



RUUD WARMERDAM

# Passie voor Pioenen

Het woord pioen staat met hoofdletters geschreven in de levensgeschiedenis van de familie Warmerdam uit Oude Wetering/Roelofarendsveen. Anno 2009 is al de vierde generatie actief in deze fraaie bloem. “We zijn bijna pioenen”, zegt Ruud Warmerdam (31) van Warmerdam Paeonia. Het bedrijf kent twee poten: 1,5 hectare plantproductie (wortelstokken) en circa 5000 vierkante meter bloementeel. Topkwaliteit staat centraal: ‘We kiezen altijd voor het product.’

Tekst: Gerrit Wildenbeest  
Foto's: René Faas

Ruud Warmerdam bouwt voort op een traditie van meer dan een eeuw ervaring in de pioenen. “Eind 19e eeuw had mijn overgrootvader al pioenen”. Generaties lang gebeurde dat op een gemengd tuindersbedrijf met groenten als hoofdtak. Ruud's vader Wout legde zich gaandeweg geheel toe op de bloementeel, waarvan naast pioenen ook fessia's en Ornithogalum deel uitmaakten. Dit bedrijf stopte in 2000, maar in 2002 pakte Ruud de draad weer op, na zijn studie aan de HAS te Delft en een verblijf in Amerika en Nieuw Zeeland. Zoals de naam al zegt richt Warmerdam Paeonia zich voor honderd procent op pioenen. Dat gebeurt met een areaal van 1,5 hectare planten (voor de wortelstokproductie) en zo'n 5000 vierkante meter snijbloemproductie. Het merendeel van de teelt vindt plaats op huurland in de Haarlemmermeer, een deel van het exclusieve sortiment staat nog op veengrond in Roelofarendsveen. “We hebben ook nog wat in Limburg staan, maar dat is voor het laatste jaar”. Hoewel veengrond prachtig is om mee te wer-

ken, geeft kleigrond de plant de meeste inhoud. “Het is de beste grond voor de kwaliteit die we willen leveren, ook voor de bloementeel. De begingroei is misschien iets langzamer, maar je hebt meer dikke knoppen en meer takken, omdat de planten meer inhoud hebben”.

## NAJAAR

Het is een visie die typerend is voor het kwaliteitsbesef van Warmerdam Paeonia. Het product gaat voor het financiële gewin, kwaliteit gaat boven alles. Daarom blijft Ruud bewust kleinschalig. Met vreemd personeel werken of op de grootschalige toer gaan is er niet bij, dat gaat ten koste van de kwaliteit en ook van de arbeidsvreugde. De hoge kwaliteitsstandaard houdt hem ook weg van de pottenteelt of van het planten in het voorjaar. Pioenen op pot hebben bij de consument een slechte naam, het planten van wortelstokken in voorjaar geeft kwaliteitsverlies door de lange bewaring en de gemiste groei in het najaar. De wortelstokproductie wordt naar alle volgende schakels afgezet: snijbloementelers, exporteurs, assortimentskwekers en tuincentra in binnen- en buitenland et cetera. Een klein deel gaat ook direct naar de particuliere markt.

Het oproeien van de planten voor de wortelstokproductie gebeurt van tweejarige planten, waarbij steeds de helft van het areaal van 1,5 hectare geroid wordt. De pioenen bestemd voor de snij staan apart en kunnen vijf jaar of langer in productie zijn. Het snijden begint in het tweede jaar. Vorig jaar bedroeg de oppervlakte snijpioenen 5000 vierkante meter. Omdat er een nieuwe hoek is aangeplant, is het areaal dit jaar iets kleiner: zo'n 3000 vierkante meter. “Volgend jaar gaan we weer naar 5000 vierkante meter, en over twee jaar zal uiteindelijk 8000 vierkante meter in productie zijn.”

## SORTIMENT

Het totale assortiment van Warmerdam omvat zo'n 100 cultivars. Het snijassortiment is een stuk beperkter, op dit moment een vijftal cultivars. Bij de uitbreiding van het areaal vanaf komend najaar, zullen dat er een stuk of acht worden. De belangrijkste huidige en toekomstige soorten zijn ‘Red Charm’, ‘Elsa Sass’, ‘Peter Brand’, ‘Madame Claude Tain’, ‘Coral Sunset’ en ‘Diana Parks’. Het zijn allemaal dubbele soorten of halfgevulde types met dikke knoppen. ‘Sarah Bernhardt’, sinds jaar en dag het grootste snijsoort op de veiling, zal vanaf dit jaar ontbreken in het snijassortiment van Warmerdam. Ruud: “Ik vind dat er betere nieuwe soorten zijn en ik wil me daarmee onderscheiden. ‘Sarah Bernhardt’ is een echt massaproduct en wordt voor 90 procent te rauw aangevoerd, waardoor er een grote druk op de prijs ontstaat.” Naast rood wil Ruud zich vooral richten op witte soorten. Rood en wit zijn de meest stabiele kleuren voor de handel, in roze is al heel veel. In geel ziet Ruud weinig perspectief, ook omdat daar in zijn ogen geen goede snijcultivars in zijn.

Het snijseizoen loopt bij Warmerdam Paeonia van begin mei tot juli. Dit jaar is het snijseizoen in de tweede week van mei begonnen. De productie van gemiddeld 100.000 takken per jaar



wordt geheel aangevoerd voor de klok van FloraHolland, vestiging Aalsmeer. Warmerdam streeft naar de beste kwaliteit, dat wil zeggen perfect snijrijp met een mooie knop- en kleurpresentatie. Het gewas moet er gezond uitzien en voldoende taklengte hebben. Vooral de snijrijpheid is een zwak punt bij veel aangevoerde pioenen, weet Ruud. Te rauwe pioenen bezorgen de consument een teleurstelling, want de bloemen komen niet of maar voor een deel open. De drang om zoveel mogelijk productie te leveren is vaak de oorzaak dat bloemenkwe-

kers te rauw aanvoeren. “Ik kop liever dan dat ik te rauwe bloemen aanvoer. Wij kiezen altijd voor het product. Om zware takken te krijgen planten we er niet meer dan 2,5 per vierkante meter. Op de lange termijn wordt goede kwaliteit beloond, we denken niet alleen aan vandaag maar vooral aan morgen”. De handel blijkt dat te waarderen getuige de middenprijs die Warmerdam ontvangt. Die gaat voor de meeste soorten richting het dubbele van de middenprijs voor buitenpioenen, die vorig seizoen rond de 30-35 cent per tak lag.

## VOORJAARSBLOEM

Op het moment van ons gesprek, begin mei, is de aanvoer van buiten nog niet begonnen. Wel worden er pioenen uit de kas aangevoerd. De kasrijzen zijn tot nu toe niet bijzonder. Een reden is volgens Ruud weer dat er veel te rauw wordt aangevoerd, wat teleurstelling bij de consument in de hand werkt en de prijs later in het seizoen negatief kan beïnvloeden. “Vóór het seizoen uit is het nóg belangrijker dat er goede kwaliteit geleverd wordt”. Dat geldt ook voor de import. Als de kwaliteit maar goed is vindt Ruud het prima dat op die manier het seizoen verlengd wordt, al blijft de pioenroos een echte voorjaarsbloem. De pioenrozen van Warmerdam vinden voor het overgrote deel hun bestemming in het buitenland: Duitsland, Frankrijk, Amerika. “Als ik naar onze top 10 van kopers kijk, blijven er weinig in Nederland”.

De afgelopen jaren is de veilingaanvoer voortdurend gestegen: van 18 miljoen in 2002 naar 51 miljoen in 2007. Toch bleef de middenprijs aardig op peil. Doordat een snijpioen minimaal vijf jaar in de grond staat en de redelijke prijsvorming, verwacht Warmerdam eerder een verdere stijging dan een daling. Dat zal een keer ten koste gaan van de middenprijs. Warmerdam hoopt hieraan te ontsnappen door topkwaliteit te leveren in een onderscheidend sortiment. Geweldig uitbreiden zal hij zeker niet, hoogstens denkt hij aan een kas om het seizoen te vervroegen. “We blijven ambachtelijk telen en zullen veel aan sortimentsvernieuwing blijven doen”. Het bedrijf besteedt daarnaast veel aandacht aan promotie. Dit jaar is er bijvoorbeeld een professionele folder inclusief bestelformulier uitgegeven. Daarnaast is er een prachtige website ([www.paeoniapassion.com](http://www.paeoniapassion.com)) die dit voorjaar nog weer vernieuwd is. De familie Warmerdam is verder present op diverse evenementen, zoals de Nationale Bloembollenmarkt op Keukenhof en de Pioenrozen-dagen in de Tuinen van Appeltoren. Deze promotieactiviteiten richten zich vooral op de particuliere markt, maar ook de professionele kweker of handelaar kan er veel van opsteken. “Eigenlijk doen we onverantwoord veel aan promotie. Maar we zijn er gek van. We zijn zelf bijna pioenen”.



Wout (l.) en Ruud: ‘Veel aan sortimentsvernieuwing blijven doen’