



Nummer 3
VRIJDAG
5 maart 2010

FloraHolland Trade Fair Naaldwijk



DAG 2: 1600 MAN

Op de tweede dag trok de beurs 1600 bezoekers. De standhouders zijn te spreken over de 'kwaliteit' van hun gasten. De belangrijkste klanten komen langs!

SUPER ALS ALTIJD

"Super! Zoals altijd!" Dat stelt exporteur Karl-Heinz Pfitzer (Pfitzer Import/Export uit Aalsmeer). Hij loopt met eindklanten rond op de beurs. "Elke dag neem ik verschillende klanten mee. Ik kom elke beurs, voor het overzicht van wat er aan producten is en voor de kwekerscontacten. Dit is dé beurs van het voorjaar. Hier kun je de richting aangeven voor de komende maanden. Klanten komen ook graag, ze vragen er een jaar van tevoren al naar."

PROMOTIETEAM

Vandaag gaat een promotieteam van de veiling de beursvloer op om studiegidsen uit te delen. Dit is het startschot voor het FloraHolland College. In de gids is voor kwekers en kopers het totale aanbod aan trainingen, seminars, workshops en marktbezoeken voor 2010 gebundeld.

Originaliteitsprijs naar stand Oriental Group

Oriental Group (stand A.21) is de winnaar geworden van de originaliteitsprijs van de FloraHolland Trade Fair Naaldwijk. Oriental Group stak daarmee Nolina Potplantenkwekerij (10.6) en Sion Youngplants (11.15) de loef af. Commercieel directeur Arnold Hordijk maakte dat gistermiddag tijdens de beursborrel bekend. Teunis Jan Klein van Oriental Group, die het een "spannend moment" had gevonden, was erg blij met de prijs. "Het is een leuke waardering voor je voorbereiding, denkwerk en uitvoering." Zijn stand is een *eyecatcher*, zonder meer. "Iedereen stopt even. Maar wat voor ons het belangrijkste is: in de stand laten we met de symbolische waarde van water in Azië ook zien wat onze handelsgeest is. Flexibel, doortastend, verfrissend," licht Klein toe.



• De beursborrel voor standhouders, kopers, vakbezoekers en veilingmedewerkers gisteren na afloop van de beursdag was een succes. Heel geanimeerd én een hoge opkomst.



'Verkoop loopt heel goed'

"Hier introduceren we Splash Meadow echt als nieuw product," zegt Theo Nederpel van Gebr. Nederpel (2.2) over zijn potchrysant. Over 3 weken komen de eerste op de markt. "Het is een nieuw bloemtype, fris groen-wit. De handel is heel enthousiast, de verkoop hier is meteen al heel goed." De potchrysantenkweker, die aparte, zwaardere soorten teelt, probeert op de beurs zoveel mogelijk eindklanten te spreken. "Graag zelfs! Want hun wensen nemen we mee in onze assortimentskeuze en het moment van afname."

'Rusland gek op White Naomi'

"Er wordt heel positief op gereageerd. Vooral vanwege de knopgrootte." Jos Volkering van Roseworld (21.4) heeft het over de witte roos White Naomi! die hij en Rob van der Velden van Velden Roses (21.3) exclusief in Nederland gaan telen. Volkering verwacht de roos half mei op Naaldwijk te veilen, Van Velden vanaf oktober. "Het moet eerst een superroos zijn voor we hem introduceren," zegt Van der Velden (rechts). Eén ding weet hij al: "In Rusland zijn ze er laaiend enthousiast over."



Wist u dat...

- inschrijving voor de **FloraHolland Spring Fair** Aalsmeer (14 en 15 april) open is tot en met 15 maart? Inschrijfformulieren zijn verkrijgbaar bij de balies.
- de FloraHolland **Summer Fair** op 20 en 21 mei in Rijnsburg de allereerste zomerbloemenbeurs is?
- **enquêteformulieren** over de beurs vandaag in de stands worden uitgedeeld?
- de beursorganisatie u vriendelijk verzoekt om na afloop van de beurs producten zoveel mogelijk **op stapelwagens in de stand** te zetten?



CHANTAL WEG...
Beurscoördinator Chantal Adriaans stopt na zes jaar met het beurswerk. "Het is heel leuk geweest. Ik heb het met veel plezier voor de kwekers gedaan." Maar volgend jaar is ze misschien terug... op het Noviteitenplein. Want ze gaat naar de afdeling Product- en Conceptontwikkeling!

NAAR GOED DOEL

Het aanbod van het Plantenplein wordt maandag weer geveild voor het goede doel. Dat is ditmaal de Koninklijke Nederlandse Reddingmaatschappij, die met vrijwilligers drenkelingen redt, zonder subsidie.

► De volgende FloraHolland Trade Fair vindt plaats in Aalsmeer op 3, 4 en 5 november 2010. Niet in oktober dus, zoals afgelopen jaren. Graag tot ziens!

'Gerestylde' geur-geranium

Peter Boekestijn van Pedro Plant (4.9) is kweker van geur-geraniums. Hij heeft ze zoals hij zelf zegt "gerestyled" naar 'lemon fresh' (drie groene) en 'mint fresh' (een bonte). Zijn eigentijdse huisstijl sluit erop aan. "Het zijn frisse planten die lekker ruiken. In april starten we met de productie."



Boekestijn is tevreden over het verloop van de beurs tot nog toe. "Ik stond jaren achterin, nu voorin. Maar eigenlijk sta je nooit verkeerd!" Je moet het gewoon zélf warmmaken, vindt hij.

Praten met kwekers? Graag

Rob van der Meer van E-Pla (C.4), voor het eerst op de beurs, wil "graag in contact komen" met kwekers. Het spuitgietbedrijf produceert kunststof potten in elke kleur. "We maken teeltpotten met meerwaarde. En daarvoor hebben we de mening van de kweker nodig. Dan kunnen wij daarop inspelen." Van der Meer staat er niet voor de directe verkoop. "Dat loopt via toeleveringsbedrijven. Het gaat ons hier om relatiebeheer. Klanten die langskomen, zijn zeer geïnteresseerd in onze producten en wat de mogelijkheden zijn. Ik ben hartstikke blij zoals het loopt!"



De 'emotie' van Greenkeeper

Gro4u (20.1), een coöperatie van zeven telersverenigingen, staat op de Trade Fair om promotie te maken voor het Greenkeeperconcept. Dat concept, door Decorum (1.13) bedacht en ontwikkeld voor planten, is door Gro4u omarmd voor bloemen. "Wij zijn met bloemen aangeschoven," zegt Arie Stolk van Gro4u. "Greenkeeper is een ketenconcept, vanaf de productie tot in het winkelschap. Met partners willen we die keten zo goed mogelijk inrichten," legt hij uit. Emotie is de rode draad. "De consument moet het gevoel hebben dat de bloemen direct van de kweker vandaan komen." Juist de combinatie van het Greenkeeper-concept voor planten én bloemen blijkt volgens Stolk enorm aan te slaan. "We ontwikkelen het samen verder."



Actie voor kweker én handel

"Kwekers ondersteunen bij hun afzet en de handel belonen voor de verkoop van phalaenopsis- en anthuriumrassen." Dat is volgens Bernadette Kapteijn de kern van een bijzondere actie van Unlimited Colours (11.1). Hoofdprijs is een reis naar China voor twee personen. "Het is een laagdrempelige actie en je hebt altijd prijs." Op de beurs was de reuring al merkbaar. "Kwekers vertellen dat er al exporteurs langs zijn geweest voor producten. Meer weten? Bezoek onze stand!"