

Stefan van den Berg: ‘Je moet steeds de snoepjes ertussenuit halen’

Kwekerij @Roots groeit mee met de zoektocht naar nieuwe planten

Zo'n vier jaar geleden begon Stefan van den Berg vrijwel vanaf nul aan een nieuw avontuur. Op een perceel van één hectare glas en een buitenveld bouwde hij aan zijn kwekerij @Roots. Naast zijn eigen teelt van *Sempervivum* groeide ook een samenwerking met Plantipp uit tot een belangrijk onderdeel van zijn bedrijf. Tussen honderden proefplanten en nieuwe selecties helpt Van den Berg mee aan de introductie van de planten van morgen.

Auteur: Manon Botterblom

‘Ik zorg er eigenlijk voor dat ik goede foto-modellen opkweek,’ vat Van den Berg zijn werk samen. Dat klinkt eenvoudiger dan het is. Op zijn kwekerij staan tussen de 50 en 100 verschillende rassen van Plantipp, goed voor zo'n 500 tot 750 planten. Die worden zorgvuldig opgekweekt voor presentaties, catalogi, beurzen en professionele fotoshoots.

Eén centrale plek voor nieuwe rassen

Enkele jaren geleden zocht Plantipp één centrale plek om nieuwe rassen te verzamelen en te beoordelen. Tot die tijd stonden proefplanten verspreid over tientallen kwekers.

‘Dat werd een heel spinnenweb. Voor een kweker die op grote schaal bezig is, is zo'n proefje vaak niet interessant. Nu staat alles op

één locatie en krijgen zij veel sneller informatie terug.’

Nieuwe planten komen als stek binnen, vaak nog zonder naam. Soms zijn het slechts een paar exemplaren met alleen een nummer. Van den Berg kweekt ze op, volgt de ontwikkeling en bespreekt zijn bevindingen met de specialisten van Plantipp. ‘Ik moet zorgen dat het



‘Ik zorg ervoor dat ik goede fotomodellen opkweek’

goed kweekbaar is. Daarna bespreken we de voor- en nadelen. Soms blijft een ras over, soms verdwijnt het weer.’

Meer dan alleen water geven

Het opkweken van showplanten vraagt volgens Van den Berg een heel andere aanpak dan de reguliere teelt. Iedere plant vraagt om een eigen verzorging. ‘De ene moet wat meer voeding hebben, de ander juist een zomer-snoei. Er zit ontzettend veel tijd in één plant. Daarom ziet de kostprijs er heel anders uit dan wanneer je er 10.000 tegelijk kweekt.’

Op het juiste moment gaan de mooiste exemplaren naar fotostudio Visions, gespecialiseerd in botanische fotografie. Goede foto’s zijn belangrijk voor de introductie van een nieuw ras. ‘Met die foto’s gaan ze de hort op,’ vat Van den Berg samen. ‘Op beurzen, bij kwekers en in catalogi. Dan moet zo’n plant er perfect bij staan.’

Dat lukt niet altijd. Door de warme zomer van dit jaar mislukte een geplande fotoshoot, omdat een plant net over de bloeitop heen was toen de afspraak eindelijk doorging.

De kracht van noviteiten

Naast het werk voor Plantipp gebruikt Van den Berg de samenwerking ook voor zijn eigen assortiment. Wanneer hij kansen ziet, neemt hij veelbelovende soorten op in zijn eigen teelt. Zo kweekt hij inmiddels jaarlijks zo’n 10.000 exemplaren van *Perovskia* ‘Prime Time’, dat via Plantipp op zijn pad kwam. Maar zodra een nieuw ras door grote kwekers wordt opgepakt, verschuift zijn aandacht. ‘Dan ga ik eigenlijk alweer iets nieuws verzinnen. Je moet steeds de snoepjes ertussenuit halen.’

Eigen teelt blijft de basis

Hoewel de samenwerking met Plantipp een belangrijk onderdeel van de kwekerij is geworden, blijft de eigen teelt de basis van het bedrijf. Op @Roots kweekt Van den Berg vooral

Sempervivum. Hij vermeerderd de vetplanten zelf en levert zowel stek als eindproduct. De planten vinden hun weg naar kwekers, exporteurs, tuincentra en bouwmarkketens in binnen- en buitenland. ‘Het grootste deel gaat via exporteurs naar tuincentra en bouwmarkten in Europa. In Nederland is het nog niet zo’n veel voorkomende tuinplant, maar je ziet wel dat het klimaat steeds geschikter wordt voor vetplanten.’

‘Een plant moet ook bij de kweker passen’

Kiezen wat bij je past

Van den Berg heeft eerder een bedrijf in de sector gehad, met tientallen medewerkers en zes hectare rozen. Die ervaring maakt dat hij nu bewust kiest voor een andere schaal. ‘Ik hoef niet de grootste van de buurt te worden. Ik wil vooral een mooi product afleveren. En een plant moet ook bij de kweker passen. Ik kan wel ineens coniferen gaan kweken, maar als dat niet bij mij past, wordt het niks. Je moet doen waar je goed in bent.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!