

Jan Weijers is een groot liefhebber van narcissen. Hij weet er veel van en vindt het een prachtig product, maar is wel van mening dat een soort zijn geld moet opbrengen. 'Dit is niet alleen maar hobbyisme, we moeten er ook een goede boterham mee verdienen.' BloembollenVisie sprak met hem over het hoe en waarom van zijn passie.

Tekst en foto: Monique Ooms

**J**an Weijers (63) groeide op in Breezand, in een gezin met veertien kinderen. Zijn vader had een bloembollenkwekerij, maar het grote aantal mogelijke opvolgers deed Jan omzien naar mogelijkheden buiten het familiebedrijf. "Een van mijn zussen werkte bij een commissionair die ook in land deed, en zij vertelde dat er aan de Belkmerweg in Burgervlotbrug een paar bunder land te koop was. Dat was nou net iets voor een beginnend kwekertje. Ik besloot het te proberen. Het ging om twee hectare. Ik begon met een beetje tulpen voor mezelf en wat hyacinten op contract." Zo zag de firma J.G. Weijers in oktober 1968 het levenslicht. "In het begin woonde ik nog in Breezand. Toen Tineke en ik wilden trouwen, hebben we dit huis - dat ik aanvankelijk verhuurde - helemaal opgeknapt en zijn we hier gaan wonen."

### IETS APARTS

Al in het tweede seizoen aan de Belkmerweg raakte Jan 'besmet met het narcissenvirus', zoals hij het zelf omschrijft. "Mijn vader vond narcissen een bewerkelijk gewas omdat je een zak met narcissenbollen talloze keren door je handen moest laten gaan voordat je er klaar mee was. Karel van der Veek - zelf een groot narcissenliefhebber - was echter mijn buurman, en hij zette me op het spoor van dit gewas. Omdat ik weinig land had, wilde ik graag iets apart telen, zodat ik me kon onderscheiden. Ik zag dat met narcis wel zitten. Ik vond de kleuren, de vormen en de verschillende variëteiten mooi, en daarbij kun je heel lang van de bloem genieten. Bovendien heb ik een hekel aan bloemen koppen en dat hoeft met narcis niet. Het is ook een gemakkelijk gewas in de verwerking, je kunt ze over de schudzeef laten gaan en hebt geen pellers nodig. Daardoor kon ik meer zelf doen en had ik weinig mensen nodig. Narcis is dus niet alleen een hobby, we moeten er ook een goede boterham mee kunnen verdienen. Het gaat om het hele plaatje."

Jan nam de kraam met miniatures over van buurman Karel. "Anderen verklaarden mij voor gek omdat ze er niks in zagen. We weten inmiddels hoe groot Tête à Tête geworden is. Ik

richtte me op de apartere soorten, met bijvoorbeeld Popeye als hoogvlieger." Jan is blij dat hij de goedbedoelde adviezen uit zijn omgeving niet altijd ter harte heeft genomen. "Als ik dat had gedaan, was het niks geworden. Mijn insteek is altijd om zoveel mogelijk informatie te verzamelen - door te lezen, shows te bezoeken en met mensen te praten - om vervolgens mijn eigen keuze te maken. Ik heb ook allerlei vrijwilligerswerk gedaan, zoals het voorzitter-

### 'Met de pottenverkoop erbij is de markt voor narcissen gigantisch gegroeid'

schap van de studiegroep en het lidmaatschap van de tentoonstellingscommissie van het IBC. Via die wegen verzamel je informatie waar je ook iets aan hebt voor je bedrijf. Dat heeft voor mij altijd goed gewerkt." Jaren geleden begon hij ook zelf te veredelen. "Ik begon er puur vanuit hobbyisme mee, maar inmiddels begint het ook iets op te leveren. Er zitten een paar zeer fotogenieke soorten in de pijplijn die heel waardevol kunnen worden."

### WARE GEZICHT

Maar al te graag loopt Jan met 'een koppeltje mensen' door zijn gewas om zijn enthousiasme over te brengen. "Vaak ontvagen we dan later enthousiaste mailtjes met foto's. Dan heb ik toch weer een paar mensen met het virus kunnen aansteken, dat is toch mooi?" Zet hem bij de narcissenparade op Keukenhof en je hebt geen kind meer aan hem. "Daar zie je het hele sortiment bij elkaar, dat vind ik prachtig." Hoewel hij veel soorten mooi vindt, gaat zijn voorkeur uit naar dubbele narcissen, spleetkronen en reversed soorten. "Geweldig hoe zo'n bloem zijn ware gezicht laat zien, met die overgangen van kleuren en vormen." Met Karel van der Veek kon Jan urenlang door het gewas lopen. "Dan keken we wat ons opviel en liepen we te bomen: waar moet een goed soort aan voldoen? Wat is geschikt voor de broeierij? Dan ging je dingen uitproberen. Vaak genoeg waren we het niet met elkaar eens, daar leer-

# 'Het gaat o



Jan Weijers: 'Even het land op lopen...'

de je eigenlijk het meeste van. Zo konden we flink discussiëren over maten. Inmiddels heeft zijn zoon Carlos ook veel kennis, en zo zijn er nog wel meer vakgenoten waar ik mijn licht wel eens ga opsteken. Door met elkaar uit te wisselen, leer je veel." De onderneming maakt onderdeel uit van de Daffodil Ten, een samenwerkingsverband met kwekerij en handel dat een aantal beschermde soorten op de markt zet. "Dat begint nu goed te lopen. Ik zie dat als een extra impuls voor het bedrijf. Je wisselt informatie en ideeën uit en zo leer je van elkaar." Narcissen op pot ziet Jan als een belangrijke

# om het hele plaatje'



doorbraak voor het gewas. "Niet elke narcis is geschikt voor de broeierij, dus de focus lag altijd op de droogverkoop. Met de pottenverkoop erbij is de markt voor narcissen gigantisch gegroeid, we hebben er een extra afzetkanaal bij gekregen. En het einde van de productontwikkeling voor deze markt is nog niet in zicht. Ga maar eens kijken bij Aad van Ruiten, een echte voortrekker op dit gebied. Hij heeft prachtige dingen staan waar ik veel van verwacht." Over 'prachtige dingen' gesproken: J.G. Weijers doet het doorgaans goed met inzendingen bij shows als de Lentetuin in Breezand.

"Prijzen zijn niet het belangrijkste. Erkenning in de vorm van belangstelling vanuit de handel zegt mij veel meer. Gelukkig gebeurt dat ook,

er wordt speciaal naar onze soorten gevraagd. En daarbij is er geen discussie meer over de prijs. Dat zegt iets over de kwaliteit. In de loop der jaren hebben we een mooi sortiment opgebouwd en daar ben ik best trots op."

## LOSLATEN

Na diverse uitbreidingen heeft de firma Weijers inmiddels zo'n zestien hectare land in bezit. "We telen zo'n zes hectare tulpen - deels voor de eigen broeierij - zes hectare narcissen, twee hectare hyacinten op contract en ongeveer een halve hectare Zantedeschia, eveneens voor de eigen broeierij." "Wij' zijn - naast Jan - inmiddels zijn zoons Ruud (33) en Mark (27) die beiden direct na hun opleiding in het bedrijf gekomen zijn. "Mark doet het onderhoud en de mechanisatie, Ruud is verantwoordelijk voor de handel en ik doe het selectiewerk en de aflevering van de bollen. Die jongens doen het goed. Daardoor kan ik met gemak in het voorjaar en in het najaar een paar dagen weg met Tineke. Ik kan het ook heel goed loslaten." Toch kan hij zich zijn leven zonder zijn passie nauwelijks voorstellen. "Als het niet narcis zou zijn, zou ik een andere uitdaging zoeken. Ik mag me graag ergens in vastbijten." Mogelijk heeft hij dat van zijn vader geërfd, die een passie had voor hyacinten. "Hij bracht destijds Fondant op de markt."

Jan zit samen met zijn jongens in een vennootschap onder firma en hun aandeel daarin groeit gestaag zodat ze eigen vermogen opbouwen. "Dat maakt overname straks makkelijker. Niet dat we daar al concrete plannen voor hebben, maar dat moment komt natuurlijk wel." Ook als Jan op papier uit de zaak is, zal hij er nog bij betrokken zijn, weet hij. "Ik zal het altijd blijven volgen, toch nog even het land op lopen om te kijken hoe het gewas erbij staat. Ik ben gek op buiten zijn, ik hou van de bloemen en vooral van het verrassingsmoment als er weer een nieuwe bloem uitkomt." Zijn zoons zijn net zo verknocht aan het vak als hun vader. "Dat geef je bijna als vanzelf aan ze mee. Vroeger als ze uit school kwamen, zetten ze de fiets tegen het huis en liepen meteen de schuur in om te vragen wat ze konden doen. Het zit in de genen."

## Resumé

De helaas veel te vroeg overleden CNB-vertegenwoordiger en narcissenliefhebber Karel van der Veek 'besmette' zijn buurman Jan Weijers met het narcissenvirus. Jan viel voor het product én zag er zakelijk de voordelen van in om ermee te werken. Ruim veertig jaar later bloeit de liefde nog altijd in volle hevigheid. Een portret van een man met passie voor zijn product.