

REIN WIJNKER:

# ‘Ik ben bezeten van calla’

Zijn opa heeft ‘nooit zijn handen vies gemaakt’, hij verdiende zijn geld vooral met regelen, organiseren, aankopen en verkopen. Rein Wijnker (46) heeft ongetwijfeld iets van dat handelsbloed door zijn aderen stromen. Toen hij nog voor een baas werkte, had hij al - samen met broer Jan - een eigen bollenkraam. Het vertegenwoordigersvak bracht hem op het spoor van de handel. Als vertegenwoordiger werd hij gegrepen door de calla; het gewas dat hem eindeloos fascineert. ‘Ik zag direct de enorme potentie.’

Tekst: Monique Ooms  
Foto: René Faas

**R**ein Wijnker groeide op in een boerderij aan de Boermansweg in Anna Paulowna, als een na jongste in een gezin met vijf jongens en twee meisjes. Later zou hij van de - inmiddels vervallen - boerderij een knus en comfortabel woonhuis maken voor zijn gezin. Op het land achter de boerderij teelde zijn vader groente en bloembollen. Om het gezinsinkomen aan te vullen, had hij een baan bij de Hoogovens in IJmuiden. “Er was altijd reuring bij ons thuis, dat kun je je wel voorstellen met zeven kinderen. Daarbij was er altijd ruimte voor anderen. Mijn moeder vond dat je iets moest betekenen voor je medemens, dus geregeld hadden wij buitenlandse kinderen over de vloer via Europa Kinderhulp.” Rein was in zijn kindertijd graag buiten en gek op de kwekerij. “Lekker wroeten in de aarde, dat vond ik leuk. Die bollen konden altijd nóg dikker.” Op school was hij geen lieverdje, vertelt hij grijnzend. “Ik werd in 4 mavo van school gestuurd, maar waarom, ... dat is niet erg blijven hangen.” Gelukkig slaagde hij daarna wel voor de tuinbouwschool in Breezand. Met dezelfde grijns: “Cum laude.”

## VERKOCHT

Na zijn dienstitijd kwam hij in de staalconstructie terecht en bouwde hij schuren. “Ik was ‘s middags vaak al om vier uur klaar. Bij ons thuis waren ze van ‘niet lullen, maar poetsen’, dus ik werd wel geacht dan iets te gaan doen. Binnen zitten, dat was er niet bij.” Hij besloot samen met zijn broer Jan wat bollen te kopen en te gaan telen op het land achter de boerderij. “We begonnen met anemonen, later kwamen er ook anjers, lelies en narcissen bij. Alles bij elkaar was het ruim drie hectare. Elke avond en iedere zaterdag waren we ermee bezig.” Langzamerhand groeide het idee om als zelfstandig kweker aan

de slag te gaan. Totdat Jan Kerkhof hem benaderde om op zijn kwekerij te komen werken. “Ik mocht mijn eigen bollen erbij houden.” Een paar jaar later bracht vakgenoot Hans Kneppers hem op het idee om de handel in te gaan als vertegenwoordiger. “Ik ging een keer met hem mee naar de beurs en was direct verkocht. Jan Kerkhof stimuleerde me. ‘Ga het maar een jaar proberen, en als het niet lukt, kun je weer bij mij terugkomen.’ Die kans heb ik aangegrepen.” Hij werd vertegenwoordiger bij de ABM waar hij de kneepjes van het vak leerde van Ton Verbruggen en Onno Immink. “Zij hebben mij op het paard geholpen met tips en adviezen.” ABM ging failliet, Cebeco nam het over en Ton en Onno vertrokken naar CNB. Rein volgde niet lang daarna. Dat was in 1993.

.....

‘Als je niet continu energie in de handel steekt, zakt het weg. Willen ze je niet spreken? Dan bel je de volgende dag terug, blijven proberen’

.....

Op de kwekerij van Kerkhof had Rein al kennisgemaakt met calla. Op dat moment was er nog weinig kennis over het gewas. “De knollen gingen nog over de sorteermachine en werden gespoeld. Dat is tegenwoordig ondenkbaar.” Als vertegenwoordiger zag hij al snel de potentie van de kelkvormige bloem met de enorme sierwaarde. “Ik trof andere enthousiaste mensen zoals John Kapiteyn, Jaap Spaans en Geer van den Berg die ook in de groei van calla geloofden. We stimuleerden elkaar om erin te duiken. Ton

en Onno gaven mij daar de ruimte voor. Aanvankelijk deed ik andere gewassen er nog bij, maar op een dag merkte ik dat het niet meer werkte. Ik was niet meer op de hoogte van de prijzen en de actuele ontwikkelingen en had er geen gevoel meer bij. Vanaf 2000 ben ik me volledig op calla gaan richten.” Vanaf dat moment zijn z’n dagen gevuld met het begeleiden van kwekers en broeiers, het maken van broeischema’s, overleggen met veredelaars, samen met kwekers zoeken naar goede preparatiemethodes, het oplossen van problemen, vragen beantwoorden en natuurlijk: overeenkomsten afsluiten. “Ik heb het steeds meer naar me toegetrokken. Ik kwam op een punt dat ik de markt goed kende, alle partijen in kaart had, wist wie wat wilde kopen en verkopen en koppelde dat allemaal aan elkaar. Als het om calla ging, konden ze niet meer om ons heen.” Als iemand dat toch deed, kon hij daar ‘behoorlijk pissig’ over worden. “Vooral als er bollen onder de prijs werden verkocht; waar ben je dan mee bezig? Zo verpest je de markt.” Hij kan zich er nóg over opwinden. De vergelijking met een pitbull die pas loslaat als hij heeft wat hij wil, vindt hij zeer herkenbaar. “Ik ga altijd voor het beste, wil geen concessies doen aan de kwaliteit. Met mensen die dat wel doen, doe ik geen zaken.” Dat is kenmerkend voor Rein; hij geeft graag ongezoeten zijn mening. “Als iedereen laaiend enthousiast is over een soort en ik vind het niks, bijvoorbeeld omdat het gewas niet goed groeit, dan zeg ik dat gewoon. Ik ga geen poppenkast spelen.”

## KLAP

Calla werd zijn passie. Of, in zijn eigen woorden: “Ik ben bezeten van calla. Het is een prachtig product met een enorme potentie. En kijk wat we hebben bereikt, er zijn nu zoveel kleuren op de markt, dankzij de veredeling. Sinds we met beschermde soorten werken, is de resistentie verbeterd en raken we af van Erwinia; al met al is de kwaliteit sterk verbeterd. Het is uitpakend zoals ik altijd had gehoopt en ik vind het mooi dat ik daaraan heb kunnen bijdragen.” De erkenning en waardering die hij daarvoor krijgt, is een belangrijke drijfveer voor hem. Juist toen calla echt een spurt begon te nemen, werd hij ziek. Het is inmiddels ruim twee jaar geleden dat er darmkanker bij hem werd geconstateerd. De klap was groot en er volgde een spannende, verdrietige tijd. Nadat hij voldoende was hersteld van de operatie, ging hij weer aan de slag. Drie maanden later kwam de volgende klap; de kanker bleek te zijn uitgezaaid. Er volgde een nieuwe operatie om de tumor uit zijn hoofd te verwijderen, waarna een zware revalidatie volgde. Om zijn ziekte enigszins onder controle te houden, heeft hij uiteindelijk toch voor een chemokuur gekozen. Hij voelt zich nu redelijk goed. ‘s



Rein Wijnker: 'Ik wil graag betrokken blijven'

Ochtends neemt hij de tijd om op te staan en zijn dag op te starten en 's middags moet hij een paar uurtjes rusten.

De interesse in 'zijn' product is er niet minder om geworden. Wel heeft hij geleerd om zijn werk meer los te laten. "Collega's René van Marrewijk, René Koordes en Richard Walkier houden de handel goed draaiende. Zij doen het op hun eigen manier en dat is prima." Nu hij zich zo goed voelt, is hij wel weer wat actiever betrokken. "Ik ga zo af en toe op bezoek bij Kapiteyn en bij Sande. Kijken wat er allemaal speelt, even die knollen aanraken. En ik ga een jonge vertegenwoordiger coachen, dat vind ik leuk om te doen." Hoewel er al veel is bereikt in calla's, kan het nog altijd beter, vindt Rein. "Ik ben bijvoorbeeld erg geïnteresseerd in gebruik van knollen van het zuidelijk halfmond. Daarmee kun je het seizoen verlengen en kan de broeierij eerder planten. Daar profiteert ook de handel van." In de potentieel signaleert hij de trend dat alle producten van dezelfde lengte moeten zijn. "Daarin ligt een mooie taak voor de veredeling."

## PIONIER

In zijn hoogtijdagen was Rein vrijwel constant aan het werk. "Mijn vrouw Ria en onze dochters Daphne (16) en Roos (12) hebben mij altijd alle ruimte gegeven. Toch was het wel eens te gek. Had ik net besloten eens een avondje op de bank te blijven zitten, ging die telefoon weer. In dit vak ga je altijd maar door." Nu staat hij voor een dilemma. "Ga ik mijn dagen slijten met koffie drinken of ga ik nog een paar uurtjes per week werken?" De vraag stellen, is tegelijkertijd

## Resumé

CNB-vertegenwoordiger Rein Wijnker stond mede aan de wieg van het succes van calla. Al vanaf het begin zag hij de mogelijkheden van het gewas en hij besloot zich er volledig op te storten. In 2009 werd hij ernstig ziek; hij bleek darmkanker te hebben en zijn werk werd plotseling ondergeschikt. Ondanks alles blijft calla zijn passie.

het antwoord geven. Het werk trekt enorm, calla blijft zijn passie. Hij wil graag zijn bijdrage leveren, weer even bovenop die handel zitten. "Ik hou de omzetten in de gaten. Als je niet continue energie in de handel steekt, zakt het weg. Willen ze je niet spreken? Dan bel je de volgende dag terug, blijven proberen. Zo heb ik dat altijd gedaan en het werkt." Wat hij ook heeft moeten doorstaan, op die pitbullmentaliteit heeft hij niks ingeleverd. Over de vraag hoe hij graag wil worden herinnerd, moet hij even nadenken. Dan: "Als een pionier. Soms gingen we drie stappen vooruit en dan weer twee stappen achteruit. We waren de grip wel eens kwijt, het was heel erg zoeken." Dat hij nu hij ziek is nog steeds gesteund wordt door zijn partners in dat zoekproces - Tim en John Kapiteyn, Aad Prins en Rick den Dulk - waardeert hij enorm. "We hebben samen echt iets opgebouwd." Trots is hij vooral op zijn Ria. "Zij heeft mij altijd de ruimte gegeven zodat ik kon opgaan in mijn passie en zodoende veel heb kunnen bereiken. Zij zorgt voor de stabiele thuisbasis. Zonder haar had ik het niet gekund."