

‘De manier van handelen is v

Een soort dat er ruim zeven jaar over doet om te kunnen vermeerderen, daar kiezen maar weinig vasteplantenkwekers voor. Johan van Noort (45) heeft die keuze in 2000 wel gemaakt en heeft nu zo'n 700 cultivars Hepatica. Daarnaast kweekt hij nog veel meer Helleborus. Postorders nemen het grootste deel van zijn sortiment af. Ook kunnen particulieren tegenwoordig zelf een nieuwe Hepatica een naam geven. Vernieuwend bezig zijn is een term die goed bij Van Noort past en dat met zo'n tijdrovende plant.

Tekst: Lilian Braakman
Foto's: René Faas

Johan van Noort rolde er eigenlijk zomaar in. Om wat bij te verdienen werkte Johan bij een oom die een eigen bedrijf was gestart. Die ging overal naartoe om planten te halen. Op een gegeven moment settelde zijn oom zich aan de Noordermaatweg in Heemskerk. Toen kwam Johan van Noort in beeld om, zoals hij het zelf noemt, spelenderwijs mee te werken door kistjes aan te geven en trekker te rijden. Later volgde hij de lagere en middelbare Tuinbouwschool. Helaas is zijn oom er niet meer, maar Van Noort blijft praten over 'wij'. Een goede raad die Van Noort van hem heeft meegekregen is: 'Als het voor je voeten ligt moet je het zien en oprapen. Zoeken kost te veel tijd.' Dat is de werkwijze die Johan hanteert op kwekerij L.A. van Noort jr. Daarbij heeft



hij het hele jaar door hulp van een Poolse werknemer.

TIJDROVEND

De kwekerij telt nu zo'n zes hectare. Daarvan is twee hectare grasland, een deel schuur en tweeduizend m² glas voor het vermeerderen en selecteren. Zo'n 2,5 hectare is grond voor

de vaste planten. De soorten die Van Noort teelt zijn Helleborus, Iris germanica en lavendel. Daarbij heeft Van Noort een groot assortiment Hepatica Nobilis Japonica. "In 2000 zijn we begonnen met Hepatica. Die selecteren we zelf. Het zijn meer toevalstreffers dan dat we gericht proberen nieuwe kleuren te ontwikkelen. De goede halen we eruit en daar gaan we mee verder. Op het moment hebben we meer dan zevenhonderd cultivars staan. Elk jaar hebben we wel nieuwe cultivars. Het duurt namelijk zo'n zeven jaar voordat er een goede plant is waarvan je kan stekken. Daarna duurt het weer twee à drie jaar voordat je dezelfde plant opnieuw kunt stekken." Een tijdrovende klus waar heel wat jaartjes werk in gaan zitten. Nog veel langer is Van Noort actief met Helleborus. "We telen deze al ruim dertig jaar. Intussen hebben we 2.200 nummers gescheurd en opgepot in de kas staan."

VERKOOP

Wanneer je zo'n groot assortiment teelt, moet er ook wat verkocht worden. De bemiddeling loopt via CNB en Compass Plants. Het gros wordt verkocht via postorders wat zo rond september begint. "Tot aan Sinterkaas hebben we het daarmee druk. Bestellingen moeten namelijk binnen 24 uur klaar staan. Als er minder bestellingen voor postorders binnen komen, verkopen we nog veel aan export. Later in het voorjaar verkopen we nog wel eens wat aan overpotters.

GIFTSET

Tijdens de groei worden de planten goed in de gaten gehouden. Zo worden selecties van Hepatica met een snelle vermeerderingsfactor gekweekt voor de groothandel. Cultivars die dit niet hebben houdt Van Noort in stand met zeker twee moederplanten per cultivar. "Deze



eranderd'

planten verkopen we aan particulieren. Op afspraak kunnen de planten worden bekeken maar deze staan ook allemaal op onze website (<http://www.hepaticavannoort.com/>). Via de website kunnen particulieren de prijs opvragen en ook een naam geven aan nieuwe Hepaticacultivars. De plant kan dan worden verzonden in een giftset met certificaat van de naam en een verzorgingsplan. De naam passen we dan ook aan op de website." Dat er soms ook klanten komen kijken vindt Van Noort alleen maar positief. "Je hoort dan wat ze van de planten vinden. Er zijn altijd wel kleuren of bloemvormen die een klant graag ziet. Dan houd je er tijdens het selecteren toch rekening mee."

SAMENWERKEN

Een mooie ruimte om klanten te ontvangen heeft Van Noort zeker op zijn bedrijf. Hij verhuurt namelijk een deel van zijn schuur aan RoFo-hoveniers. "Onze ruimte ziet er goed uit, ook om foto's te maken voor de website. Klanten kunnen rustig zitten en goed kijken naar de planten."

.....

'Als het voor je voeten
ligt moet je het zien en
oprapen. Zoeken kost
te veel tijd'

.....

Zo hebben we een hele kijktuin vol met ons hele sortiment. Daar kun je alleen komen via de kas waardoor iedereen ook langs de planten loopt." Van Noort heeft er duidelijk over nagedacht en zoekt veelal samenwerking met andere partners. Zo worden de foto's gemaakt door fotostudio F-Action. Een groot aantal foto's op de website en de giftset zijn eveneens door hen geproduceerd. Op deze manier probeert Van Noort innovatief bezig te blijven en alle markten te bedienen. Wel blijft postorder altijd het grootste afzetkanaal met een streepje voor. Van Noort: "We doen onze handel al bijna veertig jaar zo naar tevredenheid. Dan blijf je zo doorgaan. Wel merk ik dat de manier van handelen is veranderd. Vroeger wist je wat je moest telen. Tegenwoordig wordt er gevraagd welke nieuwe cultivars je hebt."

Naast samenwerkingsverbanden is Van Noort altijd op zoek naar verbeteringen. Zo heeft hij afgelopen jaar de cursus 'Natuurlijk leven, natuurlijk telen' bezocht. "We proberen door het maken van eigen compost in combinatie



Johan van Noort: 'Het duurt zo'n zeven jaar voordat je kunt stekken van een nieuwe cultivar'

met gesteentemeel de weerbaarheid van de grond te verbeteren. De eerste resultaten zien er goed uit. De ziektedruk is nu al lager." Iets wat erg prettig is als een soort er zeven jaar over doet om te vermeerderen. Duidelijk is dat Van Noort graag bezig is tussen de vaste

planten en goed om zich heen kijkt naar veranderingen. Bang om iets te proberen is hij niet. Zijn idee om planten een eigen naam te geven in combinatie met de giftset moet zichzelf nog bewijzen, maar: "Niet geschoten is altijd mis."

