

Van vrucht tot boom

In Naarden, op een steenworp afstand van de ster-vormige vesting, ligt de boomkwekerij van Gert en Betty Snel. Gedurende bijna dertig jaar had dit echtpaar een fruitteeltbedrijf met verschillende appel- en perenrassen, die volledig via huisverkoop aan de man werden gebracht. In 1999 ging echter het roer om en werd de teelt van fruit vervangen door het kweken van fruitbomen voor de particulier.



Gert en Betty Snel.

Foto's: NFO

Jarenlang teelden Gert en Betty Snel op 6 ha diverse appel- en perenrassen. Zij hadden in 1971 het fruitbedrijf in Naarden overgenomen van de vader van Gert, die het in 1925 had opgericht. Al het fruit - aangevuld met exotische fruitsoorten, honing, en sap van eigen appels - zetten zij af via hun huisverkoop. Hiervoor hadden zij hun garage bij hun woning in Huizen omgebouwd tot winkel, die op vrijdagen en zaterdag geopend was. Tot 1999 was het kweken van fruitbomen en rozen een kleine tak op het fruitbedrijf van Snel. In dat jaar besloten hij en zijn vrouw echter om van de boomkwekerij hun broodwinning te maken en met de fruitteelt te stoppen. "Het telen en verkopen van het fruit deden we met veel plezier. Maar de werkzaamheden gingen achter elkaar door, er was vrijwel geen adempauze en dat begon ons een beetje tegen te staan. Bovendien was de boomgaard aan vervanging toe en dat is een goed moment om een keuze te maken." In de week nadat het besluit was genomen, werden alle fruitbomen gerooid en werd het perceel klaargemaakt voor de teelt van (hoogstam)fruitbomen voor de particulier. Op de vruchtboomkwekerij houdt Gert zich vooral bezig met het enten, de opkweek en de boomverzorging; de verkoop

doet hij samen met Betty. Voor de onderhoudswerkzaamheden krijgen zij hulp van een medewerker. Het kweken van de rozen, dat vrij intensief is, wordt uitbesteed vanwege de werkdrukke. "Het planten van de rozen valt precies in het drukke verkoopseizoen van de bomen", verklaart Snel.

Historische plek

De vruchtboomkwekerij ligt naast Naarden Vesting op de vroegere schootsvelden. De historie van dit gebied komt soms letterlijk naar boven: regelmatig worden oude munten en pijpen, en zelfs musketkogels uit de tijd van de Spaanse bezetting gevonden. Terwijl hij een rondleiding geeft, vertelt Snel: "Het is wonderlijk dat de bomen het zo goed doen op deze grond als je nagaat dat hier bijna 75 jaar achtereen fruit is geteeld." Waarom de grond - zware zandgrond - hier zo vruchtbaar is, weet de boomkweker niet. Wel weet hij dat hier het rode zand is uitgegraven voor de bouw van Amsterdam en het terrein daardoor een lagere ligging heeft dan zijn omgeving. Alle bomen worden in de volle grond gekweekt en op stamdikte verkocht. "We wilden geen teelt in containers, omdat we dat minder natuurlijk vinden. Bovendien

richten we ons niet op de tuincentra, die grote aantallen van hetzelfde product vragen, want daar is ons bedrijf te klein voor." De kwekerij richt zich vooral op particulieren, maar verkoopt ook bomen aan gemeentes, landgoederen, kasteeltuinen en schooltuinen. "Mensen zijn op zoek naar nostalgie", zegt Snel, en daar probeert de kwekerij op in te spelen. Van concurrentie is volgens hem nauwelijks sprake. "Er zijn nog drie tot vier soortgelijke bedrijven, maar die zijn gevestigd in andere delen van het land en richten zich op andere doelgroepen."

Breed aanbod

Het sortiment bestaat voornamelijk uit (oude) appel- en perenrassen en daarnaast uit kersen- en pruimenrassen, kleinfruit en walnoot. In totaal gaat het om circa tachtig fruitrassen die als struik en halfstam leverbaar zijn. De nadruk ligt echter op hoogstam- en leibomen van hard- en steenfruitrassen. De bomen zijn Naktuinbouwgekeurd en het enthout is afkomstig van de genenbank van Pomologische Vereniging Noord-Holland. Snel: "We zijn er heel kritisch op dat de bomen rasecht zijn."

De appelbomen staan op de onderstam Zaailling, M.16 of MM111. Als tussenstam

voor de hoogstambomen gebruikt Snel veelal Zoete Aagt. De belangrijkste appelfrassen zijn: Rode Goudrenet, Notaris-appel, Groninger Kroon en Glorie van Holland. Daarnaast is Laxton Superbe, die ook veel als leiboom wordt gekweekt, erg gewild. Deze rassen zijn weinig ziektegevoelig en dat is een voordeel, want in het algemeen worden in particuliere tuinen geen besputtingen uitgevoerd.

De meest verkochte perenrassen zijn: Conference, Gieser Wildeman, Clapp's Favourite, Williams en Emile d'Heyst. Hier is de onderstam Zaailing of Kwee A. Zaailing wordt daarnaast het meest gebruikt voor de perenhoogstambomen. Snel ent op zijn kwekerij ook (oude) rassen op verzoek. Van de oude boom wordt dan als het ware een nieuwe gemaakt, zodat het ras of een stukje tastbare herinnering bewaard blijft.

Op gemak kiezen

Het echtpaar trekt er veel tijd voor uit om hun klanten - doorgaans mensen met een stukje grond - rond te leiden op de kwekerij. Betty: "Een boom heb je niet voor één jaar, maar voor langere duur en dan mag je best even de tijd nemen om deze uit te kiezen. Hierbij laat ik de mensen vooral naar

de kruin kijken, want die bepaalt voor het grootste deel hoe een boom eruit ziet. De bloesem en de vruchten hangen er immers maar heel kort aan." De prijs is afhankelijk van de stamomtrek, die oploopt van 10 tot 12 cm tot 20 tot 25 cm. Hoogstambomen met een stamomtrek van 10 tot 12 cm zijn te koop vanaf € 35,-.

De kweek in de volle grond betekent dat er tijdens het groeiseizoen - van eind april tot eind oktober - niet geplant kan worden. Bestelde bomen worden daarom gelabeld en kunnen in het plantseizoen door de klanten worden opgehaald. Voor het plantklaar maken worden de bomen door de kweker zelf gesnoeid en geroid en worden de wortels ingepakt. Alle hoogstambomen worden met boompaal en -band geleverd. Wanneer klanten aangeven pas laat te willen planten, worden de bomen in maart geroid en in de koelcel bewaard.

"Als een boom na het planten niet aanslaat, ongeacht de oorzaak, dan krijgt de klant een nieuwe. Maar dat is zelden nodig", geeft Snel aan, "want van de duizenden bomen die per jaar de kwekerij verlaten, moeten we er misschien tien vervangen." Begaan met hun product blijft het kwekersechtpaar wel. "Soms gaan we naar

klanten toe om te kijken hoe de bomen erbij staan." En ook klanten laten nog wel eens van zich horen, hebben vragen of opmerkingen, of sturen foto's van de bomen die zij bij Snel hebben gekocht.

Informatie verstrekken

Elk jaar rond eind september houdt het echtpaar Snel een open dag, die veel publiek trekt. De bezoekers worden rondgeleid en mogen appels proeven. Behalve bekendheid geven aan de boom- en rozekwekerij, is informatieoverdracht een belangrijk doel. Snel: "Ik vind het belangrijk dat mensen weten hoe en wanneer het fruit groeit. En ook dat ze zich realiseren dat er niet vanzelfsprekend een oogst van de bomen komt, maar dat het een teelt is met risico's, zoals hagel en vorst."

De informatie wordt niet alleen mondeling, maar ook digitaal - via de website www.fruittbomenkwekerij.nl - en op papier verstrekt. In het houten tuinhuisje op de boomkwekerij zijn diverse folders en hand-outs te vinden, bijvoorbeeld over de teelt, de snoei, rassen en bestuiving. Daarnaast is er het plan om vier keer per jaar per mail een nieuwsbrief voor particulieren uit te geven over actuele zaken in de fruitteelt.

Om mensen de kneepjes van het snoeien bij te brengen, geeft Snel in de wintermaanden snoeicursussen. "Mensen denken: 'Ik heb een boom en ik moet snoeien', maar ik leg ze uit dat ze mógen snoeien." Maar als er wordt gesnoeid, stelt hij, is het wel belangrijk hóe en wanneer dat wordt gedaan.

Plezier in het werk

Van de overstap van de fruitteelt naar de boomkwekerij heeft het echtpaar absoluut geen spijt. "Er zijn nu meer perioden met rust", zegt Betty. "Van 1 november tot 1 mei zijn we druk met de verkoop van de bomen, dan zijn we echt op het bedrijf. In het groeiseizoen hebben we tijd om er zo nu en dan op uit te gaan en leuke dingen te doen." Haar man vult aan: "We zien altijd uit naar het nieuwe plantseizoen, maar aan het eind van die drukke tijd kijken we juist weer uit naar het rustigere groeiseizoen."

Hoe lang ze nog met hun kwekerij door zullen gaan, weten ze niet. Ook hebben hun beide dochters geen plannen om het bedrijf over te nemen. Over de toekomst maken ze zich echter geen zorgen. "Zodra je dat gaat doen, gaat het ten koste van je bedrijf", zegt Snel. "Zo lang we gezond zijn, vinden we dit hartstikke leuk ■"



Gert Snel ent ook (oude) rassen op verzoek.

Debora Havenaar
dhavenaar@nfofruit.nl