

Hopscheuten Temmerman BV

- Jelle Temmerman
- Overname: 2023
- Ligging: Buggenhout (Oost-Vlaanderen)
- Sector: tuinbouw



Jonge hopscheutenteler geeft toekomst aan familietraditie

“Ik heb altijd al geweten dat ik wil ondernemen”

77 jaar is opa Paul Temmerman en tot vorig jaar was hij de trotse bedrijfsleider van Hopscheuten Temmerman. In kleinzoon Jelle heeft hij een waardige opvolger gevonden. Maar als – op dat moment nog – achttienjarige een eigen zaak opstarten en daarvoor ook de nodige financiën bij mekaar halen, is geen eenvoudige zaak. Jelle ging daarvoor te rade bij Ann De Meyer, adviseur Agro bij KBC.

“In totaal heb ik vier gronden overgekocht van mijn grootvader, goed voor enkele hectares.” Het was opa Paul die het bedrijf uit de grond stampte en het vooral na zijn pensioen nog extra uitbreidde. Hoewel het bedrijf beperkt is qua grootte en ook de arbeidspiek maar enkele maanden duurt, is het toch een serieuze investering. “Om dit bedrijf in één keer te kunnen overnemen, was een

degelijk financieel plan nodig. Hopscheuten zijn een delicatessen, bij de teelt ervan komt veel handenarbeid kijken. “We hebben zestig plukdagen per jaar, van februari tot april. Dat zijn dus ook de enige maanden waarin ik inkomsten heb. Omdat dit zo’n arbeidsintensieve teelt is, zijn er ook voornamelijk hoge personeelskosten aan verbonden. Buiten het seizoen ga ik nog wel deeltijds bui-

tenshuis werken, om een bijkomende zekerheid te hebben. De zachte winter zorgde dit jaar voor een mooie oogst, maar dat is helaas niet altijd het geval.”

Geen lichtzinnige beslissing

Ondanks zijn jonge leeftijd, weet Jelle zeker dat zijn toekomst in de teelt van hopscheuten ligt. “Deze teelt is al jaren een grote familiepassie. Studeren is nooit iets voor mij geweest, ik heb altijd willen ondernemen. Vorig jaar heb ik een jaartje meegedraaid op het bedrijf. Dat viel goed mee en dan heb ik besloten om het over te nemen.” En dat is geen lichtzinnige beslissing voor iemand die pas van de middelbare

school komt. “Ik ben natuurlijk heel onervaren. Ik ben 19 jaar, heb geen financiële buffer. Dit is een heel belangrijke beslissing, dus ik moest mij goed informeren.”

Het is hier dat KBC in het verhaal komt. De ouders van Jelle zijn zelf ondernemers. Zij informeerden bij de bank en werden doorverwezen naar adviseur Agro Ann De Meyer. “Ik merkte dat de ouders van Jelle dit bedrijf heel erg bekeken door een kmo-bril. Wij hebben hen geholpen om dit bedrijf meer te bekijken vanuit een tuinbouwbenadering. Zo hebben we samen de subsidie-regelingen doorgenomen en onderzocht welke mogelijkheden er zijn op het vlak van VLIF-steun. We hebben Jelle ook doorgestuurd naar SBB om zich gericht te laten begeleiden op het vlak van subsidies.”

Fytolicentie en starterscursus

“Intussen heb ik mijn fytolicentie behaald en volgde ik de starterscursus A”, vertelt Jelle. “De starterscursus B komt er binnenkort ook aan. Nu het seizoen bijna ten einde is, ga ik daar tijd voor kunnen vrijmaken.” De technische kennis kreeg hij rechtstreeks mee van zijn grootvader. “Deze plant blijft veertig jaar in de grond zitten. Het is dus belangrijk van hem niet uit te putten.



“Wij hebben dit jonge bedrijf bekeken vanuit een tuinbouwbenadering. Die is anders dan bij een kmo en vraagt dus aangepast advies.” Ann De Meyer, adviseur Agro bij KBC die Jelle begeleidde bij de overname van het bedrijf van zijn grootvader.

“Met onze kwaliteit en ons verhaal kunnen we ons onderscheiden van de concurrentie.”

Wij moeten hier geen hopbellen oogsten, dus zo hoog moet hij zeker niet groeien. Mijn grootvader heeft met verschillende hoogtes geëxperimenteerd. Zijn jarenlange ervaring kan ik benutten om nu gericht te werken. Het is het tweede seizoen dat ik nu volledig meedraai, maar eerder kwam ik hier ook al helpen tijdens de krokus- en de paasvakantie, dus het is natuurlijk niet helemaal nieuw voor mij.”

Financieringsmix

Toch blijft het een grote stap. Die begeleidt KBC graag grondig, vertelt Ann. “Ik vind het altijd belangrijk om bij de mensen langs te gaan. Zo kan je meteen aanvoelen hoe de interactie verloopt. Met een jonge starter zoals Jelle is het ook belangrijk dat er voldoende ondersteuning is van thuis uit. Die is er hier zeker. Zijn ouders staan achter zijn onderneming. Dat is essentieel, want in je eentje zo’n bedrijf opstarten, dat gaat niet. Daarnaast hebben we uiteraard ook gekeken naar het financieringsplaatje: wat is de ideale financieringsmix, en hoe haalbaar is die? De boekhouding van opa Temmerman vormde daarbij een goede basis. We kregen ook een mooi overzicht van alles wat er in het bedrijf zit, zoals de gronden. Het is zeker geen sprong in het duister. Maar tegelijk is dit ook een akte van geloof. Het is Jelle die het moet waarmaken. Wij geloven dat hij dat kan, maar het is wel belangrijk dat hij dat zelf ook inziet.” “Mij geeft dit een zekere gemoedsrust”, vertelt Jelle. “Ik weet waaraan ik begin

en ik voel mij gesterkt door het vertrouwen dat KBC in mijn stelt.”

Personeel en marketing

Klaar om naar de toekomst te kijken dus, en dat doet Jelle al. “Er zijn twee zaken die in eerste instantie beter moesten. Ik wil nog stappen vooruitzetten rond de marketing van Hopscheuten Temmerman en de beleving errond. Daarnaast moeten we ook het werken met personeel beter op orde krijgen. Dit jaar werkte ik met seizoenarbeiders. Ook hierin moet ik mijn weg nog wat vinden. Hopscheuten vergen een heel specifieke aanpak en daar moeten we nog in verbeteren. Maar ik leer dagelijks nog bij, om een betere kwaliteit te kunnen leveren aan onze partners. “Toch zal ik ook blij zijn als dit eerste oogstseizoen op mijn eigen bedrijf achter de rug is. Het is emotioneel toch zwaar. Dit kan je geen twaalf maanden per jaar volhouden. Alles is nieuw. Maar ik heb er zeker geen spijt van! Mijn ouders staan achter mij en helpen mee met onder andere de administratie. Een uur facturen maken kost mij meer energie dan een hele dag op het veld staan. Dus ik ben blij dat zij dat mee voorbereiden.” “Ook de website en de sociale media onderhouden we samen. Dat past in dat marketingverhaal waar ik al over sprak. Wij vermarkten ons product onder onze naam Hopscheuten Temmerman. Zo staat het ook op de menukaarten van de partner-restaurants waar wij mee samenwerken. Zo is ons aantal klanten al tot zestig gestegen en het is leuk om die ook in onze communicatie een gezicht te geven, via selfies met de chefs. Ons verhaal is belangrijk. Het is met onze kwaliteit, maar ook met ons verhaal dat we ons kunnen onderscheiden van de rest, en dat willen we ook in de toekomst blijven doen.”



Benieuwd wat KBC kan betekenen voor jouw land- of tuinbouwbedrijf? Alle informatie van onze experts vind je op www.kbc.be/agro

