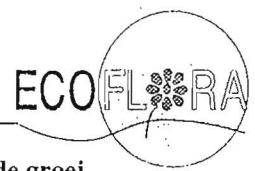


Dagboek van een ongewone verhuis

Freddy Sparenberg



De aanloop

Een zakje radijsjeszaad. Dit is de verre oorsprong van onze wildeplantenkwekerij. Toen ik een jaar of zes was, gaf mijn vader me wat zaden van makkelijk te telen groenten en zette mij aan het werk in onze tuinserre. Sindsdien is mijn interesse voor tuinieren langzaam maar zeker blijven groeien. In eerste instantie was ik vooral geboeid door de magie van de moestuin, later kwam daar een groeiende interesse voor de siertuin bij.

Pas veel later raakte ik in de ban van onze inheemse flora. Aanleiding hiervoor was het huis dat mijn vrouw Christine en ik in februari 1990 kochten. De 18 are grote tuin ervan ligt aan de rand van een oud beuken- en eikenbos en loopt vrij steil af naar een vochtige bosvallei. Enkele maanden na aankoop werden we geconfronteerd met een aantal leuke botanische verrassingen: in onze tuin bleek een spontane vegetatie aanwezig te zijn van onder meer slanke sleutelbloem, bosanemoon, salamonszegel, gewone vogelmelk en rapunzelklokje.

Al snel besloten we om het natuurlijk karakter van deze plek te respecteren, maar tegelijkertijd de diversiteit aan wilde planten te verhogen. Dit was de start van een frustrerende zoektocht naar 'echte' wilde planten die toen in België nauwelijks of niet aangeboden werden. Langzaam begon een idee te rijpen...

Twee gebeurtenissen zetten mij eind 1993 aan om met de kwekerij te starten: een onstuitbare behoefte om mijn bureauwerk bij een alternatieve bank achter mij te laten en de publicatie van een interview met Heilien Tonckens van kwekerij "de Heliant" in het tijdschrift "Groei en Bloei". De beschrijving van haar werk met wilde planten sprak mij zo aan dat ik mezelf enkele weken later bij haar in Friesland uitnodigde voor een verhelderend gesprek dat een volledig weekend zou duren.

Dit werkte zo begeisterevend voor mij

(duizend maal dank, Heilien) dat ik op terugweg naar huis het besluit nam om zo snel mogelijk met een wildeplantenkwekerij van start te gaan.

De start van Ecoflora

En zo geschiedde: amper vier maanden later gingen de deuren van Ecoflora open. Het was allemaal heel kleinschalig, voorzichtig én geïmproviseerd: een mini-winkeltje van acht vierkante meter in onze kelder, een uithangbord, een gefotokopieerde plantenlijst en enkele tientallen bakken met (aangekochte!) wilde planten achteraan in onze tuin.

Een tikje geluk heb je op zo'n moment wel nodig: ik kon nog halftijds blijven werken bij mijn werkgever, zodat ik nog een vast inkomen had en mijn buurman werd mits enig aandringen bereid gevonden om een aanpalend terrein van 32 are aan ons te verhuren.

Langzamerhand begonnen de zaken te lopen zodat ik dan ook vrij snel besliste om dit voltijds te gaan doen. In de loop van 1995 kon ik nog een perceel bijhuren van een andere buurman. Hierdoor kreeg de kwekerij een U-vorm: van de straatkant loopt de kwekerij naar beneden waar het grootste perceel in de vallei ligt. Vandaar uit loopt het dan weer verder terug naar boven. Mijn Engelse buurman die in het midden van de "U" geprangd zit, vroeg mij op een dag - op typisch Britse laconiek-humoristische manier - 'of ik er niet aan dacht om een bruggetje over zijn tuin aan te leggen zodat ik niet steeds rond z'n tuin moest blijven lopen'.

In de zomer van 1996 besloot Christine om haar baan als onderwijzeres op te zeggen. Rond die periode kwam ik net tot de conclusie dat ik het vele werk niet langer meer alleen aan kon.

De conclusie lag voor de hand en we besloten om collega's van elkaar te worden. Aanpassingsmoeilijkheden gegarandeerd, maar dat is misschien stof voor een volgend artikel.

Indrukwekkende groei

Uiteindelijk blijkt onze samenwerking toch een schot in de roos te zijn, want vanaf het voorjaar 1997 kennen we een indrukwekkende groei in onze activiteiten. Dit had ook een keerzijde, want het werd duidelijk dat er tal van praktische problemen de kop opstaken: ons winkeltje kon niet meer dan twee klanten tegelijk slikken, zeker op zaterdagen waren er grote parkeerproblemen in onze drukke maar smalle straat en nadat heel onze kelder volgestouwd raakte met nevenprodukten zoals meststoffen en boeken, begon nu zelfs onze slaapkamer ingepalmd te geraken door zaden, catalogi, en andere spullen die je normaal niet in een kleerkast zou mogen tegenkomen...

Ook de kwekerij zelf stond op dat moment al behoorlijk vol. Wat ons echter het meest parten begon te spelen was het eindeloos op en neer lopen van de kwekerij in de vallei naar huis en winkel bovenaan de straat (hoogteverschil ca. 25 meter). Zeker tijdens het hoogseizoen liepen we op één dag soms wel dertig keer op en af. Leve de kuitspielen!

We besloten dan ook om te profiteren van de iets rustigere zomermaanden om zachtjesaan op zoek te gaan naar een nieuwe locatie voor onze kwekerij. Gesteld objectief: verhuizen binnen de twee à vier jaar.

10 juli 1997: eerste bezoek, bij toeval aan een boerderij. We zijn er helemaal weg van. We wonen de openbare verkoop bij: de charmante - maar bouwvallige - hoeve wordt aan een waanzinnig hoge prijs verkocht. Een desillusie, maar voor ons is het nu tenminste duidelijk dat het dit is wat we zoeken: een wat oudere boerderij met voldoende grond (op vlak terrein!).

Eind juli: donderslag bij heldere hemel: we vernemen dat één van de twee door ons gehuurde percelen verkocht werd. De nieuwe eigenaar laat ons we-

ten dat hij dit terrein zelf in gebruik wenst te nemen. Er rest ons nog een opzegperiode van twee jaar. Onze zoektocht verliest vanaf dan haar vrijblijvend karakter. De daaropvolgende weken bezoeken we zo'n 15 plaatsen. Telkens is er op z'n minst één groot probleem: erg slechte bereikbaarheid, te ver van onze huidige locatie, te duur, te klein, te groot, omgeven door fabrieken, gelegen in een natuurgebied, ...

30 augustus: een nieuwe afspraak. We rijden de oprit op en onmiddellijk bekruipt ons het gevoel van 'DIT GAAT HET WORDEN'. Een goede twee uur later lopen we al dagdromend terug naar buiten. Alles lijkt perfect te voldoen aan onze vele praktische eisen, méér nog: ook het woongedeelte overtreft elke verwachting. De eigenaars restaureerden zo'n zes jaar voordien de boerderij op een manier die wij best kunnen smaken: een mooie vierkantshoeve omgeven door een kleine hectare weiland, ruime parking, stallen die we kunnen inrichten als eco-tuinwinkels, een schuur voor de opslag van onze producten, en een weids zicht op het golvende Brabantse Pajottenland (gelegen ten zuidoosten van Brussel).

Eind september: na enkele pittige onderhandelingsrondes komen we tot een akkoord met de eigenaar. Dit is echter nog maar een eerste stap, want we moeten natuurlijk over zekerheid beschikken dat we hier een kwekerij mogen starten en dat we bijvoorbeeld ook serres mogen plaatsen. Hiervoor moeten we bij de gemeente een stedenbouwkundig attest aanvragen. De eigenaar geeft ons twee maanden de tijd, waarna ons akkoord zou vervallen. Wat dan volgt zijn twee maanden van intense spanning. Vooral als de termijn verstrijkt en we nog altijd geen antwoord van de gemeente hebben en de eigenaar dreigt om de boerderij aan een andere gegadigde te verkopen. Gelukkig valt *in extremis* de verlossende brief in de bus en kunnen we de officiële papieren bij de notaris gaan tekenen.

December en januari: we annuleren onze geplande vakantie en starten met planning en intensieve voorbereiding. Voor ons lijkt de situatie ideaal: in het voorjaar en de zomer blijft onze kwe-



... hier bevindt zich ondertussen de haagplantenkwekerij foto: Freddy Sparenberg

kerij 'gewoon' doorlopen op het oude adres te Rosières. Tegelijkertijd richten we de nieuwe kwekerij in (gelegen in Halle, op zo'n 35 km van de oude locatie) die klaar moet zijn voor de geplande opening op 1 september. Belangrijk voordeel hiervan is dat we niet al te veel ingepotte planten moeten verhuizen, gezien we in juni al willen beginnen produceren in Halle en dat we dus enkel de niet-verkochte planten in de zomer moeten verhuizen. De moederplanten uit onze kwekerij zullen we pas in het najaar en de winter van '98/'99 overplanten. Dit geeft ons ook wat meer tijd om dat deel van de inrichting van de kwekerij voor te bereiden.

Eind februari: een grote zorg valt van ons af. Ampère veertien dagen nadat we ons 'oude' huis te koop stelden, hebben we een koper gevonden: een klant van onze kwekerij die er blijkbaar van droomde om ooit op deze plek te wonen. Rond dit moment verlaten de oude eigenaars hun woning en kunnen wij er voor het eerst gaan kamperen met onze twee kinderen, enkele veldbedden, slaapzakken, een pot vol spaghetti en een fles wijn. Reuze gezellig!

Begin maart: contacten worden gelegd, offertes worden aangevraagd en vergeleken, met de bank worden de credietmodaliteiten bekeken, ...

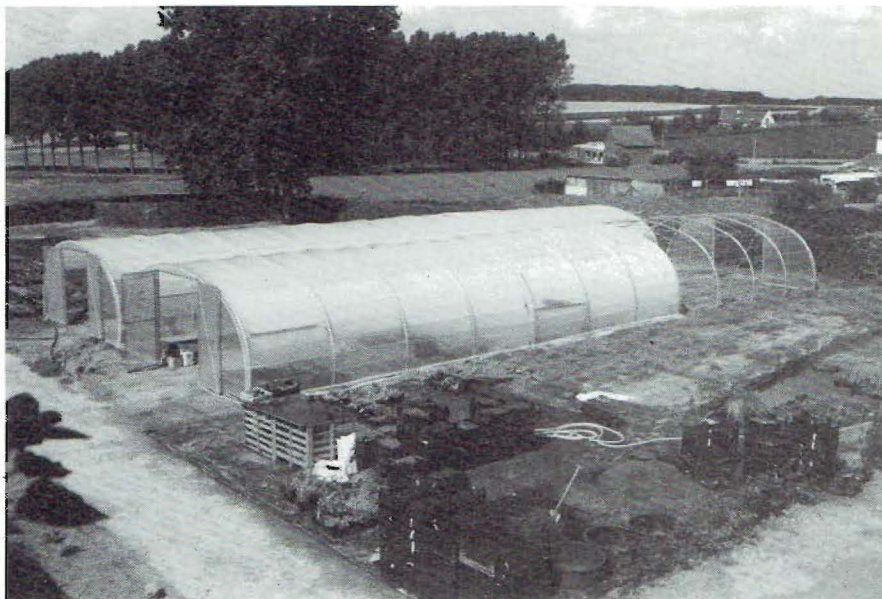
Eind maart: alle niet-verkochte haagplanten worden van Rosières overge-

bracht en uitgeplant op wat voorheen de paardenpiste was.

April: de eerste infrastructuurwerken, met o.m. de aanleg van een toegangsweg tot in de kwekerij. Ons coördinatie- en organisatievermogen wordt zwaar op de proef gesteld: verkoop thuis en op de plantenbeurzen, inrichting van een nieuwe kwekerij, onderhoud van de oude kwekerij, opkweek en inpotten van planten, etc...

Begin mei: de ergste fase. Er wordt op alle fronten gewerkt, maar niets is af. Er moeten enkele honderden meters grachtjes gegraven worden voor de beregeningsinstallatie en recuperatie van het regenwater van de daken. Na twee dagen in een rupskraantje bij dertig graden knap ik af. Dan weet je pas wat je aan een partner hebt, zeker als die levens- ook je werkpartner is. Een dag later ziet alles er weer beter uit: de verhuurder van het rupskraantje blijkt ook als bestuurder ingehuurd te kunnen worden. Met een mengeling van afgunst en opluchting zie ik hoe die man op een kleine halve dag doet, waar ik twee lange dagen voor nodig had. Ieder zijn vak, toch?

Midden mei: volgens gemaakte afspraken zou de beregeningsinstallatie klaar zijn. Ondanks dagelijkse beloften, is het verantwoordelijke bedrijf hier zelfs nog niet éénmaal geweest. Aan de telefoon ontplof ik ...



De serres zijn bijna gereed ...

foto: Freddy Sparenberg

Nog nooit iemand zó arrogant en onklantvriendelijk tegengekomen als de baas van dat bedrijf.

15 juni: met één maand vertraging is de beregeningsinstallatie eindelijk operationeel, zodat we starten met de essentie van onze activiteit, namelijk plantenkweek. De allereerste ingepotte plant (stinkend nieskruid) wordt fier apart gehouden.

20 juni: dit weekend vindt een soort symbolisch afscheid plaats van onze 'oude' kwekerij. Voor de laatste keer organiseren wij er opendeurdagen waar nog heel wat enthousiaste klanten op af komen. Sommigen komen duidelijk voor de 'koopjes vóór verhuis'. Minstens 200 keer uitgelegd waarom we verhuizen.

2 juli: het schooljaar is ten einde en dit was dan ook het moment waarop we wachtten om onze nieuwe woning in gebruik te nemen. De kinderen zijn door het dolle heen: zoveel te ontdekken en zoveel plaats! Ook ik ben door het dolle heen: eindelijk moet ik mijn kantoor niet meer delen met de kinderen die nu een eigen speelkamer hebben.

Half juli: eindelijk vinden een aantal zaken hun afwerking. Voor één maal ben ik blij dat het weer niet té mooi en te warm is. De grote verhuis van de planten uit de kwekerij is nu volop ge-

start. Ideale gelegenheid om nu eindelijk eens de zieltogende plantjes op de compost te kieperen. Alleen gezonde en mooie planten mogen mee naar de nieuwe kwekerij. Voor Michel, die bij ons halftijds op de kwekerij werkt, zijn dit interessante dagen: wat door mij afgekeurd werd, vindt een nieuw plaatsje in zijn stadstuin. Ik vermoed dat het daar bij hem nu behoorlijk vol moet staan. Per rit naar Halle gaan zo'n 60-90 volle plantkisten mee in de aanhangwagen. Ik begin te beseffen dat ik vorig jaar iets te enthousiast geproduceerd heb.

30 juli: onze allerlaatste openingsdag te Rosières ronden we af met een ... nieuwe klant! Zonder al te veel spijt zetten we de kassa voor het laatst af.

2 augustus: een wandeling langs de moederbedden in Rosières toont me de relativiteit van waar we mee bezig zijn: amper zes weken na een laatste grote opkuisbeurt sta ik verbaasd te kijken hoe snel de natuur ingrijpt in een 'onnatuurlijk' kader dat zelfs een kwekerij van wilde planten toch is. Haagwinde, basterdwederik, brandnetel, en bramen rukken snel en meedogenloos op. Vier jaar van selectief wieden ten spijt. Ik kan me voorstellen dat deze plek over één jaar onherkenbaar zal zijn geworden.

6 augustus: na twee dagen inpakken en op paletten laden is het zover. Een

vrachtwagen van één van onze meststoffenleveranciers wordt volgepropt met 27 paletten. Heel onze voorraad gaat mee: potgrond, bio-meststoffen, nestkasten, maar ook lege én volle plantkisten. Nu nog alles op zijn plaats zetten.

10 augustus: het onbehagen steekt terug de kop op. Er is nog zoveel te doen en we beginnen er nu toch wel fysiek door te zitten, buiten is het 35 graden en ... een knagende stress met betrekking tot het welslagen van onze verhuis steekt voor het eerst de kop op: zullen onze klanten opnieuw de weg vinden naar ons bedrijfje? Gaan we de investeringen wel aankunnen?

15 augustus: we beginnen aan de details te werken: een kadertje hier, een mooie toonbank op de kop getikt, ... Elke avond wordt er stevig doorgewerkt aan de nieuwe catalogus. Nu we verhuizen van Wallonië naar Vlaanderen worden we geconfronteerd met een stom maar tijdrovend werk op de computer: alle teksten moeten 'omgekeerd' worden, eerst het Nederlandse dan het Franse tekstgedeelte.

24 augustus: onze planten zijn nu voor zo'n 90% overgebracht uit Rosières. De drukker zorgde voor een klein wonder: morgen mogen we de catalogus al ophalen. Het regent nu zo hard en veel dat we onze energie in binnenactiviteiten steken: inrichting van de winkel, aanmaken van zakjes met zaden voor de verkoop, voorbereiden van de mailing voor onze klanten, ...

Hier eindigt voorlopig ons verhaal want 'Oase' moet natuurlijk ook binnenkort naar de drukker. We staan op precies een week voor de opening van de nieuwe zaak. Nu maar duimen dat alles op zijn pootjes terechtkomt! □

Freddy Sparenberg is wildeplantenkweker, redactieraadlid van *Oase* en penningmeester van *Oase - België*.

Zijn nieuwe (!) adres:
 Ninoofsesteenweg 671, 1500 Halle
 Tel: 02-3617761
