duiding

# Marc Van Hulle - Sylva

duiding

## Sierteler van het jaar is ruimdenkende zakenman

30 NOVEMBER 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview

Boomkwekerij Sylva uit Waarschoot moet haar prijzenkast uitbreiden wegens overvol. In augustus werd de firma gelauwerd als beste sierteeltbedrijf in ons land, een maand later volgde in het Spaanse Zaragoza de apotheose: zaakvoerder Marc Van Hulle en zijn medewerkers mogen men zich een jaar lang 'International Grower of the Year' noemen. We gingen uitvissen waarom de bomen bij Sylva tot in de hemel groeien.

**Boomkwekerij Sylva is letterlijk en figuurlijk vergroeid met de streek van Waarschoot?**

*Marc Van Hulle*: Onze familie is al zeven generaties bezig met bosbouw. Aanvankelijk werden planten gekweekt voor kasteelheren, en dat gebeurde toen al in de regio van het Meetjesland. Voor de echte expansie zorgde mijn vader, die zich in 1936 in Waarschoot gevestigd heeft. Hij is begonnen met welgeteld twee hectare bos- en haagplantsoen. Na de oorlog kon hij zich echter inschakelen in programma's voor de bebossing van de Ardennen. In de jaren vijftig werd een vennootschap opgericht en enkele tientallen jaren later sloegen de zonen de handen in elkaar om onder de naam 'Sylva' de Franse markt te bevoorraden. De Fransen waren blij dat ze niet langer de naam 'Van Hulle' moesten uitspreken. (lacht)

**Vandaag zijn jullie de grootste producent van bos- en haagplantsoen in ons land?**

Het bedrijfsareaal bedraagt tachtig hectare, verspreid over vijf gemeenten. In totaal kweken we een honderdtal soorten uit zaden en een paar soorten zoals wilg en populier uit stek. Tachtig procent van de productie uit zaden bestaat uit loofbomen, met beuk en eik als toppers in het assortiment. Daarnaast hebben we ook nog wat naaldbomen, waaronder de fijnspar en de lork. Het werk gebeurt door een twintigtal vaste arbeiders en vijf bedienden. Van half oktober tot eind mei komen daar nog eens twintig seizoensarbeiders uit Polen en Roemenië bij. Wij bieden die mensen een

voltijds contract van bepaalde duur aan. Blijkbaar bevalt hen dat, want het is ieder jaar dezelfde groep die terugkomt.

**Zelf bent u op een nogal vreemde manier in het ouderlijk bedrijf gerold.**

In 1973 is mijn oudste broer overleden. Een hersenbloeding, op 33-jarige leeftijd. Halsoverkop moest ik mijn universitaire studies onderbreken om te helpen op het bedrijf. Dat was een dramatische periode, maar ik heb de kans met twee handen gegrepen. Via de avondschool heb ik mijn studies kunnen voortzetten, en dus hoef ik nergens spijt van te hebben.

**Tot 2003 heeft u samengewerkt met twee oudere broers?**

Toen heb ik inderdaad hun aandelen overgenomen en verdeeld onder mijn twee zonen Bram en Tim. Die generatiewissel is vlot verlopen, maar zoiets kruipt toch niet in je koude kleren. Op juridisch en fiscaal vlak kan je een heleboel advies inwinnen, maar als je een regeling moet orkestreren tussen je broers en zonen sta je er emotioneel wel eens alleen voor. Bovendien dacht ik op dat ogenblik dat het wel zou lukken om 48 uur in een etmaal te persen. Dat waanidee heb ik voor een stuk met mijn gezondheid moeten bekopen. Sindsdien doe ik het op medisch bevel wat rustiger aan: elke voormiddag ben ik nog op het bedrijf, maar in de namiddag doe ik vooral aan netwerking als ontspanning. Dat heeft onze firma echter geen windeieren gelegd.

**Opvallend in het organigram van Sylva is dat je twee zonen ook de titel van ‘zaakvoerder’ dragen en dat er daarnaast ook nog een bedrijfsleider is. Maar die laatste is geen Van Hulle.**

Na zes jaar moeten mijn zonen nog altijd heel veel leren. Daarom doen we beroep op een externe manager, die trouwens reeds 22 jaar in dienst is bij Sylva. Jan krijgt alle vrijheid om het bedrijf te leiden. In de raad van advies van ons bedrijf zitten trouwens ook nog eens twee externe adviseurs. Door beroep te doen op inzichten van buitenaf heeft ons familiebedrijf een belangrijke stap gezet in haar professionalisering.

**Bent u zo bevreesd voor bedrijfsblindheid?**

Ik heb 35 jaar ervaring in de Vlaamse sierteeltsector, en ken die dus als mijn broekzak. De jongste jaren heb ik ondervonden dat het vooral verrijkend is om contacten te leggen buiten de eigen sector. Op het vlak van bedrijfskunde is er nog heel wat te vinden als je verder kijkt dan het eigen kringetje. In onze sierteeltsector zijn nog te veel bedrijfsleiders alleen maar bezig met de dagelijkse activiteiten.

**Vindt u dat het familiaal karakter van Sylva koste wat het kost behouden moet blijven?**

Ik maak me daarover niet al te veel illusies. Als mijn zonen later kinderen krijgen, die al dan niet in het bedrijf willen werken, zal Sylva allicht evolueren naar een naamloze

vennootschap met actieve en passieve vennoten. Dat is nu eenmaal de normale evolutie van een familiaal bedrijf. We zullen trouwens al eerder moeten sleutelen aan de structuur van de vennootschap, want ik heb nog een derde zoon die in Barcelona werkt en woont. Het is de bedoeling dat ook hij een derde van de aandelen zal krijgen.

**Had u verwacht dat Sylva zou uitgeroepen worden als beste sierteeltbedrijf in België?**

Helemaal niet. We werden door het Innovatiesteunpunt uitgenodigd om deel te nemen, maar we hebben onze kandidatuur zonder al te veel ambities ingediend. Ik was wel blij verrast dat een aantal juryleden geen rechtstreekse binding hadden met de sierteelt, maar dat Sylva kon winnen tegen kanjers zoals bamboekweker Jan Oprins, heeft mijn stoutste verwachtingen overtroffen. Bovendien zijn bosbomen ook niet zo sexy als bijvoorbeeld bloeiende kamerplanten, hé. Dat we toch gewonnen hebben, geeft dan ook heel veel voldoening. Voor mij is het een bevestiging dat we met ons bedrijf op de goede weg zijn, maar anderzijds weten we ook dat er nog een lange weg te gaan is.

**Hoezo?**

Dit jaar hebben we een bedrijfsaudit laten uitvoeren door universiteitsstudenten. Uit de resultaten is gebleken dat we op het vlak van professionalisering nog in de kinderschoenen staan. We zijn goede boomkwekers, maar op het vlak van management valt er nog heel wat bij te leren.

**Wat zijn de belangrijkste tekortkomingen?**

Binnen Sylva hebben we geprobeerd om de plaats van iedere medewerker zo goed mogelijk te omschrijven. We hebben een adviesraad, een managementteam, een administratieve eenheid en een productieploeg. De schaalvergroting die we de jongste tien jaar doorgemaakt hebben, verplicht ons echter om bijkomende structuren te creëren. Vooral op het niveau van het middenmanagement gaan we straks meer moeten investeren.

**Wat vindt u persoonlijk het belangrijkste element in het bedrijfsbeheer?**

Voor een arbeidsintensief bedrijf zoals Sylva is het van cruciaal belang om over goed personeel te beschikken. Bij aanwervingen staan de vaardigheden van de sollicitanten centraal, maar mensen moeten ook passen in onze bedrijfscultuur. Als dat niet klikt, komen ze er niet in.

**Dit jaar hebben jullie een pioniersprijs gekregen voor de manier waarop de seizoensarbeiders in het bedrijf geïntegreerd worden.**

Onze buitenlandse arbeidskrachten hebben in zekere zin de continuïteit van ons bedrijf verzekerd, want zij willen zich nog wel bukken om planten te verzorgen. Aanvankelijk verliep de communicatie moeilijk, maar we hebben daar hard aan gewerkt. Eerst zorgden we voor degelijke opvang: we huren huizen voor hen waar ze beschikken over

alle comfort, tot en met internet toe, om met het thuisfront in contact te blijven. Die mensen willen ook een privéleven, ze moeten niet in wooncontainers op het bedrijf zelf gedropt worden. Daarnaast maakten we ook een dvd, waarop te zien is wat er gedurende de vier seizoenen zoal te doen is op een bosboomkwekerij. Die dvd kregen de seizoensarbeiders mee naar hun thuisland als souvenir, maar later bleek dat nog meer geïnteresseerde werknemers op te leveren. Om hun integratie te bevorderen, stellen we in ons bedrijfsblad 'De Boomkikker' nieuwe medewerkers en hun persoonlijke achtergronden uitgebreid voor aan de andere collega's. Sindsdien is een aantal vaste personeelsleden trouwens al op vakantie geweest in Oost-Europa.

**Diversiteit en respect zijn belangrijke bouwstenen in de bedrijfscultuur bij Sylva?**
In ons arbeidsreglement staan non-discriminatieclausules. We trekken allemaal aan hetzelfde zeel, zonder onderscheid. Het is toch niet de schuld van onze allochtonen dat ze hier moeten komen werken omdat het communisme in elkaar gestort is? Door de instroom van seizoensarbeiders werden onze vaste werknemers trouwens opgewaardeerd, want ze werden ploegbazen en kregen meer verantwoordelijkheid binnen hun functie.

**Eén van de criteria bij de verkiezing van de sierteler van het jaar was innovatie. Hoe scoort Sylva op dat vlak?**
Productinnovaties zijn bij de kweek van azalea's meer voor de hand liggend dan in de bosbouw. Ik denk dat niemand zit te wachten op een beuk met gele bladeren voor bosaanleg. Maar toch breken we ons voortdurend het hoofd over manieren om onze producten een meerwaarde te bezorgen. De productie van korteomloophout is een optie, al denk ik niet dat deze teelt op grote schaal zal doorbreken in Vlaanderen. Bij Sylva weten we ook dat bepaalde soorten zoals de ginkgo biloba, de Japanse notenboom, bruikbaar kunnen zijn in de farmaciesector. We hebben ons overigens een tijdje beziggehouden met taxusknipsels die interessant zijn met het oog op kankerpreventie, maar met dat project zijn we gestopt omdat het geen zaad in het bakje bracht. In een bedrijf moet je ook kunnen kiezen wat je niet gaat doen. Er zitten wel een aantal nieuwe initiatieven in de pijplijn, maar daarover kan ik nu nog niets verklappen.

**Hoe belangrijk is het voor Sylva om duurzaam te ondernemen?**
Ons maatschappelijk engagement staat in de baseline van de onderneming: wij willen op een maatschappelijk verantwoorde wijze planten kweken voor de natuur in Europa. Zo sproeien we niet, maar we doen wel aan gewasbescherming. Begrijp je? Als er een mogelijkheid bestaat om chemische hulpmiddelen uit te sluiten, dan gebruiken we ze

niet. Zo zetten we lieveheersbeestjes uit om de beukenwolluis te bestrijden en voor de bodemontsmetting gebruiken we zogeheten ‘Afrikaantjes’ om schadelijke aaltjes af te doden. Milieuvriendelijke technieken kunnen erg arbeidsintensief zijn, maar toch kiezen we er resoluut voor.

**Zijn milieuvriendelijk geproduceerde bomen meer waard op de markt?**

Dat is onze grote frustratie. Bij aanbestedingen telt dikwijls alleen maar de prijs, zelfs bij het Agentschap voor Natuur en Bos. Gelukkig heeft een overheidsinstantie zoals de Vlaamse Landmaatschappij wél oog voor een duurzame bedrijfsvoering bij de aankoop van planten en bomen. Daar speelt de prijs slechts voor een bepaald percentage mee in de uiteindelijke aankoopbeslissing. Dat voorbeeld zouden andere overheidsdiensten zoals gemeente- en provinciebesturen moeten volgen. Ze hebben op dit vlak immers een voorbeeldfunctie te vervullen.

**Bij de zoektocht naar de beste sierteler werd ook rekening gehouden met de marktkennis bij de genomineerden. 85 procent van jullie productie is bestemd voor de export?**

In Vlaanderen krijgen we wat meer vat op de markt omdat we onder contract telen voor de Vlaamse Landmaatschappij en de regionale landschappen. Maar in Wallonië is het tegenwoordig erg moeilijk om overheidsopdrachten in de wacht te slepen omdat de bomen gekweekt moeten worden op een hoogte van minstens 185 meter. Dat is echt een protectionistische maatregel, die de export voor ons bedrijf alleen maar belangrijker maakt.

**Op welke manier speuren jullie naar buitenlandse klanten?**

Dat doen we via een hele reeks vakbeurzen, waar we ons niet richten naar eindgebruikers maar wel naar collega’s die onze bomen en planten verder willen opkweken of doorverkopen. Dergelijke beurzen zijn dure investeringen en dus zorgen we er ook voor dat we de potentiële klanten in hun eigen taal kunnen aanspreken, eender waar het evenement plaatsvindt in Europa. We hebben drie mensen in dienst die een diploma vertaler-tolk op zak hebben en één van onze medewerkers is momenteel een cursus Russisch aan het volgen omdat we met onze producten straks ook naar Rusland en Oekraïne willen trekken. Oost-Europa is een heel interessante markt voor Sylva. Daar voelen we de crisis veel minder dan bijvoorbeeld in Engeland, waar onze producten door de koers van het Britse pond plots een kwart duurder geworden zijn.

**De provincie Oost-Vlaanderen heeft de voorbije jaren nogal wat siertelers de weg gewezen naar China.**

We hebben daar enkele jaren energie in gestoken, maar dat is allemaal een beetje

verwaterd van zodra het provinciebestuur zijn trekkersrol heeft losgelaten. Samenwerken met Chinezen is niet zo evident, want de ‘right to copy’ blijkt er belangrijker te zijn dan het ‘copyright’. We moeten het dus hebben van de Europese markt: soorten als eik en beuk verkopen goed in Engeland, Ierland, Scandinavië en Duitsland, terwijl in Zuid-Europa vooral vraag is naar basisplantgoed voor sierbomen. In het zuiden van Europa ontbeert men de nodige kennis om goed materiaal te kweken uit zaad.

**In september werd u ook verkozen tot ‘International Grower of the Year’, een initiatief van het vaktijdschrift Floraculture International en AIPH, de wereldwijde beroepsvereniging voor sierteeltproducenten. Hoe hoog moeten we die onderscheiding inschatten?**

Naast Sylva waren er genomineerden uit Spanje, Duitsland, Engeland, Nederland en Colombia. De Nederlanders lieten duidelijk uitschijnen dat ze met niets minder dan de hoofdprijs vrede zouden nemen. De Colombiaanse kandidaat kon dan weer uitpakken met een eigen bedrijfsdokter, die zelfs de familieleden van personeelsleden gaat bezoeken. De Spaanse genomineerde kwam voor de pinnen met heel veel nieuwe variëteiten aan geraniums. Nadat de winnaars van de tweede en de derde prijs bekendgemaakt werden, hoopte ik dat ze me na de ceremonie nog een bescheiden aandenken zouden overhandigen. Maar tot mijn grote verrassing werd Sylva uitgeroepen tot winnaar. Dat heeft me wel hartkloppingen bezorgd. (lacht)

**Zegt die bekroning iets over de kwaliteit van de Vlaamse sierteeltsector?**

Ik denk niet dat die prijs automatisch een erkenning inhoudt van onze sierteelt. Het is uiteindelijk Sylva dat de prijs gewonnen heeft, maar anderzijds willen we wel graag onze rol als ambassadeur van de Vlaamse sierteelt spelen op internationaal vlak. Die trofee is dus een mooi promotiemiddel. Voor de Vlaamse siertelers moet de prijs vooral een aanzet zijn om zich meer met het managen van hun bedrijf bezig te houden.

**Waar plaatst u de Vlaamse sierteeltsector in Europa?**

De laatste tien jaar hebben we toch een groot deel van onze achterstand tegenover Nederland ingehaald. Op het vlak van marketing en management hadden onze noorderburen een flinke voorsprong, maar tegenwoordig komen de Nederlanders ons overal tegen in plaats van omgekeerd. Natuurlijk blijven ze op onze exportmarkten de belangrijkste concurrenten, al komen we op de Zuid-Europese markt wel eens een Frans sierteeltbedrijf tegen. Italië richt zich ook steeds meer op de uitvoer van bijvoorbeeld grote olijfbomen. En de Spanjaarden willen ook wat meer exporteren om de crisis in eigen land te verzachten…

**In welke mate is Sylva tot hiertoe gespaard gebleven van de crisis?**
Dat valt lelijk tegen. De devaluatie van een aantal munten speelt de uitvoer danig parten. Daarnaast hebben overheden in binnen- en buitenland de budgetten voor herbebossing teruggeschroefd. Dat zorgt ervoor dat onze omzet van ruim vijf miljoen euro dit jaar met tien à vijftien procent zal dalen. We zullen dit enkel kunnen opvangen door te snoeien in uitgaven en het rendement verder te verhogen door gebruik te maken van nieuwe machines en technieken. Personeel afdanken is voorlopig niet aan de orde.
**Heeft u ook opgemerkt dat de carrière van nogal wat managers van het jaar na hun huldiging bergaf begint te gaan?**
(lacht) Dat is inderdaad opmerkelijk. In de omzet voel je zo'n bekroningen niet, maar wel in het aantal recepties waarvoor je uitgenodigd wordt. Misschien zijn de anderen daar te veel blijven plakken. Ik heb gelukkig een echtgenote die me voortdurend met beide voeten op de grond houdt.


## VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

## Contact
M • info@vilt.be


## Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen
Crafted by Brigada