



Diversiteit in soorten, maten, afnemers en afzetgebied

Boomkwekerij Willy de Nolf in België spreidt kansen en risico's

1700 soorten in verschillende maten op 34 hectaren, verdeeld over drie locaties in het noorden van België. Dat is Boomkwekerij Willy de Nolf, opgericht in 1985 en inmiddels voortgezet door drie van de vier kinderen. 'We hebben een breed assortiment, van heesters tot bomen tot Hortensia's. Dat is anders dan in Nederland, waar kwekerijen vaak meer gespecialiseerd zijn.'

Auteur: Heidi Peters

Dat het tamelijk ongewoon is, zoveel soorten en dan ook nog eens in verschillende maatsoorten, beaamt Lucas de Nolf direct. Het bedrijf is opgedeeld in twee locaties in Waregem van 15 hectare en sinds het begin van dit jaar een perceel van 4 hectare in Lochristi, een kilometer of vijftien verderop. In Lochristi nam De Nolf een *Rhododendron*-kwekerij over. '*Rhododendron* groeit hier niet,' legt De Nolf uit. 'In Lochristi is de bodem zuurder. Dat komt vooral door het water dat uit de bodem komt; dat zorgt voor het verschil in bodem. België staat bekend om veel kalk in het water en in Lochristi is dat anders.'

3500 artikelen

'Mijn ouders zijn gestart in 1985 met Clematis en die verkopen we nog steeds. Het assortiment is breed, van solitaire planten tot heesters, Hortensia's, bomen, noem maar op. Dat is wel anders dan in Nederland. De meeste kwekers specialiseren zich in een speciaal segment en een bepaalde potmaat en hebben dan een catalogus met tien, twintig of dertig lijnen.

Terwijl wij een catalogus hebben met 3500 artikelen en honderd bladzijden. Het kan zijn dat we een type struik in vier potmaten hebben. Eigenlijk zijn we in België ook wel onderscheidend. Er is niemand die zoveel soorten heeft, vooral in deze grote aantallen. We zouden nog wat kunnen uitbreiden zonder bij te kopen. Aan de overkant van de straat is een maïsveld, waar we in de toekomst nog iets mee zouden kunnen doen. Daar zijn nog geen concrete plannen voor.'

De Nolf werkt met zo'n achttien vaste medewerkers en in het seizoen natuurlijk met meer. Wat geautomatiseerd kan worden, is dat ook. Potten worden met heftrucks verzet en automatisch gelabeld. Voor de bewatering is bij beide locaties een bassin gegraven om regenwater op te vangen.

'We verkopen vooral aan tuincentra, tuinaanemers, hoveniers, handelaars, andere kwekers die hun assortiment willen aanvullen, en aan webshops. Dat is een grote markt voor ons.



Locatie Waregem, waar ook het hoofdkantoor gevestigd is.

‘Er is niemand die zoveel soorten heeft, vooral in deze grote aantallen’

Tuincentra vormen daarbinnen de grootste groep. De grootste webshopafzet voor ons komt uit de UK en uit Frankrijk, dat zijn grote volumes. In Nederland zijn ze er ook, maar daar hebben we nog niet echt voet aan de grond. In België willen webshops met planten nog niet zo. We leveren driemaal per week aan webshops in de UK. Drie werkdagen na de bestelling heeft de klant de plant, die op dat moment nog bij ons in België staat, in huis. In Nederland verkopen we vooral aan tuincentra en aan een aantal handelaars, voornamelijk in de regio Boskoop. Wij kopen daar zelf ook wat producten die we zelf niet kweken. Dat doen we overigens ook in Italië, waar sommige producten beter groeien dan hier in België. Geografisch gezien zijn er wel wat macro-economische verschillen. In Duitsland bijvoorbeeld heeft men de uitspraak, *‘was gelb ist, ist krank, ‘als het geel is, is het ziek’*. In Engeland hebben ze juist graag planten met gele accenten. Het klimaat is daar ook zachter, dus daar kunnen

ook weer andere planten groeien. We leveren aan ongeveer dertig landen, aan Europa en alles wat ten oosten ligt van Europa, zoals de Russischspreekende landen, maar ook aan Scandinavische landen. Wij hebben in die landen maar een klein deeltje van de markt. Over all is dat wel goed, want niets is op voorhand verkocht. Dus eind juni staat het hier allemaal en dan hopen we dat het allemaal verkocht raakt. Op deze manier spreiden we onze risico's. Dat doen we ook met ons brede assortiment. Als een soort niet zo goed loopt, nou ja, dan is dat niet zo heel erg. We werken dus met verschillende landen, een breed assortiment, verschillende potmaten, diverse soorten klanten, verschillende valuta, allemaal manieren om de risico's te spreiden.

De productiecyclus van een plant zoals wij die kweken, is twee tot drie jaar. Het is moeilijk te voorspellen waar over drie jaar veel vraag naar is. Wij proberen eind juni onze productie af te

ronden; dan hebben we alles vol staan en dan moeten we het verkopen. We kweken niet op bestelling, dus we moeten het dan doen met wat we hebben. We proberen het zo in te schatten dat we dan genoeg planten hebben tot maart of april van het volgende jaar. Dit jaar hadden we natuurlijk te maken met corona. De eerste weken van de lockdown waren in België en Frankrijk de tuincentra gesloten. We hadden te maken met enkele klanten, tuincentra, die hun bestelling annuleerden. Hoe sterk sta je dan? Mensen vinden het soms normaal om dan de bestelling te annuleren. Overigens hebben de meeste mensen die de bestelling annuleerden, daar spijt van gehad. In België waren tuincentra ongeveer een maand gesloten en in Frankrijk twee maanden. Toen de deuren weer open mochten, was de vraag zo groot dat binnen enkele weken de verloren omzet weer was ingehaald.’



Bij elke locatie is een bassin waarin water wordt opgevangen.



Sinds voorjaar 2020 heeft De Nolf een Rhododendronkwekerij in Lochristi.

‘We verkopen vooral aan tuincentra, tuinaannemers, hoveniers, handelaars, andere kwekers die hun assortiment willen aanvullen, en aan webshops. Dat is een grote markt voor ons’

7 hectare kas

Van de 34 hectaren is ongeveer 7 hectare kas, de overige ruimte wordt opgevuld door containervelden. Alle planten en bomen zijn buitenplanten. De Nolf heeft zowel glazen als foliekassen. De nieuwere kassen zijn foliekassen. De glazen kassen zijn cabriokassen waarbij we de mogelijkheid hebben om het dak open te doen, zodat de planten kunnen profiteren van regen. ‘Dat mensen voor het volledige gamma van buitenplanten bij ons terecht kunnen, daar onderscheiden wij ons in. Natuurlijk proberen we ook een zo goed mogelijke kwaliteit af te leveren, zodat de ondernemer goede kans heeft de planten weer te verkopen. Zo kweken wij onze heesters in potten van 3,5 liter, waar het in de sector meer gewoon is om 3-literpotten te gebruiken. Dat is 20 procent meer volume in de potten, wat ervoor zorgt dat de plant zich iets meer kan ontwikkelen, wat meer wortels kan maken en wat volumineuzer wordt.’ Om de winter te kunnen verlengen, gaan

planten voor sommige klanten in de koeling waar de temperatuur stukt op 1 à 2 graden. Daar wachten ze zonder zich verder te ontwikkelen tot ze verzonden kunnen worden.

Drie tot negen maanden voeding

‘Alle substraten die wij kopen zijn verrijkt met Osmocote. De verwerkingsduur is afhankelijk van de plant en wat die nodig heeft. In juni en juli worden de meeste meststoffen afgegeven, in de winter minder en in het voorjaar weer meer. Het is voor ons belangrijk dat we dat kunnen gebruiken, want we hebben te veel planten om bij te mesten. We geven geen bemesting via het water; het is allemaal vooraf in het substraat gemengd. We mengen de substraten met meststofafgifte van drie tot negen maanden, zodat de plant gedurende het hele jaar op het juiste moment de voeding krijgt, totdat deze wordt omgepot naar een grotere maat. Afhankelijk van het groeijjaar gaat de plant dan ook naar de andere locatie.’

Waterbeheer

Al het water van de kwekerij vloeit terug en op beide locaties is een bassin gegraven om water op te vangen. Het grondwater is op deze plek in België wat hoger, waardoor het makkelijker toegankelijk is. Ook zijn er planten die druppelbevloeiing krijgen, zodat al het water in de pot belandt en er geen verlies is. Dat maakt wel dat elke plant een draadje moet hebben dat er soms per ongeluk uit gaat. ‘Dat maakt het soms ook wat kwetsbaar en arbeidsintensief. Aan onkruidbeheer doen we helemaal niets met middelen. Wat er opkomt, halen we er manueel uit. We behandelen wel tegen ziektes en plagen. We zien onze planten een beetje als mensen. Wanneer je ziek bent, ga je naar de dokter en krijg je misschien antibiotica. Preventief krijg je niks. Zo gaan we ook met onze planten om.’

Familiebedrijf

Van de vier kinderen De Nolf zijn er inmiddels drie in het bedrijf actief. Twee studeerden rechten en de derde is oorspronkelijk tolk/vertaler. Ze zijn wel opgegroeid in het bedrijf en besloten, na eerst elders ervaring te hebben opgedaan, in het familiebedrijf te stappen. ‘Het is een leuke branche, een product waar leven in zit en een bedrijfstak waarin veel gebeurt.’ Samen met de ouders die nog immer actief zijn, is De Nolf een organisatie die volop in beweging is.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/34223/diversiteit-in-soorten-maten-afnemers-en-afzetgebied