

Van pionier naar gouden jubilaris

Honderd jaar geleden was Taylor Bulbs, specialist in narcissen, een van de eerste bollenbedrijven die zich vestigden in het Engelse Holbeach, zo'n twee uur rijden ten noorden van Londen. Inmiddels staat de vierde generatie Taylors aan het roer. Wat maakt het bedrijf zo succesvol? En hoe zien zij de toekomst, ook in het licht van de Brexit? 'We houden rekening met verschillende scenario's.'

Tekst: Monique Ooms | Fotografie: René Faas

Eerder in het voorjaar was het vrij makkelijk om de locatie van Taylor Bulbs in Holbeach te vinden. Je rijdt gewoon op de enorme velden met bloeiende narcissen af, en dan ben je er. Als we het bedrijf in de tweede helft van mei bezoeken, zijn de narcissen echter uitgebloeid en heerst er een serene rust op de velden en in de bedrijfshallen: de bekende stilte voordat de storm van het oogsten en verzendklaar maken begint. Adam Taylor, een van de huidige eigenaren en mede-directielid, ontvangt ons in de vergaderruimte op kantoor, waar hij de tijd neemt voor het interview. Vader John valt nog even binnen met een exemplaar van Greenity in de hand. Hoewel hij de onderneming al heeft verlaten en zitting heeft genomen in het Engelse House of Lords, volgt hij het vak nog met veel plezier. "Na al die jaren zakendoen met Nederland, beheers ik de taal redelijk. Erg leuk om via Greenity de ontwikkelingen te kunnen volgen", vertelt hij enthousiast.

PERFECT KLIMAAT

Over de historie van Taylor Bulbs zouden we een boek kunnen schrijven. Het bloembollenbedrijf in het Engelse Holbeach heeft een bijzondere ontstaansgeschiedenis. Zo was oprichter Otto Augustus Taylor van oorsprong apotheker in Londen. Nadat hij gewond raakte in de Eerste Wereldoorlog, verhuisde hij naar de regio Holbeach in de Engelse Midlands. Anders dan zijn ex-collega's die elkaar beconcurrerden in de groente, besloot hij zich te richten op bloemen; daarin







Adam, Roger en Sam: regelmatig naar Nederland om de relaties te onderhouden.

Al honderd jaar in de narcissen

Taylor Bulbs is gespecialiseerd in narcissen en gevestigd in Holbeach (Engeland). Adam Taylor, zijn neef Sam en diens vader Roger zijn de derde en vierde generatie die het bedrijf leiden. Dit jaar bestaat het honderd jaar. De onderneming biedt werk aan zo'n 68 medewerkers, in het hoogseizoen komen daar nog eens zo'n tweehonderd tijdelijke krachten bij. Een tak van het bedrijf houdt zich bezig met de teelt en verkoop van narcissen, zo'n 121 hectare. De narcissencollectie van Taylor bestaat uit zo'n 500 variëteiten waarvan er 420 worden verkocht. Om een zo compleet mogelijk assortiment te kunnen aanbieden, koopt Taylor diverse bolsoorten in via Nederlandse exporteurs en bemiddelaars. De andere tak van het bedrijf richt zich op de import, verkoop en het verpakken van bloembollen. Belangrijkste afnemers zijn tuincentra, landscapers en kwekerijen. Consumenten kunnen bestellen via postorder. Vooral bezoekers aan shows bestellen via de catalogus. Daarnaast broeit Taylor zo'n 20 miljoen stelen narcissen voor de snij, allemaal voor de lokale markt. De belangrijkste afzetmarkten zijn het Verenigd Koninkrijk en Ierland.

‘Onze grootste angst is een brexitdeal zonder overgang, zodat we geen tijd hebben om aanpassingen door te voeren.’

zag hij kansen. “Het klimaat in deze regio is perfect voor de bloemen en bollenteelt. Het lijkt een beetje op Nederland”, vertelt Adam Taylor. “Hij was een van de pioniers die in dit deel van Engeland een bloemen- en bollenbedrijf begonnen.” Aanvankelijk lag de focus op tulp en narcis, in de loop der jaren kwam narcis steeds meer centraal te staan. “Wij kunnen niet concurreren met de kwaliteit van de Nederlandse tulp.” Het bedrijf werd van vader op zoons doorgegeven en inmiddels staat de derde en vierde generatie aan het roer van het bedrijf: Adam, zijn neef Sam en diens vader Roger. Samen hebben zij de taken verdeeld.

VERSE GROND

De Taylors beschikken in totaal over ruim achthonderd hectare grond, allemaal in een straal van zo'n 15 kilometer rondom het bedrijf. “Door narcissen met andere gewassen af te wisselen, zoals groentes, granen en suikerbiet, creëren we afwisseling en hoeven we zeven jaar lang niet met narcissen in hetzelfde veld terug te keren. Zo houden we de grond vers.” Als we even later op het veld staan, tussen de uitgebloeide narcissen, zien we dat de grond in Holbeach kleiachtig en stevig van structuur is. Het veld met tal van verschillende soorten narcissen strekt tot zover het oog reikt. “Door die afwisseling kunnen wij narcissen van een uitstekende kwaliteit telen.” Toch kopen ze ook narcissen in vanuit Nederland. “Dat zijn soorten die het beter doen op het Nederlandse zand.” Nederland, België en Frankrijk zijn bovendien belangrijke toeleveranciers voor bollen die Taylor verkoopt. Het lijkt de Engelse consument niet zo veel uit te maken waar het product vandaan komt. “We zetten wel ‘UK grown’ op de verpakking, maar een Nederlandse tulp vindt men ook oké.”

Duurzaamheid is zeker voor de afnemers in de retail een issue aan het worden, weet Taylor. “Er is steeds meer aandacht voor het gebruik van chemie en plastics. Dus moeten wij certificaten voeren om aan te tonen dat we aan de eisen voldoen.” Zo langzamerhand voelt hij wel wat ‘auditvermoeidheid’ opkomen, erkent de ondernemer. “Natuurlijk houden we ons aan de regels en als het niet nodig is, gebruiken we liever helemaal geen chemie. Het aanbod in certificaten is echter groot en het zou goed zijn als we naar één standaard toe zouden kunnen gaan.” Problemen met de directe omgeving van de kwekerij zijn er niet. “We onderhouden goed contact met omwonenden en als er klachten zijn, dan lossen we die direct op.” Om feeling te houden met toeleveranciers, die overigens ook aan de eisen moeten voldoen, wordt er elk najaar een bezoek aan Nederland gepland. “Dat kost tijd en geld, maar de relatie is dan ook kostbaar. Het is belangrijk voor het vertrouwen en de samenwerking om elkaar geregeld te zien, te bespreken wat er speelt, kennis en ervaringen uit te wisselen. Dat nemen wij erg serieus.”

Hoe de zaken met ‘het vasteland’ zullen verlopen na de Brexit, is nog niet helder op het moment van het interview. Taylor zucht



Op het testveld plant Taylor de bollen op die worden ingekocht, om een beeld te krijgen van de kwaliteit, waaronder Allium.



eens diep. “Ik ben al door alle emoties heen gegaan rondom de Brexit. Het hele idee is ongelooflijk destructief en levert ons veel onzekerheid op. We houden rekening met verschillende scenario’s.” Tijdens het interview komt het bericht binnen dat Theresa May is afgetreden. “Dat verbaast me niks, ik heb veel bewondering voor haar doorzettingsvermogen.” Taylor houdt sowieso rekening met een grotere administratieve last rond de import en export van producten. “Wij hebben ook nogal wat klanten in Ierland. Welke regels gaan daarvoor gelden?” Hij verwacht niet dat dit het einde van de business zal zijn. “Wij gaan niet stoppen met bollen verkopen.” En klein lichtpuntje is er ook: “Dit is een kans om onze biologische veiligheid te verbeteren.” Zijn grootste angst: “Een deal zonder overgang, zodat we geen tijd hebben om aanpassingen door te voeren.”

Behalve de Brexit, vraagt ook het honderdjarig bestaan dit jaar de nodige aandacht, vertelt Taylor. “We hebben dat voor de tuinliefhebbers groots gevierd met een ‘Daffodil Day’ afgelopen voorjaar. Dat was een groot succes. Aanvankelijk

dachten we dat zo’n evenement vijftig tot honderd mensen zou trekken, maar het werden er zeker vijfhonderd.” Het enthousiasme van bezoekers was hartverwarmend en ‘gaf het team veel energie’. Als we een rondgang maken over het keurig opgeruimde bedrijfsterrein, komen de beelden weer terug bij Taylor. De schuur die was vrijgemaakt als ‘auditorium’, de hal er tegenover die diende als ontvangst- lunch- en presentatieruimte, en de enorme belangstelling die de hele dag door zorgde voor een fijne ‘buzz’. “Die dag zullen we niet snel vergeten.” In de week van het interview neemt Taylor deel aan de Chelsea Flower Show, ook een plek waar het bedrijf veel enthousiaste reacties op zijn aanbod mag ontvangen. “Dit jaar wonnen we onze 26e gold medal. Deelname is kostbaar, maar erg belangrijk voor onze naamsbekendheid en voor het contact met het publiek. De belangstelling bij de stand was groot.” Zelfs als je al honderd jaar meegaat en koninklijk bent onderscheiden, doet dat goed. “Uiteindelijk doen we het allemaal voor die enthousiaste tuinliefhebber. En als die blij wordt van onze producten, worden wij dat ook.” ♦