



SANDER WARMERDAM:

# ‘Door samenwerking klante

Tulpenbroeier Sander Warmerdam in het Noord-Brabantse Someren zet samen met collega Paul Kuijpers zo’n 25 miljoen tulpen in de markt. Ook zijn ze samen actief in het nieuwe samenwerkingsverband Paletti Growers. ‘Het is toch een beetje raar dat al die producten eerst naar Aalsmeer gaan en dan weer bij ons langs komen richting Duitsland. Dat kan efficiënter.’

Tekst: Arie Dwarswaard  
Fotografie: René Faas

De naam Warmerdam associëren niet veel mensen met Noord-Brabant. De Bloembollenstreek ligt meer voor de hand. Toch zit zo’n 15 kilometer ten zuidoosten van Eindhoven Sander Warmerdam met zijn bedrijf Warmerdam Someren vof, dat in de winter tulpen en in de zomer lelies broeit. Hij schept al snel duidelijkheid over zijn herkomst. “Ik ben geboren in Roelofarendsveen. Daar had mijn vader een tuinbouwbedrijf, aanvankelijk met allerlei gewassen waaronder zomerbloemen en anjers. In Roelofarendsveen kon hij niet uitbreiden, en ook in de directe omgeving vond hij geen geschikt perceel. Omdat mijn moeder uit Noord-Brabant komt, zijn ze daar ook eens gaan kijken. Hier in Someren was een perceel grond te koop. En zo is ons gezin in 1987 naar Someren verhuisd.”

Van 1987 tot 2006 bleef vader Gerard Warmerdam eigenaar van het bedrijf. Zoon Sander (44) werkte al een flink aantal jaren mee, en nam het bedrijf in 2006 over. Gaandeweg is het bedrijf zich helemaal gaan richten op de broeierij van tulp en lelie. De tulpenbroeierij beslaat de periode half december tot begin mei, de leliebloementeel start begin augustus met buitenbloementeel en gaat na oktober verder met een trek lelies in de kas. “En zo hebben we vrijwel het hele jaar werk in de bloemen”, aldus Sander Warmerdam.

Warmerdam produceert negentien miljoen tulpen in ruim vier maanden tijd. Zijn afzetkanaal is de retail. Het sortiment bevat de gevraagde hoofdkleuren wit, rood, geel, roze, paars en gerand.

.....  
 ‘Mijn vrienden komen niet uit de sector, maar kunnen heel goed aangeven wat zij mooi vinden’  
 .....

Cultivars die hij gebruikt, zijn onder meer ‘Strong Gold’, ‘Cheirosa’, ‘Red Mark’, ‘White Marvel’, ‘Jan Seignette’, ‘First Class’, ‘Debutante’ en ‘Purple Flag’. De inkoop verloopt via de bemiddelingsbureaus. Intensief speuren naar nieuw sortiment doet hij niet. “We werken met het standaard broeisortiment en enkele nieuwere cultivars. Ik volg wel de ontwikkeling in de statistiek om te kijken waar op een gegeven moment voldoende areaal van staat. Daarnaast probeer ik wel regelmatig nieuwe cultivars uit. Mijn vrienden komen niet uit de sector, maar kunnen heel goed aangeven wat zij mooi vinden.”

## SAMEN STERK

Warmerdam werkt al jaren samen met colle-

ga Paul Kuijpers van Maatschap Kuijpers-Janssen uit Venlo. “We kennen elkaar sinds wij hier zijn gaan wonen. We maakten allebei deel uit van een studieclub van tulpenbroeiers. Pratend over samenwerking hebben wij besloten om Top Tulp op te richten. We waren en zijn er allebei van overtuigd dat samenwerking meer oplevert dan dat je alleen broeit. Paul broeit zo’n zes miljoen stelen, ik negentien. Samen kunnen we dus 25 miljoen tulpen aanbieden. Dat volume is interessant genoeg voor kopers. Omdat we de retail als afzetkanaal hebben, weten we al vroeg in het seizoen wat we moeten gaan broeien. Vrijwel al onze tulpen gaan de markt in via de voorverkoop. Samen stemmen we de planning daar op af.”

Door het verschil in aantal stelen kunnen beide bedrijven meer halen uit hun keuze. “Paul kan heel goed maatwerk leveren, terwijl wij in staat zijn om nog snel een paar karren extra klaar te maken. Zo versterk je elkaar. We kunnen onze klanten door de samenwerking beter bedienen. Wat daarnaast erg belangrijk is, is dat je informatie met elkaar kunt delen.”

## INEFFICIËNT

Beide broeiers participeren ook in Paletti Growers, een samenwerkingsverband van 22 sierteeltbedrijven uit de regio Oost-Brabant, Noord-Limburg en het tuinbouwgebied net over de Duitse grens. Het gebied staat ook bekend als de Euregio. Twee jaar geleden kwam dit initiatief van de grond. De reden was helder. “We zitten hier allemaal behoorlijk ver van het Westen, en wij hebben hier een goed gevoel bij de Duitse markt. En toch gaan er elke dag vrachtwagens vol bloemen en planten hier vandaan naar Aalsmeer, Rijnsburg en Naaldwijk, om een dag later weer terug te rijden richting Duitsland. Alle export komt hier langs. Dat moet goedkoper en efficiënter kunnen, is onze visie. We vinden dat we samen slimmer kunnen werken, en we hebben samen een interessant pakket sierteeltproducten.”

Binnen het samenwerkingsverband zijn verschillende werkgroepen actief, die zich bijvoor-



# n beter te bedienen'

beeld bezighouden met inkoop, logistiek, marketing en aanbod. Daarnaast is coördinator Geert Kuipers aangesteld om het nodige werk voor de leden uit handen te nemen. "Wij willen toch vooral graag bezig zijn met ons bedrijf."

Hoewel de grens niet meer is dan een stippelijntje op de kaart, ziet Warmerdam toch verschil tussen bedrijven in Nederland en in Duitsland. "Als ik kijk naar de tulpenbroei, dan heeft er in Nederland echt een grote verandering plaatsgevonden. Over de grens is men toch net iets behoudender. Er wordt behoorlijk tegen Nederlandse bedrijven opgekeken. 'Jullie produceren in Nederland tulpen zoals wij in Duitsland auto's produceren, namelijk een hoogwaardige kwaliteit tegen lage kosten.' De Duitse leden van Paletti Growers voelen zich er juist goed thuis tussen de Nederlanders en dus passen zij goed in dit samenwerkingsverband."

De deelnemers staan samen op beurzen, en hebben hun aanbod ondergebracht in FloraX-change. De deelnemers verhandelen hun producten onder hun eigen bedrijfsnaam. "We merken dat de belangstelling groeit. We kunnen steeds meer klanten samen bedienen."

## RUST

Begin februari draait het tulpenseizoen op volle toeren. Vijf jaar geleden investeerde Warmerdam in een nieuw teelt- en verwerkingsstelsel, waarbij de tulpen in de kas via een automatisch transportsysteem naar voren komen en worden geplukt, vervolgens op twee lopende banden worden gelegd, die daarna de tulpen naar twee boslijnen brengen in de verwerkingshal. Daar staan twee Quality Bunchers, die elk zacht zomend zorgen voor zevenhonderd tot duizend bossen per uur.

In het bedrijf heerst rust, en Sander Warmerdam is daar blij mee. "Het was vijf jaar geleden echt wel een hele stap om deze investering te doen. Maar als ik zie hoeveel rust dit in het bedrijf geeft, dan is het de investering meer dan waard geweest. Het is zaak om altijd weer te verbeteren. De wereld verandert, en wij moeten daarin zelf ook mee veranderen. Daar moet je je goed



Sander Warmerdam: "De wereld verandert, en wij moeten daarin mee veranderen"

bewust van zijn."

De verhuizing naar Noord-Brabant was een hele stap. Vader Gerard Warmerdam, nog dagelijks actief in het bedrijf, heeft er geen spijt van.

"Het leven is hier ook goed. Wat ik zelf plezierig vind, is dat de mensen hier wat rustiger zijn dan in het Westen. En ik ben trots op hoe Sander zijn bedrijf runt."

## Resumé

In de serie Broeierij deze keer Warmerdam Someren vof, een tulpenbroeierij ten zuidoosten van Eindhoven, goed voor negentien miljoen stelen. Eigenaar Sander Warmerdam werkt op verschillende terreinen samen: met collega Paul Kuijpers in Top Tulp, en met nog 21 collega-siertelers in Paletti Growers.