden fiches gemaakt waarin alle te nemen stappen kort en bondig worden uitgelegd en waar nodig met foto's ondersteund. Zo hebben de arbeiders een handboek waarmee ze met minder teg teg vlot aan de slag. Het aantal onderbrekingen voor de seizoenarbeiders vermindert hierdoor sterk. Ook voor het kantoorwerk zijn zo overigens fiches gemaakt. Tijdens de drukke periode komt ook daar een extra persoon ondersteunen. Dat kan voortaan veel vlotter verlopen.”

Versterking nodig

Bij Decadt-Verhelst Plantenkwekerij kijken ze positief naar de toekomst,

“Op 3 maanden tijd verkopen wij 80% van wat we produceren.”

maar ook wel met veel realiteitszin. “We hebben versterking nodig”, zegt Corine. “Dries is 52, ik ben er 50. We willen een jong bedrijf met frisse ideeën blijven. Daarvoor hebben we een jong iemand met drive nodig. We willen ook blijven investeren, maar op onze leeftijd – en zonder dat we zeker zijn dat een van de zonen in het bedrijf zal komen – is dat niet meer evident. Daarom gaan we op zoek naar iemand extra.” Over het profiel van die persoon staat nog niet zo veel vast. Dries en Corine staan open voor veel mogelijkheden. “We beseffen ook dat het misschien lang gaat duren eer we iemand hebben gevonden, maar we willen nu wel aan de toekomst denken. We kunnen blijven wachten, maar het is essentieel om vast te leggen waar we naartoe willen groeien. Uitbollen willen wij in elk geval niet. Wij zijn in onze eigenheid. Ik weet niet of één persoon al onze taken zou kunnen uitvoeren. Maar een samenwerking op een of andere vlakken lijkt ons ideaal. Het gaat ongetwijfeld anders zijn, maar anders kan ook beter zijn. Concreet zoeken we dus iemand die op zelfstandige basis een deel planten voor ons kan kweken die wij in de verkoop opnemen, en/of iemand die de rechterhand van Dries kan worden. We laten alle opties open, maar het staat vast dat we op zoek zijn naar iemand met jonge, frisse ideeën. Iemand met goesting om zich mee achter Decadt-Verhelst Plantenkwekerij te zetten. Want als we van een ding overtuigd zijn, dan is het dat wat wij doen toekomst heeft. De moestuin, de kruidentuin ... Alles wat eetbaar is, daarin zijn mensen geïnteresseerd. Deze generatie wil duurzaam en lokaal eten. Daarvoor hebben wij de troeven in handen.” ■



Melanie Van Raaij

innovation consultant
melanie.van.raaij@boerenbond.be

Invzetten op duurzame klantenrelaties

De sierteeltsector werd begin vorig jaar geconfronteerd met een grote onzekerheid. Een wake-upcall ten aanzien van een aantal bestaande pijnpunten. Als sierteler heb je heel vaak afspraken met leveranciers maar weinig tot geen afspraken met klanten. Het financiële risico ligt veelal bij de sierteler. Je hebt als teler het recht om je als een echte ketenpartner op te stellen, maar deze positie zal je deels zelf moeten afdwingen. Via een Operationele Groep willen we siertelers handvaten aanreiken om met hun klanten betere afspraken te maken om zodoende hun beste klanten nog beter te bedienen en het financieel risico te verkleinen. Begin januari 2022 gaan we van start. Interesse? Neem dan contact op met melanie.van.raaij@boerenbond.be of patrick.meulemeester@boerenbond.be.

“Je hebt als teler het recht om je als een echte ketenpartner op te stellen, maar deze positie zal je deels zelf moeten afdwingen.”