



‘Bij thuiskomst wilde ik vas

Nadat Jaap van Griethuizen op bezoek was geweest bij een vriend in Nieuw-Zeeland, kwam hij als een veranderd man terug. Er had zich een idee bij hem gevormd dat snel groeide. Bij terugkomst in Hazerswoude ging direct het roer om. Met zijn kwekerij Star Quality Outdoor Plants stapte hij van heesters over op vaste planten.

Tekst en foto's: Lilian Braakman

Toen Jaap van Griethuizen (55) opgroeide zag hij nog geen toekomst in de vaste planten voor zich. Hij volgde een lagere en middelbare technische opleiding. "Als scholier had ik een bijbaantje bij een kwekerij. Ik had altijd wel interesse in planten, maar door dit baantje kwam ik erachter dat ik dit eigenlijk het leukste vond. Daarom ging ik naar de middelbare tuinbouwschool, om daarna een eigen kwekerij te beginnen." In 1976 begon Van Griethuizen voor zichzelf met als hoofdteelt heesters "in de trant van de Boskoopse handel" waar Hazerswoude vlakbij ligt. Een bezoek aan een geëmigreerde vriend in Nieuw-Zeeland zorgde voor een nieuwe wending. Door het bezichtigen van diverse kwekerijen en tuincentra kwam Van Griethuizen erachter dat hij vaste planten erbij wilde kweken. "Vanaf dat moment wist ik al dat vaste planten de heesters zouden overvleugelen. Het was net alsof er een zaadje aan het kiemen was. Het zou nog veel groter kunnen groeien, dat voelde ik gewoon. Bij thuiskomst vertelde ik dat we vaste planten gingen kweken. Natuurlijk heb ik het ook met mijn vaste personeel besproken maar mijn besluit stond hoe dan ook vast."

NIEUWE START

Intussen heeft Van Griethuizen 3,5 hectare grond waarop z'n 450 soorten worden

gekweekt. Grote spelers in zijn sortiment zijn *Crocoshmia*, stokrozen, *Alcea* en *Geranium*. Het sortiment wordt afgestemd op de vraag. "Negentig procent is constant. Voor de rest proberen we wel eens een ander of nieuw soort. Ik vind dat je een deel van je collectie altijd moet kunnen aanbieden. Niet even een jaar overslaan. Klanten rekenen erop dat jij alle soorten het volgende jaar weer hebt. Alleen dan kom je over als een betrouwbaar bedrijf."

.....

‘Dat maakt het juist
leuk om de grens over te
gaan’

.....

Een voordeel van zijn eerste stappen in deze branche vindt Van Griethuizen zijn blanco start. "Ik voelde me niet belast door een verleden en ben gewoon mijn weg gegaan. Ik heb vanuit brochures 20.000 planten besteld en potgrond, potten van 13 cm en een loonbedrijf ingehuurd voor het oppotten. Zo ben ik begonnen." Het oppotten laat Van Griethuizen nog steeds door een loonbedrijf doen. "Dat scheelt heel veel tijd en zorgen omdat ik me niet met het potten zelf hoeft bezig te houden. Ik bestel alles en dan wordt de rest geregeld." Van week

8 tot 42 wordt er gepot. Loonwerkers potten de nieuwe stekken direct op de juiste plek. Van Griethuizen is een perfectionist en dat zie je in de kwaliteit van de planten en de bedden terug. Deze staan op een na kaarsrecht, hetgeen Van Griethuizen een doorn in het oog is. De kwekerij ziet er netjes uit en wordt goed onderhouden. "In de winter doen wij het meeste aan onderhoud. Je moet blijven om vooruit te kunnen komen. Bovendien ben je in de zomer toch bezig met de planten."

Dit jaar is geen goed jaar voor Van Griethuizen. Het verkoopseizoen begint rond week 5 en loopt door tot week 39, maar meestal houdt het 1 oktober op. "Dit jaar wordt er te veel in de markt geproduceerd. Als een winter zo lang blijft aanhouden waardoor we eigenlijk geen voorjaar hebben, koopt de consument niks. Dan wordt er bij ons ook minder gekocht. Daarom moeten we dit jaar nog een eindsprint maken. Vorig seizoen liep het beter omdat er door de harde winter veel vorstschade was. Daardoor werd de markt grager en de prijs hoger. Dat was eigenlijk een heel goed seizoen. Je moet nu veel meer improviseren. Alles heeft een plek nodig en wordt soms verplaatst. Als het niet meer geschikt is voor de verkoop gooien we het weg. We hebben de ruimte ook nodig. Dat kost veel tijd en met name veel energie."

HET TUINTEAM

Onder een deel van de velden ligt lavagrond. Dit heeft Van Griethuizen bewust gedaan om er met machines overheen te kunnen rijden als dat echt nodig is. Een andere beweegreden is dat de lava voor snelle ontwatering zorgt. Onder alle velden zit een buizensysteem waardoor het water via een pomp in het bassin terecht komt. Dit kan gebruikt worden voor het water geven wanneer nodig. In het voorjaar en de zomer werken er zo'n tien medewerkers, door Van Griethuizen het 'Tuin-



te planten gaan kweken'

team' genoemd. In de winter zijn dat er ongeveer vijf. Er lopen een aantal vaste krachten rond en de rest wordt aangevuld met Polen en scholieren. "Het moet een feestje zijn om te werken. Ik probeer de jeugd altijd verantwoordelijkheid te geven zodat ze wat kunnen leren. Het begint vaak met etiketteren, planten toppen en uitzetten. Door met de planten te werken leren ze ook de plantennamen kennen. Na

verloop van tijd zijn ze dan in staat om eenvoudige bestellingen zelfstandig te kunnen pakken, waarna ze doorgroeien en ook complexe bestellingen kunnen pakken en laden."

KLANTBEZOEK

Het klantenbestand begon met een A-4'tje waarop tuincentra en groothandelaren stonden. "Het was een kopie van een kopie van een

vriend, amper leesbaar maar ik ben bij iedereen persoonlijk langsgegaan. Daarna ben ik bij elk tuincentrum binnen gestapt. Een tray planten mee en mezelf voorstellen. Nu probeer ik nog steeds eens per jaar langs te gaan bij klanten. Ook stap ik nog wel eens bij andere tuincentra binnen." Van Griethuizen richt zich met name op Nederland en België, maar heeft ook enkele klanten in Duitsland en Scandinavië. "Per land is de manier van handelen weer anders. Zo kom je achter cultuurverschillen en sta je elke keer voor een uitdaging. Dat maakt het juist leuk om de grens over te gaan." Momenteel werkt Van Griethuizen veel met exporteurs als A. Bouman, Plant Collect en Twente Plant.

BEURZEN

Handel wordt ook veel gedreven op de Groen-Directbeurzen. Daar staat Van Griethuizen zo'n 25 keer per jaar. Ook stond hij verleden jaar op een beurs in Denemarken. Om het bedrijf online te promoten heeft Van Griethuizen een goed bijgehouden website. "Elke week maken we nieuwe foto's van de planten en passen we de bestellijst aan. Deze is alleen te zien voor bedrijven die een code om in te leggen hebben aangevraagd."

Ondanks het feit dat er nog een aantal planten staan bij Van Griethuizen, is hij al klaar voor het volgende jaar. "In december en mei heb ik al mijn inkopen gedaan voor 2014. Je werkt ver vooruit maar ik heb er nu al weer zin in."



Jaap van Griethuizen showt nog regelmatig zijn product aan klanten

Resumé

Direct na school begon Jaap van Griethuizen een eigen kwekerij in heesters. Nadat hij in Nieuw-Zeeland daartoe geïnspireerd raakte stapte hij in 1991 over op het kweken vaste planten. Een teelt die hij nog steeds met veel plezier doet.