

# Tea by me: thee op hetzelfde niveau als wijn en trappistenbier

**“Ben je een koffiedrinker? OK, dan weet ik hoe sterk ik je je thee kan aanbieden.” Johan Jansen serveert een glas groene thee in zijn ‘ontvangstkamer’, met tussen de kratten, planten, folders en computers, ook nog net plaats voor twee stoelen en een tafel. “Ja, we zijn uit ons jasje aan het groeien, dat kun je wel zeggen. Bedrijfsmatig zijn we op een kruispunt gekomen. Waar gaan we naartoe? Dat is best een spagaat. Gaan we geld vrijspelen om op te schalen en door te groeien? Of investeren we vooral in systemen en mensen? Het kan niet allemaal tegelijk.”**

Geplaatst voor die vragen, kwam Johan Jansen terecht bij Starterslift: “Zij hebben me op dat moment de juiste inzichten verschaft en goede contacten aangedragen. Door te zien hoe andere bedrijven deze kwesties oplossen, kon ik verder.”

## Kassen

Als zoon van een tomatenkweker, groeide Johan Jansen op tussen de kassen. De échte liefde voor planten kreeg hij vooral mee van zijn moeder: “Ik ben, net als zij, een plantenfreak. Iets unieks in een plant kan ik niet voorbij laten gaan. Vanuit die achtergrond was het ook niet meer dan logisch dat ik aan de HAS bedrijfskunde ging studeren en daarna studies ben gaan volgen op het gebied van plantenveredeling.”

## Thee uit een fles

Belangstellend kijkt Jansen toe als de thee wordt gedronken. “Groene thee geeft veel energie”, kan hij niet laten om uit te leggen. “Het regelt de bloedsuiker, waardoor de behoefte om te consumeren op een natuurlijke manier vermindert.” Thee, het is dan ook de grote passie in zijn leven: “Ik ben er van jongs af aan mee opgegroeid. Bij mijn opa op het aanrecht stond altijd een pot thee te trekken. Die ging dan in een Grolschflesje mee op de tractor. Ik zat naast mijn opa en mocht uit dat flesje drinken. Sindsdien heeft thee me nooit meer losgelaten.”

## De basis

Toch lag de kiem voor Special Plant niet ‘in de thee’, maar bij een klein Scandinavisch bergbraambesje. Jansen: “Hoewel het voor mij al op jonge leeftijd duidelijk was dat ik ‘iets’ met planten wilde

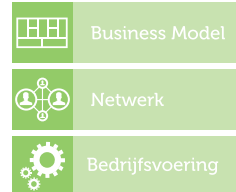
doen, was ik niet geïnteresseerd in het bedrijf van mijn ouders. De tomatenkwekerij was kostprijsgedreven en daarvoor ben ik teveel gehecht aan mijn vrijheid. Ik wil alles in eigen hand houden. Om er achter te komen wat ik dan wel wilde, ging ik reizen; veel in de natuur. Daarbij liep ik in Zweden tegen de Rubus Chamaemorus aan. De bessen van dit plantje hebben een unieke smaak en zijn zeer gewild in de gastronomische wereld. Ik besloot om hiermee aan de slag te gaan.

Terug in Nederland ben ik op zoek gegaan naar kasruimte om de plant te kweken en zo ben ik in Zundert terechtgekomen. We hebben hier een tweeslachtige plant gecreëerd, waarvan we verwachtten dat de Europese markt er massaal voor zou warmlopen. Een plant immers die iedereen kan telen en waarvan iedereen kan oogsten.

In Scandinavië werd het een succes, maar verder zette het in Europa niet door. Misschien niet het verwachte commerciële succes, maar ik heb enorm veel geleerd van het hele traject. Ervaring, die in de verdere uitbouw van het bedrijf heel nuttig is geweest.”

## Thee en ‘het verhaal’

Thee heeft altijd door de ontwikkeling en opbouw van Special Plant heen gelopen. “Tijdens reizen door Azië kwam ik in contact met de theecultuur en dat liet me niet meer los. In China hoorde ik ‘het verhaal achter thee’. Het verbaasde me enorm, toen ik hoorde dat alle thee van één plant afkomstig is en dat de theezakjes zoals wij die kennen het ‘afval’ van Azië bevatten: de restanten die overblijven



na de verwerking. En hoe kon het, dat wij de plant in Europa niet hebben...?"

Dat laatste kon Johan Jansen veranderen. Door de plant hier naartoe te halen: "Er een lokaal product van maken. Met regionale kenmerken en kwaliteiten. De theeplant beschikbaar stellen aan elke Europeaan. Dat is gelukt! In 2017 zijn al 300.000 stuks afgezet.

### **Omslag in het denken**

Succes van de theeplant was geen uitgemaakte zaak. "Het probleem met de markt in vooral Nederland en Duitland is", zo schetst Jansen, "dat 'we' hier heel goed zijn in het afwaarderen van een product. Het idee dat thee 'exclusief' is, vergt een omslag in het denken. Zoals in Azië, waar het wordt gezien als een product met unieke eigenschappen. In Japan, bijvoorbeeld, wordt de meest zeldzame (en dure) thee bewaard in een kast en alleen geschonken bij speciale gelegenheden en voor gewaardeerde gasten."

### **Complex proces**

Om een Europese theeplant te realiseren, haalde Johan Jansen van overal ter wereld planten en stortte hij zich in een complex proces van kruisen, selecteren en beoordelen. Daarbij werd dankbaar gebruik gemaakt van de kennis en ervaring binnen Special Plant met het veredelen van de Gaultheria (waarbij het na 8 (!) jaar lukte om, naast een rood, ook een wit exemplaar te kweken).

Het resultaat met de theeplanten was verbluffend: een plant die in Europa ("zelfs in de koude grond op een veld in Soerendonk") kan worden geteeld en waarvan de thee kwaliteit zodanig goed is, dat thee-sommeliers enthousiast reageren.

### **Cultuuromslag**

Inmiddels worden de planten via retailkanalen verkocht op de consumentenmarkt. Als tuinplant,

maar ook binnen het concept 'Grow your own tea'. Het vraagt, volgens Johan Jansen, vooral in West Europa nog wel om veel aanpassing bij de consumenten: "Je ziet dat te weinig mensen de rust (willen) nemen om zelf hun eigen thee te creëren."

Vanuit die gedachte – en omdat hij thee niet kán loslaten – werkt Jansen aan zijn 'droom': het bouwen van een 'thee-experience centrum', waar "al het goede van thee onder één dak samenkomt: productie, innovatie, wijze van verwerking, maar ook het belang van smaak en genieten. Dat centrum gaat hier in Zundert verrijzen, inclusief theekepel. En we leggen ook proefvelden aan, zodat bezoekers straks letterlijk tussen de thee velden parkeren."

Daar blijft het voor Johan Jansen echter niet bij: "Ik ben nu 32 jaar, maar ook als ik 60 ben zal ik nog met thee bezig zijn. Het ultieme doel is het ontwikkelen van een Europese thee, met een 'stempel' die door iedereen wordt herkend. Uniek, zoals exclusieve wijnen, of trapistenbieren. Zo bijzonder, dat hij door 'Azië' wordt 'teruggevraagd'."

Dan is de cirkel rond. Voor even dan. Want thee... dat is voor Johan Jansen een levenswerk.

[www.teabyme.eu](http://www.teabyme.eu)



“Hier blijf ik heel  
mijn leven mee bezig”

