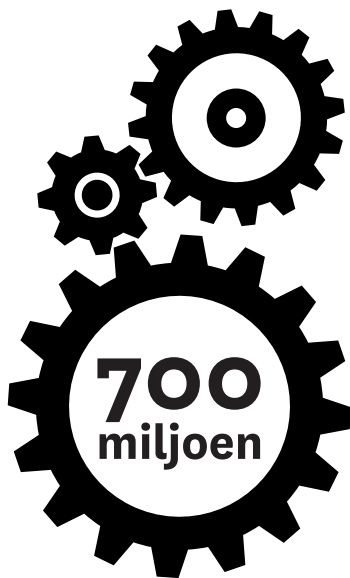


Transportafstand kort houden

Wie in twintig weken 700 miljoen tulpen verhandelt, kan niet zonder een uitgekiende logistiek. Bloemengroothandel L&M uit Rijnsburg staat komende winter voor deze klus. Een nieuw gebouw brengt uitkomst.

Tekst: Arie Dwarswaard | Fotografie: René Faas



Bloemengroothandel L&M verwerkt in 20 weken 700 miljoen snijtulpen

Begin december staan de eerste karren tulpen al weer klaar om de markt op te gaan. Ergens in het complex van bloemenveiling Royal FloraHolland in Rijnsburg gaat de deur van een koelcel open. De afstand tot de zes dockshelters van bloemengroothandel L&M is flink: fietsafstand. Voor een paar karren tulpen geen probleem, maar vanaf begin januari groeit dat aantal tot 700 miljoen stelen. Gelukkig biedt dan het nieuwe complex, dat vanaf half december in gebruik is, uitkomst. Alles onder één dak, korte lijnen, efficiënt werken.

GROEI

Juist die tulp is sterk in het productenpakket van L&M vertegenwoordigd: ongeveer twee derde van alle bloemen die het bedrijf verhandelt, bestaat uit tulpen. In vijf jaar tijd is het aantal stelen hard gegroeid bij L&M: van 300 miljoen vijf jaar geleden naar zo'n 700 miljoen komend seizoen. Een dergelijke groei vraagt om een uitgekiende logistiek. Daar is door L&M de afgelopen jaren goed over nagedacht, aldus Ronald Minnee, planner bij L&M. "Omdat wij alleen maar rijden tussen de broeier en de groothandel, zouden alle vrachtwagens naar Rijnsburg moeten komen. Met vier van de zes dockshelters die we hebben en dertien vrachtwagens, wordt dat echt veel te druk. Daarom zijn er twee tulpenbroeiers waar we het grootste deel van de tulpen laten verwerken: Ronico in Hem en Mopabloem in Rijsenhout." Daar gebeurt meer dan alleen het overladen van tulpen die van de broeier uit de omgeving komen en naar de exporteur gaan. Lennard Leeuwenburg: "Wat wij in feite doen, is de koper ontzorgen. Als een koper gemengde bossen tulpen wil, of

bossen van zeven, acht of negen stelen in plaats van tien, dan regelen wij dat." Door deze keuze zijn de transportafstanden veel korter geworden. Minnee: "Een flink deel van de tulpen die in West-Friesland worden gebroeid, gaan nu naar Hem. Van daar brengen we de tulpen naar onze kopers." Planning en logistiek is daarbij essentieel. "Snel reageren, snel schakelen, constant contact met Ronico en Mopabloem, daar draait het om", aldus Minnee.

GROWING TOGETHER

Behalve twee extra verwerkingslocaties, heeft L&M nog een stap gezet om te zorgen voor een efficiënte manier van werken: de oprichting van de groep Growing Together. Hierin zijn 25 bedrijven verzameld die het merendeel van de door L&M benodigde tulpen broeien. "Ja, het merendeel", zegt Lennard Leeuwenburg, "want we kopen ook elk seizoen nog tulpen bij op de klok. Afgelopen seizoen nog weer meer dan het jaar ervoor." Met de aanvoer vanuit Growing Together legt het bedrijf echter wel een stevige basis in het te verhandelen pakket tulpen. Door deze samenwerking, heeft L&M ook goed zicht op wat er in de teelt en broei-erij gebeurt. Sterker nog, L&M start al in juni de gesprekken met broeiers over het nieuwe seizoen. "Wat we dan doen is goed kijken hoe het afgelopen tulpenseizoen is geweest. Welke kleuren lopen goed, welke niet. Zo zien we al een paar jaar dat paars echt niet gewild is. Daar hebben we dan ook minder stuks van nodig. In juni nemen we dat mee in het gesprek met de broeiers. We leggen dan uit dat we liever meer geel hebben dan meer paars." Seizoensproducten die zich niet altijd met wiskundige nauwkeurigheid laten



Lennard Leeuwenburg (links) en Ronald Minnee: “Het is de sport om ook als het tegenzit toch alles te leveren”

L&M Rijnsburg

Bloemengroothandel L&M werd zeventig jaar geleden opgericht door de Joost Leeuwenburg en Jan Mooten. In 1979 neemt de dan 18-jarige zoon Joost Leeuwenburg het bedrijf over, samen met zakenpartner Wil Bogaards. Vanaf 2013 staat zoon Jan-Willem Leeuwenburg aan het roer, die samen met zijn broers Danny en Lennard het bedrijf leidt. L&M is een bloemengroothandel, die zich puur richt op de verkoop van bloemen aan bloemenexporteurs. “We zijn vooral sterk in seizoenproducten, zoals tulp, pioenroos, zonnebloem en duizendschoon”, aldus Lennard Leeuwenburg.

sturen, maakt de mannen niet zenuwachtig. Minnee: “Dat is juist de sport. Ook als het tegenzit zorgen dat we alles kunnen leveren.”

Wat snijbloemen betreft, en de tulp is daar geen uitzondering op, stelt de retail steeds strengere eisen. Dat realiseren Leeuwenburg en Minnee zich ook. “Komend seizoen is wat ons betreft een overgangperiode. De deelnemers aan Growing Together gaan meedoen aan Global GAP, zodat we seizoen 2018-2019 aan de vraag vanuit de retail kunnen voldoen. Wat ons betreft is dat dan de standaard.”

HELLINGBAAN

L&M verwacht dat met 700 miljoen tulpen de groei nog niet klaar is. Leeuwenburg: “We zijn in vijf jaar tijd van 300 miljoen naar 700 miljoen gegaan. Reken maar uit waar we over vijf jaar kunnen staan. De tulp heeft alles in zich om nog verder te groeien. Mooie kleuren, een schappelijke

prijs en gemakkelijk mee te nemen, wat wil je nog meer?”

Voor die groei is de nieuwbouw, waar in maart 2017 mee werd gestart, van groot belang. Het gebouw telt twee verdiepingen met koelcelruimte van 6.000 m². Een hellingbaan vormt de verbinding tussen de begane grond en de eerste verdieping. En de logistiek in het nieuwe pand? “Die staat nog niet helemaal vast”, aldus Lennard Leeuwenburg. “We gebruiken het komende seizoen om te kijken wat het beste werkt. Pas daarna kijken we wat de meest efficiënte routes zijn door het bedrijf. Als je dat vooraf al helemaal vastlegt, loop je de kans dat het toch niet goed werkt. Daarom doen we het zo.”

En wat de aan- en afvoer van de tulpen betreft, dat gaat in het nieuwe gebouw aanzienlijk beter: het aantal dockshelters is gestegen van 6 naar 26. Dat levert weer besparing op in wachttijden. Gunstig voor de logistiek. ♦