

Schoffelen, doosjes vouwen, planten water geven, klanten adviseren en informeren. Als 12-jarige had Gert-Pieter Nijssen (42) het er al druk mee. Zijn ouders hadden destijds een kwekerij en langzamerhand kwam de verkoop aan particulieren erbij. Later verschoof het accent naar het tuincentrum en de postordercatalogus. Na het overlijden van vader Peter Nijssen kwam de onderneming volledig in handen van Gert-Pieter en zijn echtgenote Ineke. Er gaat geen dag voorbij dat Gert-Pieter niet met bloembollen bezig is. 'Als ik ergens voor ga, bijt ik mezelf er helemaal in vast.'

Tekst: Monique Ooms
Foto: René Faas

Peter C. Nijssen en zijn echtgenote Annette begonnen hun onderneming met een kwekerij in Heemstede. De kwekerij lag aan een drukke doorgaande route en steeds vaker stopten voorbijgangers om plantjes te kopen. Zo groeide het idee om een tuincentrum te beginnen. In 1987 opende Tuincentrum Peter Nijssen zijn deuren aan de Sportparklaan in Heemstede. "Mijn vader besloot zich te specialiseren in bijzondere vaste planten om zich zo te onderscheiden van de grote tuincentrumketens", vertelt Gert-Pieter Nijssen. Om jaarrond werk te kunnen creëren, pakte Nijssen senior de handel in bijzondere bolgewassen op. "Het begon allemaal met een advertentie in een tijdschrift. Die leidde direct tot veel respons. Zo ontstond het idee om een postordercatalogus uit te brengen. De eerste editie verscheen in 1989. Daarmee konden we de stillere periodes in het tuincentrum opvangen." Uiteindelijk werd de postordertak zo groot, dat de activiteiten in twee bedrijven konden worden ondergebracht: Tuincentrum Peter Nijssen en de catalogushandel onder de naam Peter C. Nijssen.

IN DE VINGERS

Gert-Pieter groeide op in het bedrijf van zijn ouders. "Ik ging al jong mee naar de tuin. Helpen met schoffelen en water geven. Later hielp ik doosjes vouwen voor de bollen. Het allerleukste vond ik de verkoop. Klanten adviseren en informeren, dat heb ik altijd al in de vingers gehad. Na mijn VWO-examen ben ik dan ook direct in het tuincentrum gaan werken. Ik heb nog wel een ondernemersdiploma gehaald en een jaar tuinarchitectuur gestudeerd, maar de praktijk vond ik veel leuker. Daar heb ik mijn assortimentskennis opgedaan." In 1996 werd Nijssen senior ernstig ziek. "Gelukkig knapte hij weer op, maar hij kon niet meer zoveel werk aan als daarvoor. We besloten in afge-

slankte vorm verder te gaan met de catalogus. Dat betekende: geen buitendienst meer en een volledige focus op een doelgroep: particulieren. Ik nam de order picking voor mijn rekening."

In april 2005 namen Gert-Pieter en zijn vrouw Ineke het tuincentrum over. Geheel onverwacht overleed vader Peter drie maanden later. "Dat was een schok voor ons allemaal. Daarbij hadden we zakelijk nog niet alles geregeld; het postorderbedrijf stond nog op zijn naam. Bovendien overleed mijn vader precies in de tijd dat de catalogus moest worden samengesteld om in augustus te kunnen verschijnen. Hij werkte nog niet met de computer, veel zat in zijn hoofd.

.....

'Als ik mensen hoor zeggen dat ze 'niet van bloembollen houden', begrijp ik daar niks van'

.....

Het was een flinke klus om alles op tijd rond te krijgen. Daarbij ben ik enorm gesteund door de relaties van mijn vader. Hij had veel vrienden in het vak die speciaal voor onze catalogus soorten apart hielden. Ik heb er in een roes aan gewerkt en het nog afgekregen ook." Gert-Pieter en Ineke runnen het tuincentrum en het postorderbedrijf nu gezamenlijk. Zij hebben drie fulltime en zes parttime medewerkers in dienst. "Nog altijd heb ik contact met de relaties die destijds al zaken deden met mijn vader."

BIJZONDERE BOLGEWASSEN

De catalogus van Peter C. Nijssen is steeds meer het product van Gert-Pieter Nijssen geworden. "Dit is het sortiment waar ik achter sta. Wij hebben een jarenlange traditie met bij-



Gert-Pieter Nijssen: 'Ik denk altijd een paar stappen vo

'Bollen zijn v

zondere bolgewassen en daarmee bedoel ik: aparte, opvallende soorten die je niet overal tegenkomt. Soorten die ook wat meer mogen kosten. Ik vind het een uitdaging om ze op te sporen en er zoveel mogelijk informatie over te verzamelen." Al snel kwam Nijssen junior erachter dat het werk voor de postordercatalogus veel tijd vergt. "Ik kan het er niet 'even bij doen'. Ik ben een maand lang continu bezig met de productie: teksten maken, foto's verzamelen, drukproeven controleren, nog een keer checken. Het is echt een bevalling die we stevast vieren met de ontkurking van een goede fles champagne."

De basis voor het succes is een goed assortiment. Als Nijssen stuit op een soort dat hij graag in zijn catalogus wil opnemen, gaat hij net zo lang door met zoeken totdat hij de producent gevonden heeft. "Verder krijg ik van allerlei relaties - in binnen- en buitenland - aanbodslippen waaruit ik onderscheidende soorten kan kiezen. In het bloeiseizoen word ik geregeld gebeld door kwekers met de vraag: 'Het gewas staat nu te bloeien, kom je kijken?' Dan spring ik in de auto en ga erheen. Verder



poruit'

erweven met mijn leven'

spel ik de vakbladen. De rubriek Nauwkeurig in BloembollenVisie is voor mij een waardevolle informatiebron. Die artikelen knip ik uit en bewaar ik. Verder bezoek ik beurzen en tentoonstellingen, struin ik door Keukenhof en maak ik tal van foto's. Dat levert elk jaar zo'n 140 tot 150 nieuwe soorten op voor de catalogus. Soorten die niet meer verkrijgbaar zijn of waarvoor geen animo meer is, verdwijnen dan uit het boekje." In de aankoop van nieuwe soorten heeft hij langzamerhand zijn weg gevonden. "Eerst kocht ik alles wat gek was. Nu kijk ik meer naar het totaalplaatje. Zo is het onzin om tien soorten paarse Alliums in het assortiment te hebben. Ik ben nu erg bezig met combinaties, zoals Allium met Akelei of Triteleia met Heuchera. Dat levert mooie plaatjes op en valt goed in de smaak van de consument."

STOFFIG IMAGO

Nijssen kan hartstochtelijk praten over bloembollen en hoe bijzonder ze zijn. Hij is in de ban van de schoonheid ervan. "Jammer dat ze zo'n stoffig imago hebben. Als ik mensen hoor zeggen dat ze 'niet van bloembollen houden', begrijp ik daar niks van. Ik wil mensen graag

laten zien hoe onterecht dat is en wat voor geweldige dingen je allemaal met bloembollen kunt doen. Zelf kan ik uit mijn dak gaan van het kleinste bolgewasje, dan ga ik er op mijn knieën bij zitten om een foto te maken, vol bewondering en verwondering. Soms is het soort op zich niet bijzonder, maar de vooral de toepassing. Zo werd ik volledig gegrepen door een veld Muscari 'Blue Spike' op Keukenhof."

De bloembollen zijn volledig verweven met zijn leven, concludeert Nijssen. "Ik heb mijn hele leven om mijn werk heen ingericht. Zo nemen we de kinderen mee naar Keukenhof als we daar gaan fotograferen. En zelfs als we op vakantie zijn, valt mijn oog nog op een veld

bloeiende bolgewassen. Ik ben wel eens in een Zweeds bos op mijn knieën gevallen bij een bijzonder bolgewasje. Laatst was ik op een wijnproeverij en zelfs daar deed ik ideeën op voor onze handel. Hoe krijg je zoveel mensen bij elkaar om jouw product te kopen? Daar ga ik dan over nadenken en met onze medewerkers over praten. Ik ben er eigenlijk altijd mee bezig en ik denk altijd een paar stappen vooruit. Terwijl ik met een tijdschrift plannen maak voor een marketingactie, denk ik al na over de planning voor het inpakken van de doosjes en het maken van de etiketten. Dat zit in mijn karakter. Als ik ergens voor ga, bijt ik mezelf er helemaal in vast." Zijn passie heeft onmiskenbaar gevolgen voor zijn privéleven. "Daarin ontbreekt elke regelmaat. Ik ben niet altijd thuis met eten omdat ik nog bestellingen moet afhandelen of etiketten moet maken. Ineke en ik zijn ook geregeld in de weekends weg om op beurzen te staan. En dan zijn er nog de kerstkoopzondagen. Vrijwel al mijn tijd en energie steek ik in het bedrijf om het optimaal te laten draaien."

PRIORITEITEN

Voor de geboorte van de kinderen - dochter Lune (4) en zoon Timo (2) - leverde dit weinig problemen op. Het vaderschap heeft zijn prioriteiten echter wel veranderd. "Ik heb nauwelijks vrije tijd en vooral mijn dochttertje mist haar papa steeds meer. Ze wil met mij spelen en samen een boekje lezen. Dat breekt me steeds meer op." Hij denkt dan ook serieus na over een bijstelling van zijn beleid. "Misschien moeten we een extra medewerker aannemen die wat werk uit handen kan nemen. En we onderzoeken of we nog meer kunnen automatiseren zodat ook de administratieve last vermindert." Ondertussen maakt Nijssen ook plannen voor de uitbreiding van het tuincentrum. "Naast de verkoop willen wij ons meer gaan richten op presentatie, informatie en educatie. Bijvoorbeeld met de verkoop van boeken en de inrichting van een soort mini-Keukenhof. Via een complete tuinbeleving willen wij meer mensen laten kennismaken met de schoonheid van de sierteelt. Kernwoorden daarbij zijn: eco en groen. We willen die uitbreiding klimaatneutraal verwezenlijken." De plannen staan nog in de kinderschoenen, zover is het nog niet. Vlak na dit interview gaat de enthousiaste ondernemer eerst vier dagen op stap met zijn gezin. Even er helemaal tussenuit. Hoewel... ook deze trip zou hem zomaar weer een paar bruisende ideeën kunnen opleveren voor zijn passie.

Resumé

Wie dertig jaar geleden een plantje kocht bij Peter Nijssen, kon daarbij zomaar worden geadviseerd door zijn toen 12-jarige zoon Gert-Pieter. Het enthousiasme voor de verkoop zat er al vroeg in bij de jonge Nijssen. Met bloembollen had hij aanvankelijk niet zo veel. Toch rolde hij ook in deze tak van sport. Nadat zijn vader plotseling overleed, nam hij de postordercatalogus met bijzondere bolgewassen over. Langzamerhand kreeg dit virus hem in zijn greep. En nu zijn de bloembollen met zijn leven verweven.