

Bij Verschuren draait het al 150 jaar om rozen

Marc Verschuren heeft met gestekte rozen een interessante niche
in de rozenmarkt gevonden



3 min. leestijd

Hij is allesbehalve positief over de rozenteelt als geheel. Toch heeft Marc Verschuren als enige Koninklijke rozenkweker van Nederland een interessante niche in de rozenmarkt gevonden. Hij kweekt jaarlijks 400.000 gestekte rozen voor de openbare markt en zorgt daarnaast dat het illustere erfgoed van de familie Verschuren behouden blijft.

Auteur: Hein van Iersel

Die laatste tak van sport ligt Marc Verschuren duidelijk nader aan het hart dan het stekken van rozen. Op het kantoor in Haps woonde ooit zijn overgrootvader Hens Verschuren, die een goede 150 jaar geleden als eerste in Nederland begon met het veredelen van rozen. In totaal brachten overgrootvader Hens en zijn nazaten misschien wel driehonderd eigen cultivars op de markt. In de markt zijn deze cultivars inmiddels grotendeels vergeten, maar in de showtuin en het kleine tuincentrum dat bij het hoofdkantoor te vinden is zijn ze nog steeds te koop. Marc Verschuren oculeert jaarlijks ongeveer 6000 eigen cultivars voor de eigen verkoop. Als ik even later met Verschuren door zijn showtuin loop, zie ik daar de bestsellers van soms wel honderd jaar geleden staan; Etoile de Hollande en Climbing Etoile de Hollande zijn waarschijnlijk de bekendste soorten. Deze worden ook nu nog aangeboden als licentievrije soorten, maar de voorvaders van Verschuren ontwikkelden bijvoorbeeld ook een speciale roos voor Disney: Tudor, een roos die werd ingezet als promotie-instrument voor de Disney-film *War of the Roses*. Ook snijrozen hoorden bij het sortiment: White Swan en Golden Sceptre waren ooit de succesvolste snijrozen van Amerika. Eens waren dit volgens nazaat Marc Verschuren succesvolle en belangrijke rozen, maar de tweede generatie had een probleem: angst

om te vliegen. Daardoor werd de belangrijke Amerikaanse markt enigszins verwaarloosd. Maar er kwamen ook de nodige internationale concurrenten op de markt: Kordes, Meillant en Poulsen om er maar een paar te noemen.

Verschuren-Pechtold

Marc Verschuren (56 jaar) is een achterkleinzoon van de oorspronkelijke eigenaar en oprichter, maar is feitelijk pas 25 jaar betrokken bij het bedrijf in Haps. Zijn vader was de eigenaar van een spin-off van het oorspronkelijke bedrijf met de naam Verschuren-Pechtold, en had feitelijk niets meer van doen met het moederbedrijf in Haps. Neef Ted Verschuren, die het oorspronkelijke bedrijf met daarbij het stamhuis en de titel 'Koninklijke rozenkwekerij' had overgenomen, verkocht het in de jaren negentig aan achterneef Marc Verschuren om het bedrijf binnen de familie te houden. Daarmee zijn drie zonen uit het gezin waar Marc Verschuren uit komt in de rozen beland. Hein Verschuren is directeur van Jac. Verschuren-Pechtold in Haps, een van de grootste kwekers van struikrozen in Nederland, en de derde ondernemer uit het gezin is Dries Verschuren, die rozen in pot kweekt in Katwijk bij Cuijk.

Historie

Marc Verschuren praat duidelijk liever over de

De rozen die hiervoor geschikt zijn, zijn vooral bodembedekkende rozen, die in de openbare markt worden toegepast



Rosa Etoile de Hollande

‘Als je voor tien plantjes naar België moet, is het altijd te duur’



Marc Verschuren



Haps Koninklijke Kwekerijen
H.A. Verschuren & Zonen



geschiedenis van zijn bedrijf en de nalatenschap van zijn overgrootvader, misschien wel liever dan dat hij met zijn eigen product bezig is. Toch heeft ook deze Verschuren een interessante niche in de rozenwereld gevonden. Jaarlijks stekt hij ongeveer 400.000 rozen, waarvan 120.000 het bedrijf verlaten als bewortelde stek. Het restant wordt in pot doorgekweekt tot een kant-en-klaar product. De rozen die hiervoor geschikt zijn, zijn vooral bodembedekkende rozen, die in de openbare markt worden toegepast. De belangrijkste afnemers zijn dan ook bedrijven als Udenhout, Boot en Ebben.

Over de boomkwekerijmarkt als geheel is Verschuren nier al te positief. In zijn visie bestaat een gezonde boomkwekerijmarkt bij de gratie van een goede balans tussen de grote handelsbedrijven en de kleintjes. Beiden hebben elkaar nodig. De handelsbedrijven kunnen nooit een

breed sortiment aanbieden zonder de kleine kwekers, waar Verschuren zich als niche-kweker onder schaaft. Die samenwerking lukt alleen als de handelsbedrijven een reële prijs betalen. En daar wringt hem volgens de Marc Verschuren nu de schoen. De afgelopen jaren is er te weinig betaald door die handelsbedrijven en daardoor is een groot deel van die kleine bedrijfjes gestopt. Volgens Verschuren keert ook hier de wal in zekere zin het schip: ‘Doordat er minder kwekers zijn, moeten de handelsbedrijven hun producten van steeds verder halen en dat resulteert ook weer in extra kosten.’ Hij geeft een voorbeeld: ‘Als je voor tien plantjes naar België moet, is het altijd te duur.’

In de traditionele kweek van met name struikrozen heeft Verschuren weinig fiducia. Op mijn vraag of de roos ooit nog terugkomt, is zijn antwoord kort en bondig: ‘Daar geloof ik niks van.’

Dat ziet hij ook bij zijn eigen Roozenhuys, het in rozen gespecialiseerde tuincentrum in Haps: ‘Het wordt steeds lastiger om daar mensen naartoe te halen: wie plant er nu nog rozen in een rozenborder? Onze doelgroep wordt ook steeds ouder.’ Gelukkig kan Verschuren het stamhuis van de familie ook verhuren als vergaderlocatie.

Cupressus

Naast de 400.000 stekrozen die als contractteelt worden opgezet, heeft Verschuren nog een derde tak van sport. Hij kweekt een typisch bloemisterijproduct: kamerconiferen oftewel *Cupressus macrocarpa*, een product dat ik zelf niet kende en dat volgens Verschuren vooral naar Zuid-Europa gaat. Voor dit laatste product en voor de stek van rozen heeft Verschuren twee verwarmde kassen, een van 4000 meter en een van 800 meter.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/33010/bij-verschuren-draait-het-al-150-jaar-om-rozen