



'Ik heb totaal niks met beurzen'

Koos Pieters veredelt en kweekt vol passie op het Drentse land laanbomen, spillen en hoogstammen

Even buiten de bebouwde kom van de buurtschap Altena – ver weg van de 'grote stad' – runt Koos Pieters (54) in alle landelijke rust samen met echtgenote Yvonne (43) boomkwekerij C. Pieters. Pieters wordt geroemd om zijn veredelingen en hoge slagingspercentage. Het bedrijf staat in de stille verkoop. Tijd voor een blik op de kwekerij in het 'land van Bartje' en om even te bomen over bomen.

Auteur: Ruud Jacobs



Bij het oprijden van het erf komt Koos' trouwe metgezel – Sita, een 8-jarige Stabij – de vreemdeling enthousiast kwispelend tegemoet. 'Het is een allemansvriend. Die doet niemand kwaad', zo stelt Koos zijn bezoek met onvervalst Drentse tongval gerust. In de kantine in de loods neemt Pieters even later nauwelijks een blad voor de mond en geeft hij zijn eerlijke en soms ongezuuten mening. Kwekerij Pieters houdt zich al ruim twintig jaar bezig met het kweken van bomen, waaronder laan- en parkbomen, sierbomen, hoogstammen, spillen en struiken. Diverse soorten kunnen ook als vormbomen worden geleverd: dak-, lei- en blokvormen. Pieters heeft zijn boomkwekerijexpertise niet direct van huis uit meegekregen. 'Mijn ouders



hadden een hoveniersbedrijf en later ben ik bij boomkwekerij Tijdens in Zuidlaren gaan werken. In 1990 heb ik, terwijl ik nog in loondienst was, eerst 5 hectare gehuurd waar het huidige bedrijf nu staat en ben ik met zetstammen, zaailingen aan de slag gegaan. Van coniferen tot laanbomen.'

'Ik had tot 2008 één man in vaste dienst. Dat was echt een hele goede kracht, maar ik kon hem niet meer betalen'

Gemeente

De kwekerij van nu omvat naast 5 hectare eigendom en 1 hectare pacht een werkloos, een tunnelkas en bedrijfswoning. Met name dat laatste, een woning op het bedrijf, heeft Pieters grijze haren bezorgd. 'In 1992 heb ik voor het eerst de bouw van dit huis aangevraagd.' Na jaren van soebatten bij gemeente en provincie is het Pieters in 2000 uiteindelijk toch gelukt om eerst een bedrijfshal en iets later de woning te bouwen.

Personeel

Pieters is de enige fulltime vaste kracht. 'Ik had tot 2008 één man in vaste dienst. Dat was echt een hele goede kracht, maar ik kon hem niet meer betalen. Ik vind het nog steeds erg dat hij

weg is, maar kon gewoon niet anders.' Voor één tot twee dagen per week doet Pieters nu een beroep op een zzp'er van de agrarische dienstverlening. 'Verder heb ik vier vaste scholieren die in de vakanties en op zaterdag uithelpen.' Pieters houdt het bij deze enkele vertrouwde gezichten. 'Voor dit werk moet je nu eenmaal wel een bepaald gevoel hebben. Je moet hier geen haastwerk afleveren.' Ondanks alle hulp van buitenaf,



die op sommige tijden goed van pas komt, koestert Pieters toch ook de momenten dat hij alleen op de kwekerij aan de gang kan. 'Als de jeugd weg is, kan ik echt mezelf wezen.'

'Ik was een van de eersten met QualiTree, maar er was geen mens die ernaar vroeg'

Schoon en precies

Bij het opzetten van de veredelingen is volgens Pieters een aantal essentiële zaken van belang. En zonder het geheim van de smid precies prijs te willen geven, laat hij het volgende nog wel los: 'Het moet geen haastwerk worden, want dan gaat het echt helemaal verkeerd. En uiteraard moet je superschoon en heel precies te werk gaan.' Pieters wordt door kenners in de sector geroemd om zijn veredelingskunstje en het hoge slagingspercentage. 'De minste soorten die eigenlijk heel slecht aanslaan, die krijg ik wel aan de gang.' Voor een zo goed mogelijke start van zijn opgezette enten maakt Pieters gebruik van een stukje huisvlijt, in de vorm van een zelfgebouwde houten bakkenconstructie waarin verwarmingsbuizen zijn verwerkt. 'Deze hpc-methode (*hot pipe callusing*) pas ik elke winter gedurende vijf tot zes weken toe. In totaal zet ik drie keer een partij van zo'n 2.000 veredelingen op in





'De minste soorten die eigenlijk heel slecht aanslaan, die krijg ik wel aan de gang'

deze bakken. Ik heb het trucje geleerd van een leraar op de tuinbouwschool in Buitenpost. Deze methode moet je wel heel goed in de gaten houden; het is bovendien bijzonder arbeidsintensief en je moet ook nog eens heel precies, schoon en netjes werken. In het eerste jaar dat ik dit deed, ging het allemaal nogal moeilijk, maar sindsdien zijn de resultaten perfect. Na de winter gaan de jonge planten de grond in en dat slaagt dan bijna voor honderd procent. Als er al iets uitvalt, dan ligt het meestal aan de onderstam.' De onderstammen betreft Pieters vanuit heel Nederland, van Limburg tot in het noorden van Nederland.

Kwaliteit

Bij de uitval zit volgens Pieters geen inboet als gevolg van de winter. 'Omdat we de veredelingen in vergelijking met andere kwekers later wegzetten, hebben onze planten in het eerste jaar slechts minimaal schot. Maar in het tweede jaar zie je dat die planten echt snel in de groei komen. De zandgrond hier in Drenthe komt snel op temperatuur en ook door de losse structuur van de grond komen de jonge bomen snel in groei.'

Bedrijf te koop

Hoewel Pieters veel voldoening en plezier uit zijn dagelijkse werk op de boomkwekerij haalt, kijkt hij ondanks zijn 54 jaar al een stuk verder vooruit. 'Mijn zoon en dochter willen niet in het bedrijf en dus heb ik geen bedrijfsopvolging. Het bedrijf is dus te koop. Weliswaar 'stille verkoop',

maar toch. Een paar mensen weten ervan. Dat besluit heb ik in 2012 genomen.' Pieters is voor een eventuele verkoop wel op zoek naar een echte liefhebber. 'Maar die moet je vandaag de dag wel met lampje zoeken. Toch denk ik dat die liefhebber vanzelf een keer komt en anders ga ik toch gewoon lekker door', zo vertelt Pieters, terwijl hij nog maar eens een lekker shaggie draait.

Afzet

Voor de vele duizenden bomen die momenteel op de Drentse kwekerij strak in het gelid staan, is volgens Pieters nog steeds voldoende vraag. Hoewel, zo bekend de Drent, het is de laatste seizoenen wel een stuk rustiger. Ondanks het feit dat Pieters dit natuurlijk zeer betreurd is het voor hem niet echt direct een probleem. 'Want dan laat ik ze gewoon nog een jaartje staan.' Qua prijs doet Pieters volgens eigen zeggen dan





ook geen enkele concessie. Als voorbeeld haalt hij een anekdote aan over een aannemer die ooit bij hem op bezoek kwam en sterk op de prijs begon af te dingen. 'Dit ging zo ver dat ik op een gegeven moment heb gezegd dat ik ze dan nog beter kan omzagen. Die man is zonder bomen weer naar huis vertrokken. Daar begin ik dus echt niet aan. Bomen de hakselaar in doe ik nog liever dan ze tegen dumprijzen weggeven. Bovendien houdt dat de prijs ook lekker stabiel. Met mij is nauwelijks te onderhandelen.' Pieters kan zich dan ook mateloos ergeren aan collega's die 'met dumprijzen de markt verzieken', om vervolgens met buitenproportioneel duur meerwerk het gederfde inkomen weer te vereffenen. 'Als iedereen nu een beetje dezelfde prijs hanteert, dan heeft ook iedereen een boterham', zo laat Pieters enigszins geïrriteerd weten.

De prijzen voor laanbomen staan volgens Pieters sinds 2008 redelijk onder druk. 'Er wordt nu eenmaal minder gebouwd en dat heeft ook voor het groen gevolgen. Na de tweede dip tijdens deze crisis is het allemaal nog verder ingezakt. Daar bovenop kwamen ook nog de strenge winters van de laatste jaren. Zo heb ik dit jaar pas van eind maart tot Koninginnedag kunnen uitleveren.' De meeste bomen, voornamelijk Resista-iepen, teelt Pieters op contract voor Noordplant. Daarnaast doet hij al langer zaken met enkele vaste handelaren in Nederland. De rechtstreekse verkoop aan regionale hoveniers en groenvoorzieners neemt hij zelf voor zijn rekening. De verkoop van particulieren is minimaal, want Pieters heeft absoluut geen zin in gedoe achteraf. 'Ik kan weliswaar een garantie geven, maar wat als ze een jaar later terugkomen omdat ze zo'n boom verkeerd hebben geplant? Daar begin ik liever niet aan.'

Beurzen

Als ik Pieters vraag of hij ook een van de jaarlijkse vakbeurzen bezoekt en eventueel ook zijn producten daar toont, volgt een vastbesloten ontkenning die aan duidelijkheid niets te wensen overlaat. 'Ik heb totaal niks met beurzen. Sommige leveranciers die daar staan, doen zich allemaal leuker voor dan ze zijn. Ik heb ook geen enkele interesse om daar te staan. Er moet heel wat gebeuren, wil ik dat gaan doen. Ik geef nog liever een boom aan een beurs om ergens neer te zetten dan daar zelf te gaan staan. Ik ben ook een keer op IPM geweest. Echt verschrikkelijk. Ik kan niet tegen die drukte.' Hoe hij zijn producten dan onder de aandacht van oude en nieuwe afnemers brengt? Pieters: 'Via de fax en ook steeds meer digitaal. Maar voornamelijk de

fax, want het gros van de boomkwekers is boven de vijftig en die blijven faxen. Verder is het ook een kwestie van veel telefoneren.' Op de vraag of internet een steun in de rug is, antwoordt Pieters: 'We hebben wel een website, maar dat is allemaal minimaal. Een kennis heeft de site gebouwd en mijn vrouw zorgt voor de foto's. Zelf heb ik geen tijd om het verder uit te bouwen.'

Keurmerk

Aan de buitenkant van de werkloods zit het QualiTree-logo stevig vastgeklonken aan het plaatwerk. Hoe staat het met de keurmerken? Pieters: 'Ik was een van de eersten met QualiTree, maar er was geen mens die ernaar vroeg. Ik denk wel dat ik via Noordplant voor Milieukeur ga kiezen. Spuiten doe ik al praktisch niet. Hooguit een of twee keer per jaar. De rest schoffelen we gewoon. Milieukeur is denk ik ook iets makkelijker dan QualiTree. Daar zaten zo veel haken en ogen aan en kostte me uiteindelijk alleen maar geld.'

Toekomst

Wat gaat deze gedreven boomkweker nog ondernemen als hij zijn bedrijf al in de 'stille verkoop' heeft gezet? 'Alles wat er nu nog staat, kweek ik verder op en gaat op termijn echt nog wel weg. Verder kweek ik alleen nog op contract en dus niet meer op goed geluk, in de hoop dat ik het nog kan verkopen.'

