



Ze werkten eerst samen binnen één bedrijf, vervolgens ging ieder zijn weg en nu komen ze toch weer bij elkaar. Borst Flowers en Borst Bloembollen gaan samen verder onder één holding, waartoe ook de veredelingspoot Tulip Trade B.V. behoort. In het voorjaar ligt de focus op tulpen, daarna start het pioenenseizoen. Belangrijke overwegingen om weer samen verder te gaan waren het personeelstekort en de veredeling in pioen. Beide bedrijven willen een kraam opbouwen met exclusieve pioenen.

Tekst: Monique Ooms | Fotografie: René Faas

Willem en Jos Borst hadden samen een tulpenkwekerij en -broeierij in Obdam onder de naam Borst Bloembollen. Omdat ze beiden andere ideeën hadden over de ontwikkeling van het bedrijf, besloten ze apart verder te gaan. Jos groeide door in de tulpen terwijl Willem de bakens verzette naar pioenrozen. In samenwerking met veredelaar Paul Bijman van Tulip Trade B.V. ging hij op zoek naar geschikte soorten pioenrozen om een kraam mee op te bouwen. Bijman: "In 2014-2015 ben ik gestart met eigen veredeling in pioenen, specifiek voor de snijbloemenmarkt. In 2017 hebben we dat grootschalig opgepakt. Inmiddels hebben we zo'n vijf tot tien zaailingen met potentie."

HOLDING

Zes jaar geleden besloot Jos Borst om naast de tulpen ook met pioenen te starten. Bijman legt uit: "De seizoenen van tulp en pioen sluiten mooi op elkaar aan, zo heb je jaarrond werk. Bovendien is de grond in West-Friesland erg geschikt voor pioenen." Bijman pakte het verdelingswerk voor Borst Bloembollen erbij. Willem had intussen steun gekregen van zijn zoon Joost en zij bouwden Borst Flowers samen verder uit. Onlangs besloot Willem zich terug te trekken om van zijn pensioen te gaan genieten. Op dat moment diende de mogelijkheid zich aan om Borst Flowers en Borst Bloembollen onder één holding te brengen. "Voor Joost is het lastig om jaarrond te draaien met alleen pioenen. Tegelijkertijd hebben Jos en Joost wel allebei de ambities om groei te realiseren. Niet zozeer in aantallen stelen, maar vooral in goede soorten. We willen met elkaar een unieke kraam met exclusieve soorten opbouwen voor het hogere segment in de markt. En dat lukt ons met elkaar beter."

Op dit moment telen de beide bedrijven gezamenlijk zo'n 9

'We willen een unieke kraam opbouwen'



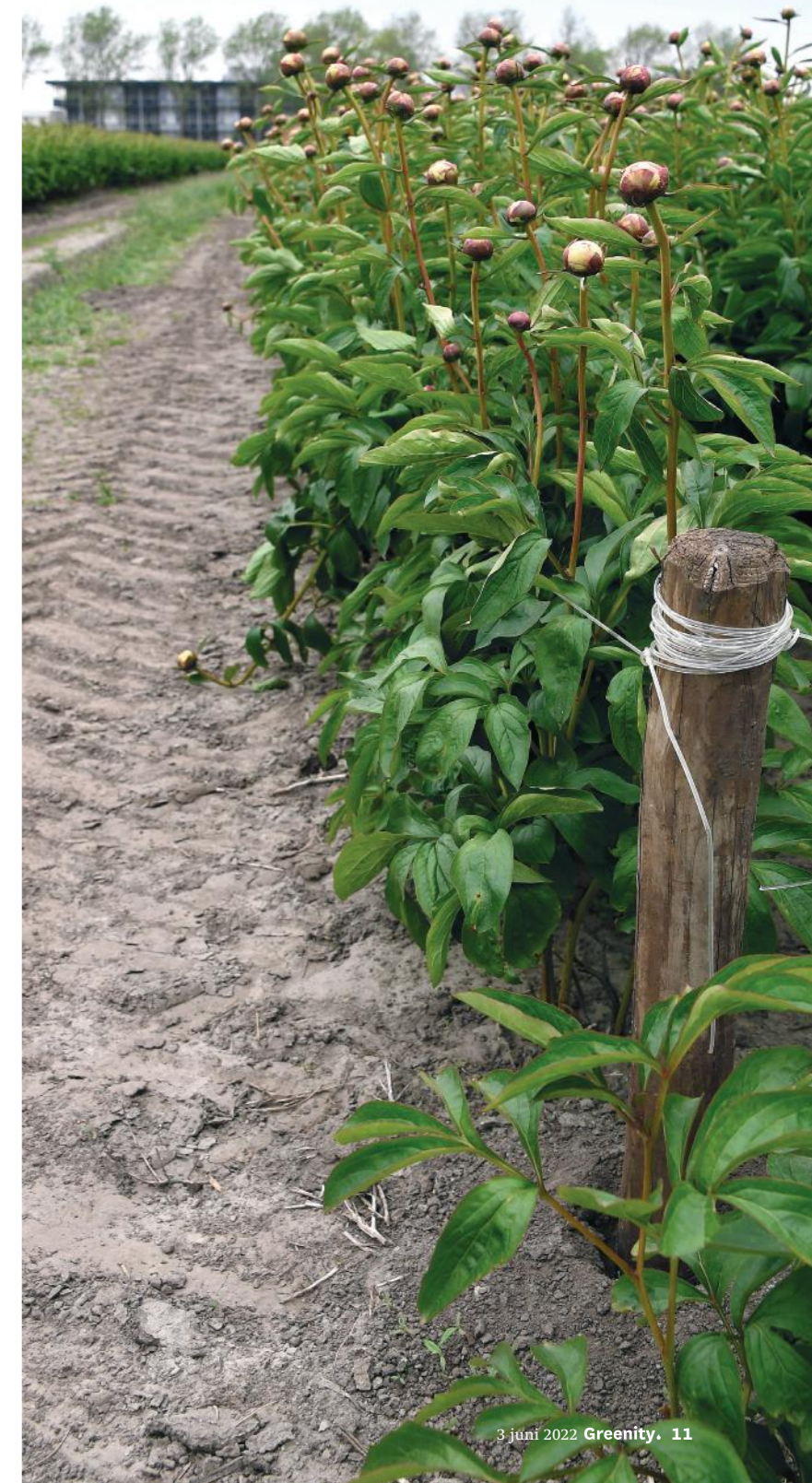
Veredelaar Paul Bijman: "We willen een exclusieve kraam opbouwen."

hectare pioenen voor de snijbloemenmarkt, dat levert per seizoen zo'n 1,5 tot 2 miljoen stelen op. "Verder hebben we nog zo'n 14 tot 15 hectare voor de stekenteelt." Qua soorten ligt de focus op hybriden en lactiflora's. "Dat zijn echt snijsoorten, wij zitten niet zo in de tuinmarkt." De bloemen worden wereldwijd verhandeld, vertelt Menno Boots, die verantwoordelijk is voor de broeierij, de bloemenhandel en de financiën van het bedrijf. "Onze afnemers zijn de betere bloemist en de betere retailer. De verkoop verloopt deels via de klok en deels via Floriday. Per dag komen de orders binnen en worden de prijzen bepaald." De invloed van de oorlog in Oekraïne is op dit moment goed voelbaar. "Via de retail krijgen we terug dat mensen minder kopen, misschien ook omdat de kosten voor alles hoger zijn. Ook andere factoren, zoals de buitentemperatuur, spelen een rol bij de verkoop."

KRAAMKAMER

Bijman loopt naar de kraamkamer waar de nieuwe soorten hun best doen om door de strenge verdelingsselectie heen te komen. "Anders dan bij tulpen, gaat het bij de pioenenveredeling niet om resistentie. In dit gewas komen nauwelijks ziektes en plagen voor. Waar je vooral naar kijkt, zijn zaken als bloeirijkheid, het aantal knoppen, of de knoppen mooi presenteren en goed openkomen, en natuurlijk het vaasleven. De belangstelling gaat steeds meer uit naar dubbele bloemen en grote bloemen, dus daar zetten we op in. Verder moet het vooral een gezond product zijn van hoge kwaliteit. Want kwaliteit verkoopt altijd." Hij wijst op een soort dat inmiddels van de lijst 'potentials' is afgefallen. "De knoppresentatie is niet goed, hij laat onvoldoende kleur zien."

Waar Bijman zich in de veredeling ook op richt, is de verlenging van het seizoen. "We hebben behoefte aan vroege soorten en aan soorten waarmee we juist ook wat later





Per seizoen worden er zo'n 1,5 tot 2 miljoen stelen gesneden.

‘Het moet vooral een gezond product zijn van hoge kwaliteit. Want kwaliteit verkoopt altijd.’



Het snijden van de pioenen vraagt om precieze timing.



in het seizoen aan de markt kunnen zijn.” De kraam van Borst bestaat nu nog grotendeels uit handelsoorten zoals ‘Gardenia’, ‘Miss America’ en ‘Sarah Bernhardt’. “Wij willen uiteindelijk tot een kraam met eigen exclusieve soorten komen, die allemaal van hoge kwaliteit zijn.” Bijman benadrukt dat dit proces de nodige tijd kost. “Voordat je van één soort een beetje volume hebt, ben je zo twintig jaar verder. Voor het realiseren van onze ambities hebben we dus ook geduld nodig.”

SNIJRIJPHEID

In het veld tegenover Borst Bloembollen wordt volop gesneden. “We planten in de herfst, koppen de bloemen dan de eerste twee jaar om alle energie in de plant te houden, en vanaf het derde jaar snijden we de eerste bloemen van een plant. Van sommige soorten snijden we nu al zes jaar en die zien er nog steeds perfect uit.” Het moment van snijden wordt zorgvuldig gekozen. “De snijrijpheid van de bloemen is belangrijk. Het risico als je ze te vroeg snijdt is dat ze niet openkomen, en dat leidt tot teleurstellingen op de vaas.” Dat vraagt nauwkeurig werken van de mensen in het veld. “Er lopen altijd een paar mensen mee die de leiding hebben en precies weten wat er moet gebeuren. Zij houden goed in de gaten dat de juiste bloemen gesneden worden.”

Het snijden begint half mei en gaat door tot ongeveer eind juni. “We zijn dus zo'n zes weken aan de markt met pioenen, een echt seizoenproduct. Het zou mooi zijn als we er met onze nieuwe soorten in zouden slagen om al begin mei te starten met snijden en tot half juli door te gaan.” De bloemen worden verzameld in kisten die daarna worden weggezet in de koelcel, totdat ze naar de boslijn gaan. Bijman neemt ons mee langs de verschillende koelcellen, waar stapels met kisten vol met verschillende soorten pioenrozen staan, klaar om verwerkt te worden. De veredelaar steekt zijn enthousiasme voor al dat moois niet onder stoelen of banken. “Kijk deze dan, dit is ‘Christmas Velvet’, een prachtig mooie rode pioenroos.”

AUTOMATISEREN

Bij de boslijn is een nieuwe machine van Havatec aan het werk. “We hebben dit jaar een nieuwe, automatische bosmachine aangeschaft bij Havatec die specifiek is ontwikkeld voor pioenen. Daarnaast hebben we nog twee wat oudere machines daraaien waarbij nog veel werk met de hand moet gebeuren.” Hoe meer werk er geautomatiseerd kan worden,

hoe beter het is. Dan zijn we minder afhankelijk van personeel. Het is in ongeveer elke sector lastig om mensen te vinden, dat geldt dus ook voor ons.” Met het bij samengaan van de beide bedrijven onder de holding hopen ze in elk geval het personeelsprobleem deels op te lossen. “Bij Borst Flowers werd veel gewerkt met uitzendkrachten. Borst Bloembollen beschikt over zowel de medewerkers als de faciliteiten om het werk te doen.” Op het bedrijfsterrein is zelfs een mooie accommodatie voor arbeidsmigranten gebouwd. “Het zijn prachtige appartementen geworden, daar wonen de mensen echt fijn. En dat is goed, want dan gaan ze ook met plezier naar hun werk.”

De rondgang door de beide bedrijven en over het veld maakt duidelijk dat de krachtenbundeling veel voordelen biedt. Op de vraag waar de ondernemers over tien jaar denken te staan met het bedrijf antwoordt Joost: “Tegen die tijd hopen we een uniek en volledig exclusief assortiment pioenen op de markt te brengen die hoog gewaardeerd worden door de handel.”



Voor de arbeidsmigranten is een mooie accommodatie gebouwd.

Borst Flowers inzender op CNB Dutch Peony Days

“Wij zijn denk ik alweer voor het vijfde jaar inzender op de CNB Dutch Peony Days. We zijn van plan zo veel mogelijk van onze soorten voor de stekkenhandel daar te showen, zoals ‘Kings Day’ en ‘Etched Salmon’. Het doel van onze deelname is toch vooral om in de etalage te zetten wat ons aanbod is en daarmee vraag op te roepen”, vertelt Joost Borst van Borst Flowers. Of de inzending ook kans maakt op een award is nog de vraag. “Dat zou wel heel leuk zijn. Vooral ook omdat de jury bestaat uit vakmensen met verstand van pioenen. Als zij jouw inzending als beste betitelen, betekent dat wel wat.” Een ander belangrijk element van de show is de ontmoeting met vakgenoten. “Ik hoop tijd te kunnen vrijmaken voor de award uitreiking en de borrel, dan spreek je weer eens wat mensen.” Sowieso zal hij de show bezoeken. “Dan krijg je een goed overzicht waar de pioenenbranche zoal mee bezig is en hoe collega's het doen. Dat is altijd leerzaam.”

