



FloraHolland

#9, september 2009

Magazine



Praten over nieuw ledenbeleid | p 4, 5 en 7

Special Horti Fair/FloraHolland Trade Fair | p 12

Naktuinbouw, keuringsdienst van waarde | p 34

Vooruitkijken | p 10 en 11

Huges over jaarplan 2010

Highlights



Nationale Zomerbloemenshow prachtig

Zomerbloemen blijven een productgroep vol afwisseling en schoonheid. Half augustus was dat weer goed te zien. De Oude Kerk en het Heilige Geest Hofje in Naaldwijk stonden vol met bloemen dankzij de 25ste Nationale Zomerbloemententoonstelling. Die tentoonstelling is op het gebied van zomerbloemen echt het neusje van de zalm. Veel toeschouwers lieten zich verrassen door de schoonheid en de breedte van het aanbod.



Pre Riders van de sierteeltsector tonen het recordbedrag (Foto Mireat, Gendt).

Pre Ride levert recordbedrag op

Tijdens de achtste Pre Ride for the Roses hebben sierteeltvertegenwoordigers het recordbedrag van 209.500 euro 'bij elkaar gefiets'. Het bedrag is bestemd voor de Ride for the Roses (KWF Kankerbestrijding). De totale opbrengst van de Ride for the Roses kwam hiermee op bijna 890.000 euro. Vanuit zeven sierteeltlocaties stapten op zaterdag 29 augustus vroeg in de ochtend ongeveer tweehonderd Pre Riders op de racefiets, op weg naar Lingewaard. De Pre Riders voerden de afgelopen maanden veel acties om het recordbedrag van het vorige jaar te verbeteren. Voorbeelden hiervan zijn shirtsponsoring, gesponsorde kilometers, spinning marathons, veilen van kunstwerken, een logo op de vrachtwagen van de Ride for the Roses en natuurlijk de bekende benefietveilingen op de vestigingen van Plantion en FloraHolland. De komende jaren vindt de start van de Ride for the Roses op de verschillende locaties van FloraHolland plaats. Te beginnen in Venlo in 2010. De veiling steunt het evenement in de komende jaren samen met de Rabobank en het bloemenexportbedrijf Hamifleurs.



Bloemencorso Eelde vol spanning en sensatie

Op 5 en 6 september vond in Eelde het jaarlijkse bloemencorso plaats. FloraHolland Eelde reed opnieuw mee in de reclamekaravaan met de Klokservicebus die was opgemaakt door de nieuwe arrangeur Stoffer Veurman.

De FloraHolland-wagen werd door het publiek zeer gewaardeerd en was goed voor de tweede prijs. Stoffer Veurman, voormalig Nederlands kampioen bloemschikken voor professionals, had de bus rijkelijk voorzien van voornamelijk roze bloemen.

Het thema Spanning en Sensatie werd op uiteenlopende manieren uitgebeeld. De praalwagen met als thema In een spannend herfstbos, ging er met de eerste ereprijs vandoor. Het corso trok ruim zestigduizend bezoekers. Het thema voor volgend jaar is Alles Kidz.



Productfoto's via EAB

FloraHolland Aalsmeer heeft onlangs de eerste productfoto's ontvangen via de elektronische aanvoerbrieff (EAB). Sinds kort kunnen nu dus ook de Aalsmeer-aanvoerders direct beeldmateriaal met hun EAB meesturen, net zoals op vestiging Naaldwijk en Rijnsburg. De werkwijze is daarmee op alle exportvestigingen gelijk. Het versturen van beeldmateriaal via EAB is eenvoudig. Softwareleveranciers kunnen in de EAB-software zorgen voor een koppeling tussen de EAB en het beeldbericht. Aanvoerders kunnen hun softwareleverancier raadplegen voor meer informatie over de mogelijkheden van deze functionaliteit.

Naast het beeldbericht via de elektronische aanvoerbrieff, blijft het ook mogelijk om beelden aan te leveren via de onlangs geoptimaliseerde Beeldcentrale. Op deze manier streeft FloraHolland Aalsmeer ernaar het aanleveren van beeldmateriaal voor aanvoerders gemakkelijker en toegankelijker te maken.

Index

Coöperatie	Veel nieuws uit het bestuur en de regiobesturen	4
Column	Over regelgeving en alcoholische versnaperingen	9
Veilingachtergronden	Timo Huges over de lijn voor 2010	10
Special Horti Fair/Trade Fair	Alles over deze twee belangrijke beurzen	12
Vernieuwing & Vooruitgang	Geef uw transportopdracht elektronisch door	19
Veilingachtergronden	Operatie in Aalsmeer ISO-gecertificeerd	21
Hart van de veiling	Berichten uit de veiling en uit de keten	22
Bedrijvigheid	Lijnrijdersbeurs in Rijnsburg	27
	Bloomways betreft nieuwe ruimte in Aalsmeer	29
	Hedera Plant, vier bedrijven, één identiteit	30
	Air So Pure, telersvereniging met een verhaal	33
	Naktuinbouw, keuringsdienst met waarde	34
Vernieuwing & Vooruitgang	Plantform, automatisering, the next level	36
Opinie	Lobbyen voor de sierteelt van vandaag en morgen	39
Over de grens	Primavera Flowers Limited, happy met Holland	40
Nieuws	Omzet- en aanvoercijfers	42

Colofon

FloraHolland Magazine is het maandelijks verschijnende relatiemagazine van FloraHolland.

Redactieadres

FloraHolland Magazine Postbus 220 2670 AE Naaldwijk
T 0174 - 63 35 65 E-mail pietkralt@floraholland.nl

FloraHolland Magazine

wordt gemaakt door Piet Kralt, Gerard Sneeuw, Krijn Schuitemaker, Nancy Bierman, Willem Goedendorp, Van Deventer bv, Fotostudio G.J. Vlekke, Frank Bonnet, Ronald Segaar, Lé Giesen, Gerard van Rossum en anderen.

Adverteren?

Bel Martijn Haas van SierteeltNet/GroenteNet,
T 06 - 3476 7068.



4



17



30



36

Bestuur stelt **aanpak aanvoere excessen** vast

Er komt een aanpak die marktverstoringen door aanvoere excessen tegengaat.

Omdat marktpartijen groter worden, kunnen afzetwijzigingen het klokaanbod sterk vergroten en daarmee de prijsvorming beïnvloeden. Daarbij kan sprake zijn van een aanvoere excès of dumping. Het gaat dan om een ongewenste, onverwachte wijziging in de klokaanvoer buiten vooraf gemaakte (contract)afspraken om. Dit is een doorn in het oog van trouwe klokaanvoerders. Al langer vragen zij om een beleidsmatige aanpak van aanvoere excessen en die komt er nu. Zo profiteren gelegenheidsaanvoerders niet langer ten koste van structurele aanvoerders van de goede prijsvorming in piekperiodes. Ook wordt zo voorkomen dat het aanvoergedrag van een of enkele aanvoerders het totale resultaat van een productgroep negatief beïnvloedt. Er wordt ook verschil gemaakt tussen leden en niet-leden. Niet-leden hebben geen veilplicht en geen veilrecht. Voorafgaand aan de aanvoer van een niet-lid moet worden overwogen of überhaupt mag worden aangevoerd. Is dit het geval, dan gelden er bindende aanvoerafspraken. Worden die niet nagekomen, dan volgen er sancties. Bijvoorbeeld het achteraan veilen en uiteindelijk het helemaal niet veilen. Leden hebben echter veilplicht en veilrecht, maar niet per definitie op elke vestiging van FloraHolland. Veilrecht zegt ook niets over de plaats in het veilschema. Op de regionale vestigingen kunnen kleine verschuivingen in het aanbod grote

prijsverschillen veroorzaken. Daarom mogen zij de aanvoer van leden (op voorhand) weigeren. Dit conform de fusieafspraken.

Procedure inbreuk kwekersrecht

Regelmatig ontvangt FloraHolland klachten van veredelaars over inbreuk op kwekersrecht en/of merkenrecht door aanvoerders. De Zaaizaad- en plantgoedwet 2005 regelt het eigendom en de rechten van door veredeling verkregen gewassen. Houders van bepaalde rassen of cultivars (meestal veredelaars) hebben het alleenrecht teeltmateriaal daarvan voort te brengen, te vermeerderen en te verhandelen. Anderen mogen dit niet, tenzij het om wettelijke uitzonderingen gaat of als de kwekersrechthouder daarvoor toestemming heeft verleend. Wie zonder toestemming van de kwekersrechthouder een ras vermeerdert of geen of te weinig royalty's afdraagt, overtreedt het kwekersrecht.

Om ongewenste situaties zoals inbeslagname en juridische procedures te voorkomen, heeft FloraHolland een procedure inbreuk kwekersrecht opgesteld. Die wordt op 1 oktober 2009 ingevoerd.

Onjuist gebruik productcode

Soms gebruiken aanvoerders (bewust) onjuiste productcodes. Dit gebeurt om verschillende redenen. Daarbij moet gedacht worden aan het ontduiken van verplichtingen met betrekking tot het kwekersrecht,

een betere prijsvorming en concurrentieoverwegingen. Maar het is wettelijk niet toegestaan, vervuult de aanbods informatie en leidt tot oneerlijke concurrentie.

Volgens het veilingreglement moeten partijen voorzien zijn van betrouwbare aanvoerinformatie, inclusief de juiste productcodes. De in het veilingreglement gegeven sanctiemogelijkheden zijn echter niet geconcretiseerd. Omdat in uitzonderlijke gevallen sancties wel degelijk wenselijk zijn, geldt voortaan het volgende. Bij constatering van een eerste overtreding corrigeert FloraHolland de productcode en wordt het product laat geveild. Bij een tweede overtreding wordt het aangevoerde product niet geveild. FloraHolland vernietigt het product op kosten van de aanvoerder. Bij een volgende overtreding kan FloraHolland, naast het vernietigen van de producten, verdergaande sancties opleggen, bijvoorbeeld een boete en/of beëindiging van het veilinglidmaatschap. De derde sanctie wordt altijd door of met instemming van directie of bestuur opgelegd.

Sanctiemaatregelen gaan pas in nadat de accountmanager de overtreding en de daarbij behorende sancties persoonlijk aan de aanvoerder heeft gemeld en dit officieel schriftelijk is bevestigd. De aanvoerder kan zich verweren. Is FloraHolland voldoende zeker van het onterechte gebruik van de productcode, dan volgen de aangegeven sancties.



Cees de Wit kandidaat-bestuurslid

Het bestuur draagt de heer Cees de Wit uit Bovenkarspel voor als kandidaat-bestuurslid. De Wit wordt voorgedragen in de plaats van de heer Gerrit Ravensbergen, die eind dit jaar aftredend en niet herkiesbaar is.

Cees de Wit is een van de participanten van Germaco BV in Bovenkarspel, een van de

grote spelers in de tulpenbroeierij. Het bedrijf teelt tulpen, broeit die af en heeft een eigen boekettenlijn. De Wit vervulde, en vervult nog steeds verschillende functies in het bollenvak. In de algemene ledenvergadering van 10 december stemmen de leden over de kandidatuur van De Wit.

FloraHolland niet positief over visie Productschap Tuinbouw

FloraHolland staat niet positief tegenover de visie die het Productschap Tuinbouw (PT) deze zomer over zijn toekomstige functioneren neerlegde. In die visie wordt de rol van het PT-bestuur versterkt ten koste van de sectorcommissies. Het PT ziet voor zichzelf een rol in het stimuleren en ondersteunen van innovaties, kennis- en ketenontwikkeling. De taken die het PT in opdracht van ministeries in medebewind uitvoert, wil het PT slechts voorzetten als overheid en sector dit nadrukkelijk willen.



Ravensbergen (r), Huges: sectorgeld hoort in sectorhand.

Voor FloraHolland zit de pijn in het op afstand zetten van de sectorcommissies. Die commissies (samengesteld uit vertegenwoordigers van bijvoorbeeld de bloemisterij of het bollenvak) beslissen over specifieke sectorzaken. Door de beslissingsbevoegdheid naar het bestuur te verleggen, kunnen sectoren (bijvoorbeeld de sierteelt) niet meer zelf besluiten over de gelden die zij

opbrengen. FloraHolland vindt dit onverteerbaar. Voorzitter Gerrit Ravensbergen: “Wij willen (samen met de handel) grip houden op het geld, dat onze leden en, maar ook de leden van de VGB opbrengen. Besluitvorming rondom het beschikbaar stellen van gelden voor promotie en onderzoek in een algemeen bestuur kan in een politiek spel ontaarden.

Daar willen wij het geld van onze leden en afnemers niet voor inzetten.”

Eigen rol van FloraHolland

De taken van het PT liggen vooral op het gebied van marketing en promotie, onderzoek en ontwikkeling en belangenbehartiging. Het via het PT geïnde geld wordt grotendeels benut voor het financieren van Bloemenbureau Holland. “Maar”, stelt Ravensbergen, “FloraHolland wil deze activiteiten (in overleg met de handel) dichterbij of zelfs binnen de FloraHolland-organisatie brengen. Verder wil FloraHolland dat de onderzoeks- en ontwikkelingsprogramma’s die het PT financiert directer vanuit de markt tot stand komen en dus meer door de betrokken ondernemers worden aangestuurd. Over de belangenbehartiging stelt FloraHolland dat de organisaties van het bedrijfsleven (VBN, VGB, LTO) deze taak prima kunnen uitvoeren, temeer omdat de afstemming tussen deze drie organisaties beter is geworden.”

FloraHolland kiest dus voor een grotere inbreng in de taken die het PT nu uitvoert. “Dat is geen machtsspelletje”, stelt algemeen directeur Timo Huges beslist, “maar een opvatting over ledenbelang. Er zijn activiteiten die vroeger terecht door een onpartijdig collectief werden behartigd omdat de sector te versnipperd was. Nu de sector onder meer dankzij FloraHolland meer een eenheid is, kan dat anders. Voor ons is essentieel dat er met collectief geld wordt gewerkt. Het lijkt ons redelijk dat de coöperatie beslist over en werkt met geld dat de leden van de coöperatie hebben opgebracht.”



Regiobestuurders: verschillen leden/ niet-leden mogen scherper

Positief over de uitgangspunten en de algemene lijn, kritisch over de concrete invulling. Zo reageerden de regiobestuurders (op 9 september in Bleiswijk bijeen) op het voorgestelde bestuursbeleid dat de verschillen tussen leden en niet-leden scherper moet neerzetten.

Ook de voorgenomen samenvoeging van de veilactiviteiten Venlo/Landgard werd besproken. Een sterkere klok en het behalen van kostenvoordelen zijn daarbij de drijfveren. In Herongen (Duitsland) ontstaat een gemengde veiling met circa 310 miljoen euro omzet. Daartoe moet het complex daar worden uitgebreid en aangepast. Daartegenover staat dat twee vestigingen een andere bestemming krijgen. Al met al een complex proces, dat bovendien op 1 juli 2010 afgerond moet zijn. Daarom is Aad van den Enden (vestigingsmanager Bleiswijk) tijdelijk aangesteld als integratiemanager. De regiobestuurders gaven aan zich goed te kunnen vinden in dit voornemen.

Basisprovisie

In de vorig jaar verschenen strategische visie 'Gebundelde kracht in een open markt' noemt FloraHolland het lidmaatschap hét middel om aanbod te binden. Bestuur en directie hebben nu in beleid de verschillen in behandeling binnen het bedrijf tussen leden en niet-leden vastgesteld. Ook is nu helder welke kosten voor alle leden samen worden gemaakt. Het bestuur wil ter dekking van die kosten een door elk lid te betalen basisprovisie van 1,4 procent invoeren. Wat leden verder bijdragen, hangt af van de diensten die zij afnemen. De regiobestuurders stemmen op hoofdlijnen

in met de hoogte van deze provisie en met de daarin meegenomen kostenposten. In het volgende nummer meer hierover.

Verschillen in behandeling

De verschillen in behandeling tussen leden en niet-leden worden zichtbaar bij de tarieven en in de dienstverlening. Beurzen, conceptontwikkeling, persoonlijke verkoop, marktontwikkeling en maatwerkinformatie zijn primair beschikbaar voor leden. Niet-leden kunnen deze diensten alleen gebruiken (tegen een hoger tarief) als dat leden niet schaaft. Bij de klokafzet betalen niet-leden altijd minimaal 2 procent meer. Bij de directe afzet is dit 0,5 procent. Afwijkingen van deze regels zijn altijd tijdelijk en transparant. Een ander punt is het ontstaan van marktverstoringen als gevolg van het verleggen van aanvoerstroom door grote aanvoerders. Het bestuur wil niet-leden die de markt verstoren sneller dan nu de deur kunnen wijzen (zie ook pagina 4 en 5 van dit blad). Ook voor leden die de markt verstoren kunnen corrigerende maatregelen gelden, al blijft het veilrecht overeind. Voor een flink aantal regiobestuurders gaat dit niet ver genoeg. Zij pleiten ervoor om kwekers die geen lid zijn binnen een bepaalde tijd te verplichten om lid te worden als zij willen blijven aanvoeren. Bovendien willen zij grotere tariefverschillen tussen leden en niet-leden. Verder gaven zij aan dat aanvoerecessen met de moderne hulpmiddelen sneller kunnen worden ontdekt dan vroeger en dat steviger optreden gewenst is dan het bestuur nu voorstelt. Aan de andere kant werd ook betoogd dat de veiling nu eenmaal een vrije markt is en dat je er geen hek omheen kunt zetten.

Bestuur en directie hebben goede nota genomen van alle door de regiobestuurders gemaakte opmerkingen.



Aan de drank



Piet Kralt
Hoofdredacteur FloraHolland Magazine

Alle grote systemen die de laatste dertig jaar zijn bedacht om mensen weer aan het werk te krijgen, blijken niet te hebben gewerkt. Dat lees ik in de krant. Wetenschappelijk onderzoekers pleiten er dan ook voor om niet weer te gaan veranderen maar alles maar eens een poosje bij het oude te laten.

Regelgeving is een lastige zaak. Regels zijn nodig om dingen in de maatschappij netjes te regelen, maar regelgeving kan snel omslaan in betutteling. Zoals in Engeland waar ik laatst met vakantie was. Tachtig procent van alle verkeersborden daar heeft betrekking op de snelheid. Bij elke bocht en elke kruising moet je snelheid minderen. Om de kilometer vertellen ze dat dit traject met snelheidscamera's wordt bewaakt (wat hopelijk niet altijd klopt, anders heb ik wellicht nog wat bekeuringen te goed).

Dat wordt natuurlijk met de beste bedoelingen gedaan. Elke verkeersdode is er immers een te veel. Maar als je als volwassen burger door dat verkeersbordenwoud rijdt, voel je jezelf soms net Gekke Henkie.

De Engelsen lijken trouwens wraak te nemen op hun overheid. Toen ik daar was, zag ik op tv dat de gemiddelde Engelsman op vakantie dagelijks acht alcoholische versnaperingen naar binnen

slaat. Inclusief de geheelonthouders. Zou er verband zijn tussen de overmaat aan overheidsregelgeving en het volstrekt roekeloze gedrag van burgers? 't Is maar een vraag.

Ineens moet ik aan de veiling denken. Binnen FloraHolland hebben we de komende jaren het nodige te regelen. Neem bijvoorbeeld het verder loskoppelen van het veilmoment en de logistieke verwerking. Om dat te realiseren, moet er beleid komen rondom de betrouwbaarheid van de productinformatie en de productkwaliteit. Dat moet inderdaad, maar ik hoop wel dat mijn collega's die dat beleid moeten maken niet ontaarden in regelneven en regelnichten. Voor je het weet zijn er kwekers aan de drank.

Nu hoor ik de VGB al roepen dat er in strakke regelgeving verankerd beleid moet zijn, om te waarborgen dat de handelaar krijgt wat hij koopt. Mijn antwoord daarop is het antwoord dat ik inkopers al langer geef. Mocht een kweker de boel in de maling nemen, straf hem dan af en houd uw handen van de knop.

Ooit kocht ik een paar bergschoenen dat na één dag stevig wandelen aan flarden was. De winkelier wilde daar niks aan doen. Ik heb bij die zaak sindsdien geen schoenveter meer gekocht.

Sober, maar toekomstgericht

“Eigenlijk moet de broekriem nog een gaatje strakker. Zo heb ik het uitgangspunt van het jaarplan 2010 verwoord in ons personeelsblad. Ik heb daaraan toegevoegd dat er wel ruimte blijft voor nieuwe ontwikkelingen. Mits die ontwikkelingen de leden ten goede komen.”



Algemeen directeur Timo Huges beseft dat de situatie van de sector precair is. FloraHolland moet daarop inspelen. “Als bij veel van onze leden en klanten het water financieel gezien tot de lippen staat, moet FloraHolland elk dubbeltje drie keer omkeren. Geen dingen doen omdat we die nu eenmaal altijd deden, maar activiteiten steeds op ledenbelang beoordelen. En ervoor zorgen dat de basisdienstverlening op orde is. Meer doen met minder geld, als het even kan.” FloraHolland Magazine sprak met Huges over het jaarplan 2010.

Beeldveilen wordt de norm

In het jaarplan staat een aantal zaken centraal. Een van die zaken is het verder ontwikkelen van beeldveilen, het synchroniseren van veilschema's en de invoering van landelijk virtueel veilen. Plus het daaraan te koppelen beleid waardoor de betrouwbaarheid van de productinformatie en de productkwaliteit verder wordt vergroot. “We moeten daar tempo in houden”, stelt Huges. “Om de kosten van ons afzetapparaat in de hand te houden en om bij te dragen aan een stabielere prijsvorming. In datzelfde kader zit de voorgenomen joint venture van onze klokactiviteiten in Venlo met die van Landgard. In de Euregio voor acceptabele kosten een sterke, stabiele klok creëren, dat is het doel. In de aanbodsmarkt van nu blijft het opkrikken van de prijzen een lastige zaak. Al voeg ik daaraan toe dat FloraHolland Connect met nieuwe concepten steeds beter scoort bij klanten en eindklanten in de grootschalige retail.”

Voor de leden

De suggestie dat FloraHolland alleen maar diensten voor buitenlandse leden ontwikkelt, werpt Huges ver van zich. “Uiteraard proberen we buitenlands aanbod met diensten zodanig te binden dat buitenlandse aanvoerders graag lid willen worden. Maar dingen krijgen soms meer lading dan ze in werkelijkheid hebben. Er wordt veel gediscussieerd over ons aandeel in de proeven rond zeetransport. Maar dat is slechts een miniem deel van onze activiteiten. We doen zoveel andere dingen. Bijvoorbeeld het versterken van onze FloraHolland Trade Fair, vanaf volgend jaar in maart en november. Of door het omzetten van onze strategische visie in beleid dat leden daadwerkelijk bevoordeelt boven niet-leden. Bevoordeelt in die zin dat

leden in tegenstelling tot niet-leden recht hebben op alle diensten van FloraHolland en dat tegen de laagst mogelijke tarieven. Over tarieven gesproken. Dit najaar stemmen de leden over een voorstel tot invoering van een basisprovisie, die we op 1,4 procent willen vaststellen. In die basisprovisie zitten de dingen die de coöperatie voor elk lid doet. Die zaken, zoals betalingszekerheid en belangenbehartiging, willen we collectief financieren. Wie

de afnemers)”, benadrukt Huges. “Neem bijvoorbeeld het project Greenrail, waar wij een rol in spelen. Samen met handelsbedrijven, potplantentelers en de VGB maken we railvervoer van planten naar landen zoals Italië en Polen nu wel mogelijk. Dat is geen onbelangrijke stap, want we besparen er voor de keten kosten mee en bovendien doen we aan de broodnodige CO2-reductie. Verder blijven we werken aan het uitbouwen van de greenports. Dat lijkt in deze crisistijd



Samen railvervoer van planten naar landen als Italië en Polen nu wel mogelijk maken.

andere diensten van de coöperatie gebruikt, de klok, FloraHolland Connect, of wat dan ook, betaalt daarvoor aparte tarieven, die in een percentage of in een vast bedrag worden uitgedrukt. Maar wie alleen maar via FloraHolland afreken, betaalt straks 1,4 procent. Deze regeling zorgt ervoor dat we grote aanvoerders beter kunnen binden zonder dat kleine aanvoerders meer gaan betalen. En we maken transparant welke kosten nu werkelijk bij het veilinglidmaatschap en de toegang tot de marktplaats horen.” FloraHolland heeft bovendien beleid ontwikkeld dat marktverstoringen als gevolg van aanvoerexcessen moet tegengaan. Meer hierover op pagina 4 van dit blad.

Blijven ontwikkelen

“FloraHolland blijft doorgaan met het ontwikkelen van nieuwe diensten als die de leden ten goede komen (en natuurlijk ook

een beetje op zwemmen tegen de stroom in, maar er komen ook weer andere tijden. En dan moeten we sterk staan in de discussies over ons tuinbouwareaal en over de infrastructuur binnen en buiten de greenports. We merken dat Den Haag heel serieus reageert op de vorig jaar neergelegde greenportvisie tot 2040. Nu is het tijd om te oogsten.”

Voor het overige staat 2010 in het teken van het doorzetten van eerder ingezette ontwikkelingen. Huges: “We blijven stafafdelingen centraliseren als dat tot lagere kosten leidt. Verder willen we onze logistiek flexibiliseren. En om nog even terug te komen op het beeldveilen en het daarvoor benodigde aangescherpte kwaliteitsbeleid; we gaan inderdaad werken aan een grotere betrouwbaarheid van de aanvoergegevens. Tegelijkertijd zullen we echter aandacht moeten houden voor werkbare systemen voor kweker en klant.”

Grote belangstelling voor FloraHolland Trade Fair Aalsmeer



Beurscoördinator Maaïke Koop: het gaat goed met de FloraHolland Trade Fair.

De belangstelling van deelnemers voor de Trade Fair, die plaatsvindt op 14, 15 en 16 oktober op FloraHolland Aalsmeer, is ook dit keer bijzonder groot." Dat zegt Maaïke Koop, beurscoördinator van de FloraHolland Trade Fair Aalsmeer.

De FloraHolland Trade Fair is de nieuwe naam van de Aalsmeer Market. Op deze internationale handelsbeurs – voor exporteurs, groothandelaren en hun eindklanten – brengt FloraHolland vraag en aanbod samen op een oppervlakte van 15.000 vierkante meter. Smaakmakers zijn de vele noviteiten en retailconcepten. “Het aantal stands waarin de kwekers hun producten presenteren is dit jaar gegroeid naar ruim zeshonderd. Ook het aantal snijbloemenstands is fors toegenomen. Het gaat dus goed met de beurs”, stelt Koop vast.

verplaatst naar de Expohal. Hier worden bloemen en planten gepresenteerd in een Kijk & Vergelijk opzet en ook zijn er weer heel veel noviteiten te bewonderen. Naast de productpleinen worden ook diverse diensten van FloraHolland gepresenteerd in de Expohal. Bij het Retailplein zijn unieke conceptstores te zien. Ook e-business pakt dit keer groter uit. Verder kunnen bezoekers hun klanten ontvangen in het meeting point en is er horeca aanwezig”, legt de beurscoördinator uit.

met de Trade Fairs als paradepaardjes, succesvol te organiseren, samen met onze standhouders.

De indeling van de beurs is gehandhaafd. Er is echter ook een aantal toevoegingen en verschuivingen zichtbaar. Dit was nodig om aan alle standhouders voldoende ruimte te bieden.

Er is namelijk sprake van meer dan twintig procent groei in de aanvragen van stands. Die groei zit zowel in de internationale product als in de nicheproducten.”



Beursconcept

Niet alleen de naam van de beurs is dit jaar gewijzigd, ook het beursconcept is op sommige punten aangepast. “In de beursshal presenteren planten- en bloemenkwekers wat ze te bieden hebben in stands. In de verbinding naar de Expohal laten zo’n veertig bedrijven de mogelijkheden zien voor toegevoegde waarde, gerelateerd aan het product. De afdeling Logistiek verzorgt een bijzondere presentatie over het containertransport. “Door de groei in aanvraag naar stands in de beursshal zijn de productpleinen

Optima forma

“Dit jaar gaan we een topbeurs zien in assortiment, presentatie en sfeer”, zegt beursmanager Linda van Huik. “We hebben met veel collega’s samengewerkt en met veel kwekers en kopers overlegd. Samen hebben we een beurs in optima forma gecreëerd, waarin iedereen zijn eigen organisatie herkent. Een succesvolle beurs valt of staat uiteraard met kwalitatief bezoek. Daarom kunnen we pas echt spreken over een succes na drie doldwaze beursdagen. Wij doen er alles aan om de handelsbeurzen van FloraHolland,

Openingstijden

De openingstijden van de beurs zijn, naar aanleiding van vragen hierover van de handel, enigszins aangepast. De beurs is op woensdagavond langer open en de gebruikelijke relatieavond op donderdag wordt vervangen door een netwerkbijeenkomst. De openingstijden zijn:
 Woensdag 14 oktober: 09.00 tot 21.00 uur
 Donderdag 15 oktober: 09.00 tot 17.00 uur
 Vrijdag 16 oktober: 09.00 tot 14.00 uur

Horti Fair 2009: compleet tuinbouwplatform



Van der Loo: Horti Fair heeft ijzersterk deelnemersveld.

De Horti Fair, van 13 tot en met 16 oktober in Amsterdam, belooft vier dagen lang weer het trefpunt voor de internationale tuinbouw te worden. Weliswaar is de vakbeurs kleiner, maar volgens de organisatie minstens zo compleet als vorige edities. “We hebben met 700 bedrijven weer een ijzersterk deelnemersveld, het beursconcept is versterkt met een nieuwe indeling en er is weer veel aandacht voor innovaties en kennisoverdracht”, aldus directeur Wim van der Loo. Voor een duurzame toekomst is het beursthema van de Horti Fair 2009.

In de huidige opzet is het de tiende editie van de Horti Fair, waarvan de voorgangers vijftig jaar geleden al voor het eerst werden georganiseerd in de Nederlandse tuinbouwcentra het Westland en Aalsmeer.

Voor, door en van de tuinbouw

“De Horti Fair is voor, door en van de tuinbouw. Juist in deze tijd van economische tegenwind hebben we met onze achterban en de zeventien tuinbouworganisaties in onze raad van advies uitvoerig

stilgestaan bij de rol die de Horti Fair voor de Nederlandse tuinbouw vervult. En gezien de belangstelling zijn deelnemers het eens met de organisatie, dat de Horti Fair het jaarlijkse trefpunt voor de tuinbouw moet zijn”, aldus Van der Loo. De deelnemers, die

dit jaar uit ruim veertig landen komen, nemen de beurshallen 1 tot en met 7 van Amsterdam RAI volledig in beslag.

Compleet

Door de huidige economische situatie heeft de beursorganisatie gemeend de instapmogelijkheden voor standhouders te moeten vergroten. "Want we willen compleet blijven. Zo is er de nieuwe AVAG Market waarin kassenbouwers en toeleveranciers deelnemen. De Breedere Market en het House of Software tellen meer gespeciali-

programma voor ontwikkeld, waarbij de Horti Fair het jaarlijkse ijkpunt is voor presentatie en promotie. Breed ondersteund door de branche", aldus Van der Loo.

Innovation Award

In het Good & Green Pavilion zijn vele nieuwe producten, concepten en verpakkingen te zien. De internationale vakjury nomineerde in dit paviljoen het nieuwe Frrfresh...-concept voor de Horti Fair Innovation Award. In totaal zijn er achttien nieuwe producten voor deze prestigieuze

Energie en energiebesparing

Voor de modernste energietechnieken en het laatste nieuws over belichting is er in 2009 het Horti Fair House of Technology. Dagelijks zijn er vier actuele debatten onder leiding van Monique Ooms. De netwerkbijeenkomsten, die dagelijks beginnen met Breakfast Briefings onder regie van Syntens, worden in dit paviljoen afgesloten.

House of Quality

Bij alle vernieuwing van de Horti Fair blijft het House of Quality, wereldwijd de



Techniek blijft een belangrijke pijler van de Horti Fair.

seerde leveranciers en het Good & Green Pavilion heeft maar liefst 21 deelnemers", meldt Van der Loo.

Good & Green Pavilion

Deelnemers in het Horti Fair Good & Green Pavilion focussen op sierteeltretail en duurzaamheid. "In 2008 zijn we gestart met het Good & Green Pavilion als onderdeel van de versterkte aandacht op de Horti Fair voor sierteeltretail en duurzaamheid. Het bleek dat het voor de sector nuttig is om de bekendheid van innovaties en duurzaamheid beter in beeld te krijgen bij inkopers van grootschalige retailketens in binnen- en buitenland. Daar hebben we een meerjarig

onderscheiding genomineerd, net zoveel als vorig jaar. "In de categorie verpakkingen en logistieke middelen wordt een reeks van producten geïntroduceerd, die niet zijn genomineerd, maar die wel een eervolle vermelding haalden", zegt juryvoorzitter Gijs Kok. Hij verwijst daarmee naar beursintroductions van Desch Plantpak, Jiffy Products, Synprodo en Van der Windt Verpakking.

In totaal beoordeelde de vakjury bijna tweehonderd nieuwe producten en diensten. Op de eerste beursdag worden de twee winnaars in de categorieën Horti Tech en Horti Grow & Trade, de nieuwe indeling van de beurs, bekendgemaakt.

grootste bloemen- en plantenkeuring door de VKC, een van de vaste topattracties. De Horti Fair is elke dag geopend van 10.00 tot 19.00 uur. Voor vakbezoekers is de toegang gratis. Zij krijgen toegangskarten via deelnemers, vakbladen of via internet (www.hortifair.nl/tickets). Aan de kassa kosten karten € 40. Vanaf alle vestigingen van FloraHolland vertrekken er op alle beursdagen shuttles naar Amsterdam Rai: comfortabel en in gezelschap van collega's naar de Horti Fair! Kijk ook hiervoor op www.hortifair.nl.

Klanten en eindklanten als gast ontvangen
in 'het huis van de kweker'

Marktplaats in zijn puurste vorm

"Een handelsbeurs is een marktplaats in zijn puurste vorm. Daarom organiseert FloraHolland ze waar de handel zit, in eigen huis." Zo onderstreept Floris Olthof, manager Product- & MarktDiensten, het belang van de komende FloraHolland Trade Fair. Manager Mark Jan Terwindt van FloraHolland Connect zegt het als volgt: "Deze beurs laat zien wat onze aanvoerders en wij aan producten en diensten in huis hebben. Dat doen we in het 'huis' van de kweker, waar we kopers en eindklanten als gast ontvangen."

Jaarlijks organiseert FloraHolland zes handelsbeurzen. Vier beurzen zijn compact van karakter en tonen het seizoenaanbod. Twee keer pakken FloraHolland en haar aanvoerders uit met de FloraHolland Trade Fair, in het voorjaar in Naaldwijk, in het najaar in Aalsmeer (voorheen de Aalsmeer Market).

Vraag en aanbod in een volwassen beursconcept

"Op de FloraHolland Trade Fair brengen we vraag en aanbod bijeen", vervolgt Olthof. "Onze aanvoerders laten er hun producten en toepassingen zien. Kopers en eindklanten komen daarnaar kijken en spreken erover. Zo ontstaan relaties die tot handel leiden. Kopers en eindklanten laten zich er echt inspireren. Het beursconcept is zodanig dat kopers hun klanten met een gerust hart kunnen uitnodigen. De beurs is mooi en effectief, met een breed en inspirerend aanbod van bestaand en nieuw product plus de nodige concepten, trendpresentaties en diensten. Niet voor niets haken steeds meer kwekers aan. In totaal zijn er meer dan zeshonderd beursdeelnemers. FloraHolland helpt hen met hun beursdeelname door beurs- en verkooptrainingen te geven en doordat accountmanagers kopers helpen bij het maken van een beursplan voor hun eindklanten."

Aanpak werkt

"Die aanpak werkt", constateert Terwindt. "Er komt steeds meer bezoek. De hele plantenhandel is er en we zien steeds meer snijbloemenmensen. Onze aanvoerders kunnen dus echt hun relaties onderhouden en zodoende handel op langere termijn realiseren. Daarmee zitten we dicht op onze coöperatieve opdracht: bijdragen aan een optimale prijsvorming.

Er worden op de FloraHolland Trade Fair nog wel orders afgesloten, maar het gaat vooral om het tonen van producten, noviteiten, concepten en trends. We creëren een omgeving waarin kopers en eindklanten nadenken over hun inkoop en afzet. We merken dat daaruit echt handel voortvloeit."

Gericht werken

Ook dit jaar worden bezoekers van de FloraHolland Trade Fair Aalsmeer geregistreerd. Mensen krijgen een herkenbare badge. Zo wordt duidelijk wat iemand op de beurs interesseert zodat standhouders bezoekers gericht kunnen benaderen. "Dankzij die registratie weten we zeker dat we die mensen binnenkrijgen die we ook echt binnen willen hebben", vertelt Terwindt.

Bij de organisatie van de beurs werkt FloraHolland steeds meer samen met organisaties zoals Bloemenbureau Holland. Olthof: "En we gaan wat anders om met het fenomeen huisbeurzen. Vroeger zagen we die als concurrentie van de FloraHolland Trade Fair. Nu ondersteunen we dit soort beurzen zelfs omdat we ze als aanvulling zien. Bijvoorbeeld door het mogelijk te maken om een huisbeurs onder het veilingdak, maar afgescheiden van de beurslocatie, te organiseren. Dat maakt de marktplaatsfunctie nog krachtiger."



Buis (links) en Van der Slot: elektronische transportopdracht, kleine moeite, groot gemak.

ETO biedt veel voordelen

Sierteeltvervoerders ontvangen hun transportopdrachten per e-mail, fax en telefoon.

De opdrachten worden verwerkt en in een planning gebracht. Daarbij kunnen fouten gemaakt worden. Veel vervoerders ontvangen hun transportopdrachten daarom graag elektronisch.

Het project Locatiecoderingen maakt dat in de toekomst gemakkelijker.

Het aanbrengen van locatiecoderingen wordt uitgevoerd door FloriLog, de organisatie die voor de sierteelt logistieke vraagstukken aanpakt. Bert Buis organiseert deze operatie namens FloriLog. “Het project is ketenbreed aangezwengeld. Alle sierteeltlocaties in de regio Aalsmeer (kwekerijen, veilingdocks, et cetera) zijn eind dit jaar voorzien van een bordje met een unieke locatiecodering. Binnen twee jaar willen we bij alle Nederlandse tuinbouwlocaties locatiecoderingen aanbrengen. Daartoe ligt er een subsidieaanvraag bij het Productschap Tuinbouw.”

Elektronische transportopdracht

“Aan deze locatiecoderingen is een ketenbrede standaard gekoppeld voor het uitwisselen van transportopdrachten”, vervolgt Buis. “Veel transportbedrijven, en ook het stapelwagenvolgsysteem KISSit, hebben zich daaraan geconformeerd. De belangrijkste leveranciers van EAB-software willen hun pakketten aanpassen. Als dat is gebeurd, en alle locatiecoderingen zijn aangebracht, kunnen meer dan drieduizend kwekers elektronische transportopdrachten (ETO's) verzenden.” Directeur Alex van der Slot, van Van der Slot Transport, ziet dat liever vandaag dan morgen gebeuren. “De kans op fouten wordt kleiner. Die gaat dan niet meer naar iemand met een veelvoorkomende achternaam, maar naar een unieke locatie. Als de kweker die goed doorgeeft, kan daarover geen discussie meer zijn. Wij kunnen onze afspraken pas nakomen als die helder zijn. ETO en EAB benutten dezelfde technologie. Dus kost het versturen van een ETO niet meer tijd dan bellen, faxen of e-mailen. Niet

alleen ons sierteelttransport, de hele keten wordt daar beter van.”

Meer weten? Bezoek FloriLog op de Horti Fair van 13 t/m 16 oktober in het House of Software of surf naar www.florilog.nl.

Computer sneller dan telefoon

Het softwarebedrijf Novasoft voert de aanpassingen in de EAB-software voor het verzenden van elektronische transportopdrachten gratis uit. “De vraag is hoe het vak ermee omgaat”, zegt Novasoft-directeur Martien Klein. “Doen er genoeg vervoerders mee? Willen voldoende telers straks ETO's versturen? Wij maken het voor onze kwekers supergemakkelijk. Voor je ETO benut je informatie die al is verzameld voor EAB. Je kunt vaste vervoerders en vaste afleveradressen invoeren, die voor 100 procent kloppen. Verder is het een kwestie van één druk op de knop. Straks verstuur je je ETO's tegelijk met je EAB, net zoals kwekers die nu al fotomateriaal met hun EAB meesturen.

Voor de vervoerder levert dat voordelen op. Hij ziet in de loop van de dag zijn planning ontstaan en reduceert zijn kans op fouten. Zonder dat de kweker daar meer werk aan heeft.”

Simpel houden

“Met onze Zantedeschia doen we veel daghandel, maar hoe die producten worden overgeslagen en hoe ze worden afgeleverd, dat weten we niet.” Dat zegt Rob Geerling van G. Geerlings en Zonen BV uit Noordwijkerhout. “Voor ons zou het prettig zijn als we nauwkeurig kunnen aangeven waar het product heen moet. Dat levert nauwelijks meerwerk op en het verkleint de kans op fouten. Zo blijft het simpel voor de mensen op de werkvloer.”



ISO 9001:2008 voor Operatie FloraHolland Aalsmeer

Onlangs is het ISO 9001:2008 certificaat uitgegeven aan Operatie Aalsmeer. Dit certificaat geeft onder meer aan dat controle, keuren en klachtafhandeling verlopen volgens vastgelegde procedures. FloraHolland Magazine zocht uit wat het nut is van zo'n certificatie.

Van 't Hoog: ISO behalen was een belangrijke stap, maar het behouden is stap twee; het echte werk begint nu pas.

“De kracht van een ISO-certificering is dat alle achterliggende processen goed in procedures zijn vastgelegd. Klanten kunnen ons erop aanspreken dat we alles wat we doen op het gebied van controle, keuren en klachtenafhandeling volgens die procedures doen”, legt Ron van 't Hoog, hoofd Operatie op FloraHolland Aalsmeer uit. “We zijn continu bezig onze processen te verbeteren. Het verkrijgen van de ISO-certificering was een belangrijke stap. Door het vastleggen van de procedures zijn we in staat om alle afspraken en regelingen op een centrale plek te beheren en te registreren. We hebben het vastleggen van de procedures uiterst nauwkeurig aangepakt. Afspraken stonden in het verleden nog wel eens her en der in losse mailtjes of zaten tussen de oren van medewerkers. Maar ook dat soort afspraken is nu op een centrale plek terug te vinden.”

Audits

Medewerkers van FloraHolland hebben via intranet toegang tot de voor de ISO-certificering vastgelegde procedures. Van 't Hoog: “De procedures zijn door de

medewerkers zelf vastgelegd. Ze zijn dus vanuit de praktijk beschreven en niet vanachter de computer op een kantoor. Onze werkwijze is zodanig dat we onszelf continu dwingen om klachten aan te pakken en of interne signalen als er iets niet soepel verloopt.” De ISO-certificering wordt gedaan door MPS-ECAS. Zij hebben tijdens een externe audit niet alleen de procedures doorgenomen, maar ook gecontroleerd of deze kloppen met de praktijk. Ook deze audit was volgens Van 't Hoog leerzaam. “Je krijgt dan toch tips waar je iets mee kan. Van tijd tot tijd organiseren we ook interne audits”, aldus Van 't Hoog. “Dat hebben we binnen FloraHolland zo geregeld dat collega's, uit bijvoorbeeld Naaldwijk, in Aalsmeer de procedures doorlopen en wij in Naaldwijk. Door op een dergelijke manier te bekijken of alles nog klopt, voorkom je bedrijfsblindheid. Vat zo'n ISO-certificering maar samen als: zeggen wat je doet en doen wat je zegt.” Overigens zijn er ook in Naaldwijk en Rijnsburg al dergelijke ISO-certificaten uitgereikt en wordt er in Venlo aan gewerkt.

Klus niet klaar

Nu de ISO-certificering binnen is, zit de klus er volgens Van 't Hoog niet op. “Het behalen ervan was een belangrijke stap, maar het behouden van het certificaat is stap twee. In principe worden we jaarlijks gecontroleerd. Het echte werk begint nu pas.”

ISO 9001:2008 is een norm die eisen stelt aan het kwaliteitsmanagement-systeem van een organisatie en de manier waarop daarmee wordt omgegaan. ISO 9001:2008 is inmiddels de vierde editie van de norm. De norm werd voor het eerst in 1987 werd gepubliceerd en is inmiddels wereldwijd dé norm voor kwaliteitsmanagementsystemen. De organisatie ISO in Genève is verantwoordelijk voor het opstellen en beheren van de normen.

Centraal salderen bij FloraHolland

Vanaf week 40 (de week eindigend op 2 oktober) krijgen aanvoerders van FloraHolland nog maar één betaling vanuit één rekening-courantoverzicht, ongeacht de vestiging(en) waarop zij aanvoeren. Er vinden dus geen aparte betalingen van in Aalsmeer afgezette producten meer plaats. Die worden vanaf week 40 in het rekening-

courantoverzicht opgenomen. De uitbetaling van de weekafrekening geschiedt op donderdag. Met deze wijziging wordt zowel de administratie van aanvoerders als die van FloraHolland verder vereenvoudigd. Het weekoverzicht wordt standaard per post verzonden.

Het kan ook per e-mail worden verzonden. Aanvoerders hebben een brief ontvangen met een instructie hoe ze dat kunnen regelen. De dag- en weekoverzichten van via Aalsmeer verwerkte transacties blijven opvraagbaar via myfloraholland.com. Bij de andere vestigingen is dit (nog) niet het geval.

Nieuwe cymbidiumbrochure met nog meer aanbod



De onlangs verschenen Cymbidiumbrochure 2009/2010 biedt handelaren een compleet overzicht. Behalve het aanbod van Orient Orchid en Prins Orchidee staat nu ook het aanbod van Aphrodite Orchidee in de brochure en op een gezamenlijk ontwikkelde website. Samen vormen deze drie bedrijven de CGC-groep (Cymbidium Growers

Concepts). Tot voor kort werkte deze groep onder de naam Romantic Cymbidium. Orient Orchid, Prins Orchidee en Aphrodite Orchidee zijn 's werelds grootste producenten van cymbidiumarrangementen. Zij zetten hun producten af via FloraHolland. Er staan veel nieuwe artikelen in de brochure, die overigens ook dit jaar weer in

samenwerking met FloraHolland tot stand kwam.

Er wordt ingespeeld op de trends per afzetregio in elementen zoals verpakking, kleur, toegevoegde waarde en feest- en themadagen. De drie bedrijven presenteren producten met toegevoegde waarde en bloemstukjes in geschenkverpakking. Door dat samen te doen, bieden ze klanten overzicht en dus maximaal gebruiksgemak. Tegelijkertijd lanceerden Orient Orchid, Prins Orchidee en Aphrodite Orchidee een nieuwe verkoopwebsite: www.cymbidiumgrowers-concepts.nl. Hier vinden in- en verkopers van Cymbidium actuele informatie. Via de site kunnen ze rechtstreeks bestellingen plaatsen bij de drie individuele bedrijven.

De CGC-groep staat op de komende FloraHolland Trade Fair Aalsmeer in een stand vlak bij de ingang. Klanten zijn van harte welkom om het assortiment te komen bekijken.

Meer weten? Bel dan met Lia van der Bijl, T 071-409 4437 of met Hans Struik, T 0297-39 2466 van FloraHolland Connect.

Veel belangstelling open dag zomerbloemenkwekers

Op 27 augustus organiseerden vier kwekers op eigen initiatief een excursie in de Bollenstreek voor in- en verkopers van FloraHolland. Er was veel belangstelling. Ruim dertig handelaren maakten van de gelegenheid gebruik om een kijkje te nemen in de 'keuken' van een aantal zomerbloemenkwekers. De rondleidingen gingen van start bij astilbekwekerij Rutgrink. Hier worden binnen en buiten diverse soorten Astilbe gekweekt. Met een bus vertrok de groep naar N.G. Wigchert in

Noordwijkerhout, waar buiten en binnen een breed sortiment Delphinium wordt geteeld. Bij Van Wieringen-Nulkes werd uitleg gegeven over het product Alchemilla. De excursie werd afgesloten bij N.J.S. Janson, waar een rondleiding werd gegeven door de kas met Asclepias 'Beatrix'. Buiten waren diverse zomerbloemen te zien. Ten slotte kreeg elke bezoeker een mooi boeket zomerbloemen mee naar huis met daarin producten van de vier kwekers.



De handelaren brachten onder meer een bezoek aan delphiniumkwekerij N.G. Wigchert.

Informatiemap Special Products 2009-2010 verkrijgbaar



Hans Struik (links) en John van Breugel presenteren de nieuwe brochures.

Voor het team Special Products van FloraHolland Connect is het seizoen 2009-2010 weer van start gegaan. Het team heeft zich gespecialiseerd in producten met toegevoegde waarde, snijbloemconcepten en het vermarkten van onder andere

Anthurium en Cymbidium. Samen met een aantal aanvoerders heeft het team opnieuw een informatiemap samengesteld. Deze informatiemap biedt kopers een goed overzicht van beschikbare kant-en-klare producten en concepten. Producten met

toegevoegde waarde, afgestemd op de wensen van de klant. In displaydozen, emmers, voorzien van stickers of bijvoorbeeld in het thema van feestdagen. Niet alleen het aanbod rondom de feestdagen is in de informatiemap gebundeld, ook voor speciale acties kan de koper bij FloraHolland Connect Special Products terecht. Al deze producten zijn ook te vinden in de online catalogus van PlantConnect.nl. U vindt ons onder aanvoerder Connect Special Products via www.PlantConnect.nl. De informatiemap is verkrijgbaar bij de recepties van FloraHolland Connect in Aalsmeer en Naaldwijk. U kunt de map ook bestellen bij het Team Special Products, T 071-409 4437, F 071-409 4634 of door te e-mailen naar specialproducts@floraholland.nl. Op de FloraHolland Trade Fair Aalsmeer van 14 t/m 16 oktober 2009 is een greep uit het assortiment te zien. U bent daar uiteraard van harte welkom.

Marktplaats event Bleiswijk Inspirerend ondernemen

Op 6 en 8 oktober vindt voor de tweede keer het Marktplaats event Bleiswijk plaats met als thema Inspirerend Ondernemen. Het evenement, dat wordt gecombineerd met de jaarlijks goed bezochte najaarsshow van Terra Bleiswijk, wordt georganiseerd door VBW (Vereniging Bloemist-Winkeliers), groothandelscentrum Terra Bleiswijk, Trends & Trade en FloraHolland. Het programma is groots van opzet en zit vol interactie. Op een aantal pleinen, waaronder een Beursplein, presenteren kwekers hun producten en het verhaal erachter.

Er is een doorlopend programma, waarbij op elk moment aangehaakt kan worden. Op het Inspiratieplein kunnen bezoekers deelnemen aan productworkshops en demonstraties. Daarbij staan het najaar en de kerst centraal.

Op het Informatieplein worden diensten van verschillende aanbieders onder de aandacht gebracht. Er zijn marketinggerelateerde workshops over positionering en over maatschappelijk verantwoord



ondernemen (mvo). Bij Trends & Trade kunnen bezoekers terecht voor 800 m² inspiratie op kerstgebied.

Er is dus alle reden om op 6 en 8 oktober tussen 17.00 en 22.00 uur (gratis) Terra Bleiswijk op te zoeken.

FloraHolland Trade Fair Aalsmeer in 2010 in november

Volgend jaar wordt de FloraHolland Trade Fair Aalsmeer in de eerste week van november gehouden. Dit is besloten om tegemoet te komen aan de wensen van de ketenpartners (aanvoerders en klanten). De beurs vindt in 2010 plaats van woensdag 3 tot en met vrijdag 5 november. Locatie blijft vestiging Aalsmeer.

Samen met de organisatie van de Horti Fair is de afgelopen tijd intensief overlegd over het houden van beide beurzen in dezelfde week. Synchronisatie van beurstijdstippen heeft de voorkeur van beide organisaties. In

goed onderling overleg is echter vastgesteld, dat dit om logistieke en organisatorische redenen de komende jaren niet haalbaar is. FloraHolland organiseert handelsbeurzen zoals de FloraHolland Trade Fair om haar aanvoerders van bloemen en planten in de beste verkooppositie te brengen. Zij kiest daarbij voor haar eigen locaties (de marktplaatsen van de veilingorganisatie), omdat daar de koopkracht gevestigd is. Bovendien kunnen de kosten voor de deelnemers op de eigen locaties laag worden gehouden.

De FloraHolland Trade Fair sluit in de maand november commercieel gezien beter aan bij de belangen van de ketenpartners, rekening houdend met de beschikbare capaciteit van de ruimte en de wensen van deelnemers en bezoekers. De belangstelling van standhouders en beursbezoekers voor de FloraHolland Trade Fair is de laatste jaren gegroeid. Met deze verschuiving van het beurstijdstip naar november wil FloraHolland de groei van de Trade Fair beter kunnen opvangen.

Veel belangstelling open dag zomerbloemenkwekers

Onlangs kwam de tweede fase van de verbouwing van de Distributiehal Potplanten bij FloraHolland Naaldwijk gereed. Begin 2008 werd het eerste deel van deze vernieuwing al afgerond. Toen verdubbelde de oppervlakte van de hal tot de huidige 18.000 m². Nu is er een hellende en geautomatiseerde buffer in het distributieproces na de klok geplaatst.

De fysieke inspanning voor medewerkers wordt daardoor verlicht en er kan flink op

arbeidsuren worden bespaard. Met deze vernieuwde plantenhall kan FloraHolland Naaldwijk de toenemende plantenstroom nu en in de toekomst beter aan. Ook de veranderingen die door beeldveilen en het veilen van Deense Containers in de distributiewerkwijze optreden, kunnen in de vernieuwde distributiehal gemakkelijk worden ingevoerd.

Bovendien is het werken er een stuk veiliger op geworden.



De Distributiehal Potplanten met links de nieuwe buffer.

Inkopers FloraHolland Eelde 'de lucht in'



Eerst aan het werk, dan de lucht in.

Tijdens de landelijke detaillistenbeurs Bloem, Kleur, Huis & Interieur had FloraHolland Eelde een bijzondere actie. Beursthema was FloraHolland brengt u naar grote hoogte. Inkopers die tijdens de beurs de stand van FloraHolland bezochten, konden meedingen naar een ballonvaart. De winnaars, acht Nederlandse en Duitse inkopers, maakten hun ballonvaart op 9 september. Op een hoogte van zeventig meter konden ze genieten van het prachtige uitzicht. Ook de landing verliep vlekkeloos. Na afloop kregen de deelnemers nog een champagnelucht-doop en een herinneringscertificaat.

Henk Knipscheer (SLB), Teuntje van Delft (Brainwork Communicatie) en Robert Roodenburg (VGB), bekrachtigden hun samenwerking door het tekenen van een contract.

Tweede Nationale Lijnrijdersbeurs officieel van start

Op 30 en 31 oktober vindt bij FloraHolland Rijnsburg de tweede Nationale Lijnrijdersbeurs plaats met als thema Lijnrijden, the next level. Henk Knipscheer, voorzitter van de Samenwerkende Lijnrijdersbedrijven (SLB), is enthousiast. “Wij organiseren deze beurs om samenwerking te bevorderen en kennis te verbreden. Daarnaast willen we het beroep lijnrijden versterken en naar een hoger niveau tillen.”

Knipscheer is verheugd over de samenwerking met de VGB en bureau Brainwork communicatie. “Wij organiseren een beurs voor de gehele branche en bieden de bezoekers een breed aanbod aan specialistische kennis en ervaring. We willen met de beurs een breed platform creëren waar de lijnrijder zijn licht kan opsteken over vernieuwingen op het gebied van transport, producten, marketing, kennisdeling en scholing.”

Branchebreed

“Door de samenwerking met de VGB zijn we verzekerd van een branchebreed bereik”, vervolgt Knipscheer. “We willen de beurs nog completer maken dan de vorige keer. We brengen handel, lijnrijders, teelt en kwekersgroepen op informele wijze samen. Tevens zijn er opleidingsinstituten vertegenwoordigd. Daarnaast krijgen de bezoekers alle gelegenheid om de uitgebreide en gevarieerde informatiemarkt te bezoeken, waar uiteenlopende bedrijven advies geven. Ook tonen zij er noviteiten in diverse categorieën, zoals automatisering, financiering, verzekeringen, carrosseriebouw et cetera. Kortom, een must voor alle lijnrijders en belangstel-

lenden.” Robert Roodenburg, directeur van de VGB, benadrukt graag waarom de beurs eind oktober bij FloraHolland zo bijzonder is. “Wij staan voor duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen, kennisdeling, het opleiden van schoolverlaters en voor Europese profilering van ons mooiste exportproduct. Daarom roepen we iedereen die zich bij de beroepsgroep betrokken voelt op, om in dit unieke evenement te participeren. Dit is bij uitstek een kans voor een bedrijf om zich in deze bijzondere internationale branche te profileren.”

Participeren

Teuntje van Delft, directeur Brainwork communicatie, ondersteunt deze tweede Nationale Lijnrijdersbeurs communicatief en organisatorisch. “De voorinschrijvingen lopen naar wens en er zijn al diverse bedrijven en organisaties die een plaats op de beurs hebben gereserveerd. Wij zijn heel blij dat FloraHolland ons weer volledige medewerking heeft toegezegd. Alle deelnemers kunnen zich nu in één grote hal van 10.000 m2 profileren met een combinatie van informatiesteden en de mooiste producten. Wij rekenen op veel lijnrijders, geïnteresseerd publiek en ook op de jeugd. Ook voor hen is het belangrijk om alle mogelijkheden van deze branche te ontdekken. Immers, als zij er in de toekomst voor kiezen het ondernemerschap binnen de groep lijnrijders te versterken, dan kan de branche vitaal blijven.’ Wie geïnteresseerd is in deelname aan deze Nationale Lijnrijdersbeurs kan zich per telefoon of e-mail opgeven bij Samenwerkende Lijnrijdersbedrijven, T 071 – 4097555 of info@slblijnrijders.nl.



Peter Spaargaren van Bloomways: “Snelheid is voor ons belangrijk”

Sinds vorige maand is bloemenexporteur Bloomways op Aalsmeer gevestigd op een nieuwe locatie van maar liefst 8000 vierkante meter. “Na een grondig onderzoek van de mogelijke opties viel onze keus op de voormalige box van Zurel. Die locatie biedt ons ook voor de toekomst voldoende mogelijkheden om verder te groeien”, aldus Peter Spaargaren, directeur van Josef Danners BV, één van de deelnemende partijen van Bloomways.

Spaargaren: Nieuwe locatie biedt mogelijkheden om door te groeien.

Josef Danners begon ruim dertig jaar geleden met het inkopen van snijbloemen voor bloemengroothandel Danners in het Duitse Dortmund. Na de val van de Berlijnse muur startte Josef Danners samen met Gert Klumpe van de Straelener Blumenhandel (SBH) met een aantal cash & carry's in en rond Berlijn. Die samenwerking kreeg dertien jaar geleden vaste vorm. Alle inkoopactiviteiten werden verlegd naar Aalsmeer en inmiddels hebben ze 31 cash & carrybedrijven in heel Duitsland en één cash & carrybedrijf in Oostenrijk. En alles wordt met eigen vrachtauto's beleverd, dertig auto's in totaal.

Transportband

“We hebben zeven jaar met plezier op Aalsmeer-Zuid gezeten, maar die box werd te klein waardoor we zijn uitgeweken naar onze huidige locatie, grenzend aan de hoofdingang van FloraHolland Aalsmeer. Ook de box in Naaldwijk hebben we afgestoten. De belangrijkste reden voor onze keus van de oude box van Zurel was het geautomatiseerde logistieke verdeelsys-

teem dat in de box aanwezig was. Dat maakte het voor ons aantrekkelijk. Op de centrale transportband waarop de producten vanuit de koelcel worden aangevoerd, zijn zeven transportbanden aangesloten die de producten afvoeren naar hun eindbestemming. Daar worden de producten op de karren geladen, geseald en klaargezet voor transport.

We hebben nu ongeveer 8000 vierkante meter in gebruik en kunnen de komende jaren verder uitbreiden tot 10.000 vierkante meter. Dat is heel belangrijk voor ons”, benadrukt de managing director.

Webshopsysteem

Vorig jaar werd Florimex Duitsland overgenomen door de opvolgers van Josef Danners en Gert Klümpe, die samen eigenaar zijn van de nieuwe firma, die onder de nieuwe naam Bloomways gevestigd is op FloraHolland Aalsmeer. Bij het bedrijf zijn in totaal 600 medewerkers in dienst, in Duitsland en Nederland, inclusief elf inkopers van snijbloemen.

“We kopen de snijbloemen voor onze cash

& carrybedrijven voornamelijk in bij FloraHolland Aalsmeer. De rozen kopen we via KOA en de rest wordt op de klok ingekocht, zowel op Aalsmeer als op Naaldwijk. Daarnaast kopen we nog wat bloemen in via een commissionair op Rijnsburg.

De meeste klanten maken voor hun bestellingen gebruik van ons uitgebreide webshopsysteem. Daarop kunnen ze kiezen uit een groot assortiment. Snelheid is voor ons belangrijk en sommige klanten worden dagelijks door ons bevoorrad”, besluit Spaargaren.

Martin Hogenboom van Vireõ: “Alle bedrijven hebben hun eigen identiteit”



Hogenboom: FloraHolland zal open moeten staan voor een nog betere service en informatievoorziening.

Vireõ Plant Sales in De Kwakel verzorgt de verkoopactiviteiten en de orderafhandeling voor vier aangesloten kwekerijen. “Omdat niet duidelijk was wie welk pakket verzorgde, hebben we de vier bedrijven ondergebracht in een overkoepelende organisatie waarin elk bedrijf zijn eigen identiteit heeft gehouden”, aldus Martin Hogenboom, hoofd verkoop van Vireõ Plant Sales.

“Vanaf 1990 heb ik samen met mijn vader, oom en broer het bestaande bedrijf Hedera Plant bv aan de Hoofdweg in De Kwakel voortgezet. Vanaf dat moment kweken wij Hedera als monoprodukt. De ene uitbreiding volgde na de andere en op een gegeven moment stond er op ons bedrijf tien hectare Hedera. We waren hierdoor wel erg kwetsbaar en we vonden het dan ook raadzaam om er andere producten en/of partners bij te zoeken. Dat resulteerde in 1998 in een samenwerkingsverband met Kwekerij van Diemen. Onder de naam HPD Potplanten produceren we nu vijf miljoen stuks potrozen per jaar”, vertelt Hogenboom.

besloten het bedrijf over te nemen. Wij wilden ons totale productenpakket nog beter onder de aandacht brengen en daarom spraken we in 2004 met elkaar af om voortaan onder één overkoepelende naam naar buiten te treden: Vireō Plant Sales. Dit biedt ons meer mogelijkheden om de groep, die gezamenlijk zo'n tachtig mensen in vaste dienst heeft, beter te profileren”, aldus de ambitieuze verkoper.

Potroos

“We hebben als Vireō-groep ons assortiment in de loop der jaren flink uitgebreid. Naast de bekende Hedera kweken we nu ook (groene) planten zoals Aglaonema, Dieffenbachia, Cupressus Goldcrest en Zamioelcas.

Crisis

Vireō Plant Sales zet zijn planten voornamelijk af via FloraHolland Connect. “We proberen om prijstechnische redenen het aandeel voor de klok zo beperkt mogelijk te houden. Naast de eigen verkoop maken we ook gebruik van de dienst Persoonlijke Verkoop van FloraHolland. Samen met hen proberen we voor de bij ons aangesloten bedrijven een zo goed mogelijk verkooptraject uit te zetten. Naast het beleveren van de grote ketens is ons team gelukkig ook goed in staat om fijnmazige bestellingen naar tevredenheid van onze klanten af te handelen.

Door de crisis hebben alle bedrijven het moeilijk. Vooral de grote groene planten zijn daarvan de dupe. Ik vind dat we ook



Vireō plant sales

“In 2001 is met Jaap en Wim Verwoert kwekerij TPC opgestart. TPC is gespecialiseerd in de opkweek van Dracaena en diverse palmsoorten. Hoewel de afzet van deze veelal grote groene planten al jaren moeizaam verloopt, is die samenwerking nog steeds een feit”, vervolgt hij. “Vervolgens kwam in 2002 Koolhaas Kwekerijen (hoofdteelt Hibiscus) in Mijdrecht voor de keus te staan fors in het bedrijf te investeren of helemaal te stoppen. Dat was voor ons het moment om met de familie Koolhaas te gaan praten, waarna we

Dat assortiment breidt nog steeds uit. De Hedera's leveren we in verschillende soorten en met toegevoerde waarde, zoals bogen en een eigen verpakking. We hebben zelf iemand in dienst genomen voor het ontwikkelen van deze concepten. Verder onderscheiden we ons met onze Kordana-potrozen. We kweken deze op in potmaten vanaf 13 cm. Daarin gaat de potroos langer mee dan in kleinere potmaten. Van de Kordana in 13 cm pot zijn we exclusief producent in Nederland”, legt Hogenboom uit.

weer vooruit moeten durven kijken, want de consument heeft nog altijd voldoende euro's in zijn portemonnee. De kunst is deze te verleiden tot het kopen van onze producten. Voor wat betreft de veiling hoop en verwacht ik dat deze het vizier in de toekomst nog meer zal richten op het op maat faciliteren van onze (eind)klanten. Ik heb namelijk het gevoel dat een aantal eindklanten dicht bij de bron wil inkopen. Daarnaast zal FloraHolland open moeten staan voor een nog betere service en informatievoorziening”, besluit Hogenboom.



Air So Pure: twee jaar geleden zijn tijd al vooruit

Van der Burg (links), Zuidgeest: een club met louter goede kwekers.

“Achteraf kun je zeggen dat we goed en tijdig hebben ingespeeld op de beleving en het gevoel van mensen bij wat er speelt in de maatschappij. Het luchtzuiverende effect van Spathiphyllum was al eerder wetenschappelijk bewezen. Dat is opgepakt en er is een pakkende naam voor onze telersvereniging gekozen: Air So Pure. Met onze samenwerking met het Astma Fonds, onze succesvolle klokpresentaties en ons foldermateriaal, maakten we een goede start. Nu staat het merk als een huis.”

Wat de activiteiten van Air So Pure voor de betrokken telers concreet opleveren, kan bestuurslid Hans Zuidgeest niet zeggen. “Maar”, zegt hij, “als Calvé morgen stopt met het maken van reclame voor pindakaas, eten ze daar over twee jaar minder van. Air So Pure staat inmiddels als kwaliteitsmerk. Kwekers van Spathiphyllum, Nephrolepis, Areca en Hedera zijn er bij aangesloten. De komende maanden willen we – onder meer met expertise van FloraHolland – ons merk versterken. Oktober is daarom Air So Pure maand.”

Areca met een verhaal

JB Plant uit De Lier (vijf hectare Areca en Dracaena Cintho) sloot vorig najaar bij Air So Pure aan. “Op uitnodiging”, zegt salesmanager Joyce van der Burg. “Air So Pure wilde het productassortiment uitbreiden. Wij zagen dat consumenten gezondheid en milieu belangrijker gaan vinden. Om daarin te voorzien, kunnen we nu onze Areca verkopen met een duidelijk, goed onderbouwd verhaal. Onze afzet verloopt grotendeels via Air So Pure. We krijgen gerichte vragen van eindklanten. Wij denken dat er meer inzit, omdat de marketing van Air So Pure nu een breder productpakket kan aanbieden.”

Air So Pure maand

Dat promoten vindt in oktober zijn hoogtepunt. Zuidgeest: “Normaal gesproken is dat een rustige maand. Nu komen onze producten vier keer in tv-programma’s zoals De Tuinruimers en Eigen Huis en Tuin. Samen met grote afzetpartijen hebben we vaste tafelpresentaties en point of sale materiaal ontwikkeld. Een werkgroep bestaande uit leden van Air So Pure heeft al die activiteiten voorbereid.

Omdat we ons merk en de producten erachter beter kunnen positioneren, kunnen we er extra omzet mee genereren. Zeker weten.

Die aanpak werkt. Zelfs in het buitenland. In alle 110 tuincentra van het Duitse Dehner Gartencenter krijgen we een eigen tafel voor onze producten. Dit project is in samenwerking met Martijn Tas van Allgreen tot stand gekomen. Uit andere landen komen soortgelijke vragen. We willen een actie opzetten om onze planten vanwege hun luchtzuiverende werking in klaslokalen te krijgen. Daarvoor hopen we op steun van het Productschap Tuinbouw.”

Meedenkers gevraagd

Air So Pure is een club die vooruit wil. “Er wordt van ons verwacht dat we meedenken, op beurzen staan, bijdragen aan werkgroepjes en vergaderingen bezoeken”, zegt Joyce van der Burg. “Bovendien wordt alertheid en consumentgerichtheid gevraagd en natuurlijk een prima productkwaliteit. De eis is dat alleen A1-kwaliteit via Air So Pure wordt aangeboden. De praktijk is dat wij uitsluitend onze topkwaliteit via Air So Pure aanbieden. Daarin zijn we niet de enige. Dit is echt een goede club met louter goede kwekers.”

Naktuinbouw waakt over kwaliteit uitgangsmateriaal

Bloemen en planten groeien uit stek, zaad, bollen of andere uitgangsmaterialen.

Uitgangsmateriaal zonder ziekten en plagen, geeft de beste kans op een goed teeltresultaat. Toezicht op de kwaliteit van uitgangsmateriaal is dus nodig. Lang

geleden al zette het bedrijfsleven controleorganen op. Naktuinbouw ontstond

in 2000 na fusie van de keuringsdiensten voor bloemisterij, boomkwekerij en

groenteteelt. De organisatie ziet toe op de kwaliteit van uitgangsmateriaal

van tuinbouwgewassen (bij bollen doet de Bloembollenkeuringsdienst dat).

Naktuinbouw werkt op basis van Europese wetgeving, onder toezicht van het

ministerie van LNV, maar wordt aangestuurd en gefinancierd door het bedrijfsleven.

“Wij zijn een stichting zonder winstoogmerk of overheidssteun”, zegt John van Ruiten, een van de twee directeurs van Naktuinbouw. “Onze wettelijke taken omvatten circa zeventig procent van onze activiteiten. Daarnaast doen we dingen die uit de wet voortvloeien maar niet zijn voorgeschreven, meestal op initiatief van individuele bedrijven of groepen bedrijven. Voor onze werkzaamheden rekenen we kostendekkende tarieven. Naktuinbouw heeft drie kernactiviteiten: keuringen, laboratoriumtoetsen en sortimentsonderzoek.”

Keuringen, taak van oudsher

Keuringen vormen van oudsher een taak van Naktuinbouw. Van Ruiten: “Wij zien er op toe dat wie zaaizaad en plantgoed in het verkeer brengt aan wettelijke (Europese) eisen voldoet. Bedrijven die in Nederland in uitgangsmaterialen handelen, zijn verplicht zich bij ons te laten registreren. Wij controleren of hun producten aan de kwaliteitseisen voldoen door te bekijken of de bedrijven een goede kwaliteitscontrole uitoefenen. Doorgaans keuren we het product niet zelf. De zestig keurmeesters van Naktuinbouw bezoeken de aangesloten bedrijven regelmatig. Hoe vaak ze er komen, varieert, van enkele keren per jaar tot bijna wekelijks. Dat hangt onder meer af van het product dat een bedrijf teelt. Tijdens de bezoeken bekijken we of het bedrijf zijn productkwaliteit goed bewaakt. Op basis van deze controles kunnen bedrijven hun producten met het vereiste plantenpaspoort verhandelen. Sinds twee jaar doet Naktuinbouw ook de fytosanitaire import en exportinspecties voor handel met landen buiten de EU. Vanaf 1 oktober 2009 heeft ook Rusland die inspecties geaccepteerd.

Onze keurmeesters hebben zich gespecialiseerd per gewasgroep. Zij kunnen daarom samen met de mensen op de bedrijven problemen voorkomen. Bij onraad waarschuwen veel bedrijven liever direct onze keurmeester dan dat ze later in de problemen komen. Steeds meer bloemisterijbedrijven nemen ook deel aan ons Elite-systeem. Dat waarborgt dat het moedermateriaal onder optimale omstandigheden is vermeerderd en in het laboratorium is getoetst op ziekten en plagen.”



Van Ruiten: Naktuinbouw is van en voor het bedrijfsleven.

Toetsen wat je niet ziet

Omdat het menselijk oog niet alles ziet, voert Naktuinbouw frequent laboratoriumtoetsingen uit. “Ons laboratorium in Roelofarendsveen beschikt voor 150 ziekten en plagen over snelle, betrouwbare toetsmethodes”, vertelt Van Ruiten. “We kunnen daarmee snel nagaan of het uitgangsmateriaal problemen in zich draagt. Dat kunnen we overigens ook voor planten die al wel ziektesymptomen laten zien via het systeem Diagnoster. Onze specialisten hebben veel kennis over plantenziekten wereldwijd.

Meestal wordt er getoetst om zeker te weten dat materiaal dat gezond lijkt dat ook is. Omdat de vervolgschade enorm kan zijn willen bedrijven zeker weten dat materiaal echt virusvrij of aaltjesvrij is. Soms is onderzoek wettelijk voorgeschreven. Veel vaker gebeurt het op verzoek van bedrijven. Naktuinbouw gebruikt daarvoor state of the art-technieken.

Op de Horti Fair introduceren we onze Pathogen-tracer. Daarmee bepalen we niet alleen snel welke afwijking materiaal heeft, maar ook waar die afwijking vandaan

komt. Overigens helpen we ook bedrijven bij het opzetten van hun eigen laboratoriumfaciliteiten”

Rassen beoordelen

Vooraf in opdracht van de Nederlandse Raad voor Planterassen en het EU Communautair Bureau Plantenrassen beoordeelt Naktuinbouw of nieuwe plantenrassen onder het kwekersrecht kunnen vallen. Daarvoor moeten deze rassen nieuw, onderscheidbaar stabiel en uniform zijn. “Wij hebben daar een referentietuin en een grote zadenbank voor. In de tuin planten we nieuw materiaal op naast materiaal dat daar op lijkt. Daarin werken we nauw samen met de VKC, die trouwens op ons terrein gevestigd is. Als we ons onderzoek afronden, rapporteren we aan de Raad, die vervolgens beslist of een ras al dan niet kwekersrechtelijk mag worden beschermd.”

Voor deze en andere activiteiten beschikt Naktuinbouw in Roelofarendsveen over in totaal drie hectare glas en vijftien hectare open grond.

Opleidingen en meer

Als organisatie van en voor het bedrijfsleven doet Naktuinbouw meer dan de haar voorgeschreven taken. Van Ruiten: “Wij zijn geen opleidingsinstituut, maar voor medewerkers van bedrijven verzorgen we vakspecifieke opleidingen, bijvoorbeeld over ziekteherkenning en kiemkrachtanalyses bij zaden. Daarnaast zijn er internationale projecten op het gebied van de kennisoverdracht. Daarbij richten we ons vooral op kennis rondom het kwekersrecht. Wereldwijd bieden we op dat gebied cursussen aan. Die helpen landen, die kwekersrecht in hun wetgeving willen opnemen bij het ontwikkelen van systemen die de kwaliteit van uitgangsmateriaal op een hoger plan willen brengen en die illegale praktijken willen terugdringen.

Ook aan deze activiteiten merk je dat wij van en voor het bedrijfsleven zijn. Bestuurlijk aangestuurd door mensen uit het bedrijfsleven en met beide benen in de sector.”

Van meten is weten, naar prognosticeren en plannen

Vier jaar geleden begon een aantal plantentelers met Plantform. Die organisatie ging aan de slag met de automatisering op plantenbedrijven. In plaats van de eilanden zou de bedrijfsautomatisering een meer integraal karakter moeten krijgen. Inmiddels zijn we enkele jaren verder, is er veel gedaan, maar blijft er ook nog veel te doen.

Arno van Veen is de projectleider van Plantform. Hij legt uit dat Plantform de automatisering op de tuin naar een hoger niveau wil brengen. “Kwekers van nu weten meer en zijn breder georiënteerd dan jaren geleden. Plantform wil de kracht van samenwerking benutten om zo te komen tot hoogwaardige tuinautomatisering. In een kas zijn verschillende softwareapplicaties in gebruik. Je kunt het zien als een gelaagd systeem. Dat bestaat uit het mechanische gedeelte van de kasinfrastructuur, een gedeelte dat de interne logistiek bestuurt en een managementinformatiesysteem. Plantform focust op het bedrijfsmanagementsysteem met standaardkoppelingen naar de diverse lagen in het bedrijf en naar de klant..”

Van aanbodgestuurd naar vraaggestuurd

Jos ten Have, voorzitter Plantform: “Dit systeem helpt je om de overgang te kunnen maken van aanbodgestuurd werken naar een vraaggestuurd proces. Eigenlijk maak je de stap van bedrijfsregistratie, die achteraf plaatsvindt, naar bedrijfsmanagement. Zo weet je vooraf wat je moet doen om vraaggestuurd te kunnen leveren en het hoogste rendement te halen. Anders gezegd: je weet wat je nu moet doen om in december en februari grote orders te kunnen leveren. Meten is weten wordt doorgetrokken naar het maken van prognoses en een realistische planning. Dit gebeurt op veel bedrijven natuurlijk al wel, maar het probleem is dat systemen daarin niet zijn meeontwikkeld en gekoppeld. Door een modulaire architectuur en door standaardkoppelingen kan nieuwe technologie worden verbonden met bestaande systemen op de kwekerij.”

Ook keten profiteert

Dit werkt ook door naar de veiling. Plantform verbetert het traject aan het begin van de keten. Van Veen: “Het is de bedoeling dat de ontwikkeling doorzet naar de rest van de keten. Je kunt bijvoorbeeld met vervoersbedrijven werken aan een gezamenlijke visie op automatisering. Of je kunt de bedrijfsmanagementlaag doorontwikkelen met een koppeling



Ten Have: ook in automatisering van vraaggestuurd naar aanbodgestuurd.

naar FlorEcom. Om dit in de toekomst te realiseren, sluiten wij nu al aan op de FlorEcom standaarden.”

Plantform brengt partijen bij elkaar om de voorwaarden te scheppen voor toekomstige koppelingen naar boven en naar beneden in de keten. Jos ten Have: “Het is goed om te zien dat leveranciers Plantform niet meer als een concurrent en bedreiging zien. Wij zijn richtinggevend, maar leveren geen software. We hebben meegedacht met leveranciers om tot een goed systeem te kunnen komen. Hoewel het systeem nog niet bij de kweker geïmplementeerd is, merken we dat we concurrenten aanzetten om ook door te ontwikkelen. Ook deze partijen staan achter de manier van denken.”

Rendement

Om het rendement van zijn activiteiten te benadrukken, wil Plantform concrete projecten opzetten. De kwekers die betrokken zijn bij Plantform weten stuk voor stuk dat ze in de toekomst steeds meer vraaggericht moeten werken. Zij willen de stap van registratie naar management graag

maken. “De op initiatief van Plantform ontwikkelde koppelingen, standaarden en systemen wachten daarom als het ware op toepassing”, zegt Van Veen. “Plantform heeft bovendien rondom zijn producten een systeem van certificering ontwikkeld. Softwareleveranciers kunnen hun software bij ons laten certificeren. Wij bekijken dan of de ontwikkelde software aansluit op de door Plantform ontwikkelde koppelingen en standaarden.”

Steun FloraHolland

FloraHolland draagt gedurende drie jaar aan Plantform bij zodat de ontwikkeling doorgang vindt. Ten Have: “Zonder goede standaarden in de tuinbouw, komen de broodnodige koppelingen tussen onze automatisering en die van handelsbedrijven niet tot stand. Er is een doorbraak nodig in de benutting van wat wij hebben gemaakt. Een beetje vergelijkbaar met hoe dat vijftien jaar terug bij de EAB ging. De veiling speelt een belangrijke rol bij het borgen van standaarden en het meedenken over het eindresultaat.”

Toekomst

Plantform, nu nog een zelfstandige projectgeoriënteerde organisatie, wil over drie jaar geborgd zijn in een bestaande organisatie, die verder gaat met het moderniseren en onderhouden van de standaarden. Want daar is straks de hele keten bij gebaat. Daarnaast is het linken van het systeem met afzetorganisaties een belangrijk doel.

Plantform geeft sturing aan de ontwikkeling van automatiseringsoplossingen voor potplantenbedrijven, om zo te komen tot een standaard. Binnen Plantform werken 35 vooraanstaande potplantenkwekers samen. Door het grote draagvlak is Plantform in enkele jaren tijd uitgegroeid tot aanspreekpunt en platform voor de toepassing van geïntegreerde automatiseringssystemen in de tuinbouwsector.

Veilinglobby gericht op laten overleven gezonde bedrijven

De economische crisis raakt ook het werk van de lobbyisten van de VBN. Normaal gesproken gaat dat over glaslocaties, wegen, energiebeleid of het btw-tarief. De crisis voegt er een dimensie aan toe. De VBN-lobbyisten Henk van Ginkel, Tom Blom en Lise Schregardus hebben de afgelopen maanden gepleit voor maatregelen die de economische nood voor gezonde bedrijven helpen lenigen. In nauwe samenwerking overigens met LTO Glaskracht.

“Het is onze taak om veilingleden in politiek Den Haag en Brussel waar mogelijk te steunen”, zegt Van Ginkel. “Zo hebben we meegewerkt aan een door de kamerleden Jan Mastwijk (CDA) en Janneke Snijder (VVD) ingediende motie. Die riep de regering op subsidieregelingen die voor het midden- en kleinbedrijf gelden ook voor tuinbouwbedrijven toe te passen en vroeg een garantieregeling om bedrijven met tijdelijke liquiditeitsproblemen te helpen. De regering wil dat wel, maar kan dat alleen met instemming van Brussel. Die instemming is er nog niet (dat gebeurde vlak voor de verschijningsdatum van dit blad – red.). We hebben ons daar vol voor ingezet, want dit is belangrijk voor de bedrijven. Als de overheid bedrijven wil steunen, trekt dat ook banken weer over de streep. Overigens blijft het merkwaardig dat de sierteeltsector die niets met Brussel te maken heeft toch zo uitgebreid aan het landbouwsteunkader getoetst wordt.”

Samenwerking geïntensiveerd

Voorzitter Nico van Ruiten van LTO Glaskracht benadrukt de goede samenwerking tussen zijn organisatie en de VBN. “Vorig jaar hebben we die geïntensiveerd. Maandelijks stemmen we af wie wat doet op de verschillende dossiers. In het Tuinbouwplatform van VNO/NCW zitten bovendien de groenteorganisaties aan tafel. We behartigen de

belangen van dezelfde bedrijven. Samenwerken is dus logisch.” Van Ruiten noemt steunmaatregelen voor de tuinbouw hard nodig. “De garantieregeling voor overbruggingskredieten is essentieel. De subsidies rondom het afdekken van de onrendabele top van WKK-installaties helpen de sector bij het verduurzamen. We moeten vermijden dat er WKK’s stilstaan.

Verder pleiten we voor impulsen voor het saneren en verplaatsen van ongewenst glas. Op die bedrijven zitten ondernemers die daar ooit met toestemming van de overheid zijn gekomen. Als die toestemming ophoudt, moeten de betrokken ondernemers elders verder kunnen of op aanvaardbare wijze kunnen stoppen. Gelukkig wil minister Cramer hier nog in deze kabinetsperiode mee aan de slag.”

Focus op lange termijn

Ondanks de sectorproblemen van nu blijft de lobby ook op de lange termijn gericht. “Daarvoor werken we op verschillende fronten”, weet Van Ginkel, “ook regionaal en op provincieniveau. Rondom de infrastructuur in het Westland speelt Gijs Kok als vestigingsmanager van Naaldwijk zijn rol in de regio. Bij het ontwikkelen van een eventuele glaslocatie in noordelijk Zuid-Holland geldt dat voor Marcel Claessen (Aalsmeer) en Dirk Hogervorst (Rijnsburg). Als zo’n onderwerp op de landelijke agenda komt, kunnen wij juist daarom adequaat bijspringen.”

Ook LTO Noord Glaskracht blijft toekomstgericht lobbyen. Van Ruiten: “In de breed onderschreven Greenportvisie 2040 is Nederland de plek waar op duurzame wijze bloemen, planten, groenten, fruit, bollen en bomen voor de Europese markt worden geproduceerd. Maar dan moeten er wel voldoende ondernemers met levensvatbare bedrijven blijven. Daar knokken we samen voor. Want zonder ondernemers geen sector met toekomst.”

Primarosa Flowers Limited 'happy met Holland'



Deepak Kumar (links) eigenaar van Primarosa en general manager Vijay Kumar tijdens hun bezoek aan FloraHolland Naaldwijk.

Primarosa Flowers Limited nam in 2003 rozenkwekerij Stoni-Athi in Kenia over. Het was voor de in Mombassa gevestigde Phoenix Group de eerste stap in de sierteeltwereld. Tot dat moment was het concern actief in de hotelbranche en de ontwikkeling van vastgoed, onder meer in Dubai.

Eigenaar Deepak Kumar nam bepaald geen afwachtende houding aan ten aanzien van zijn 'nieuwe business'. In 2004 werd de overgenomen kwekerij 'omgedoopt' tot Primarosa. Tot op dit moment zijn er nog

steeds volop ontwikkelingen gaande waardoor het bedrijf blijft groeien. Primarosa Flowers telt momenteel twee productielocaties waar rozen worden geteeld. "Tot de overname van Stoni-Athi

had ik nog nooit iets in de sierteeltbusiness gedaan", vertelt Deepak Kumar tijdens zijn bezoek aan de importafdeling van FloraHolland Naaldwijk. Samen met general manager Vijay Kumar bracht hij

onlangs een tweedaags bezoek aan Nederland.

Zuri rozen

“Het totale oppervlak van het in 2003 overgenomen bedrijf is honderd hectare en we hebben momenteel 32 hectare in gebruik voor de rozenteelt”, meldt Vijay Kumar. Deze locatie ligt op een hoogte van 1500 meter, 45 kilometer van de hoofdstad Nairobi. Het bedrijf ligt gunstig ten opzichte van de belangrijkste route naar het vliegveld. Deepak Kumar: “In 2004 zijn we meteen verdergegaan met de ontwikkeling in deze branche. We zijn op 2300 meter

Miss Beautifull

Na de start van Zuri farm is de groei snel ingezet. Op dit moment worden er grootbloemige rozen geproduceerd op een oppervlakte van 32 hectare. Deepak Kumar: “Vooral in de Zuri cultivars willen we snel doorgroeien. Daar concentreren we ons momenteel op.” Volgens Deepak Kumar betekent Zuri in het Keniaans Miss Beautifull. Uiteraard vindt hij dat zelf de meest treffende vergelijking met zijn producten. Moeite om geschikte cultivars te vinden voor zowel Zuri farm als Primarosa heeft Vijay Kumar niet. “Er zijn veel veredelaars in Kenia actief. Ik durf zelfs te

Investeren

Op de beide bedrijven werken 1500 mensen. Ook als het gaat om personeelsbeleid legt Primarosa Flowers de lat hoog. Vijay Kumar: “MPS-deelname, een FLP-certificaat en een Fair Trade, FFP- certificaat. We zijn bovendien bezig om het Eurep-GAP-certificaat te behalen. Dat hopen we voor het einde van het jaar binnen te hebben. Het verzorgen van een kwalitatief goede lunch voor al onze medewerkers en werkkleding die op het bedrijf wordt gewassen, zijn maar een paar voorbeelden binnen ons personeelsbeleid.” Ook op het gebied van automatisering



hoogte een tweede bedrijf begonnen: Zuri farm. Deze kwekerij ligt op tweehonderd kilometer van Nairobi. De ligging maakt het mogelijk om onze Zuri rozen te telen. Dat is de merknaam voor de grootbloemige rozen die we op de markt brengen.” In 2008 werden de Zuri rozen geïntroduceerd bij FloraHolland. Vijay Kumar: “Dat hebben we onder meer gedaan door voor onze grootste kopers een golfclinic te organiseren. Ondertussen kunnen we wel de conclusie trekken dat de twaalf Zuri variëteiten hun plekje in de markt hebben gevonden. Daar zijn we onze kopers dankbaar voor.”

stellen dat er op dit gebied momenteel meer gebeurt dan in Nederland. In Kenia worden vooral veel kleuren geproduceerd, terwijl Nederlandse telers zich vooral op rood en wit richten. Wij luisteren goed naar onze klanten. Hun mening telt. We zijn bezig met het verdienen van geld, net zoals onze klanten. We moeten dus wel marktgeoriënteerd te werk gaan en hun signalen oppikken. Ook de relatie met FloraHolland is in dat opzicht belangrijk, nog los van het feit dat de afzetmarkt via FloraHolland enorm groot is. Wij zijn dus happy met Holland.”

wordt er geïnvesteerd. Deepak Kumar: “In heel Kenia zijn er vijf of zes volledig automatische sorteermachines en wij hebben er daar twee van.” Op dit moment zijn er in Kenia problemen met de beschikbaarheid van water. Deepak Kumar: “In de gebieden waar wij onze bedrijven hebben is dat gelukkig niet aan de orde. Het is een groot probleem als dat je bedrijf treft. Een van de redenen om juist Zuri farm uit te breiden is de beschikbaarheid van water.”

Cumulatief omzetoverzicht t/m week 38

Klok	Omzet (x 1.000 euro)	Omzet mutatie	Verkocht (x 1.000 stuks)	Verkocht mutatie	Gem. prijs 2009	Gem. prijs 2008
Snijbloemen	1.294.258	-14,8%	6.806.794	-4,3%	0,19	0,21
Kamerplanten	364.504	1,6%	313.016	-0,2%	1,16	1,14
Tuinplanten	114.664	10,1%	162.463	-8,5%	0,71	0,59
Klok	1.773.426	-10,5%	7.282.273	-4,3%	0,24	0,26

FloraHolland Connect	Omzet (x 1.000 euro)	Omzet mutatie	Verkocht (x 1.000 stuks)	Verkocht mutatie	Gem. prijs 2009	Gem. prijs 2008
Snijbloemen	248.086	-9,0%	1.473.939	3,6%	0,17	0,19
Kamerplanten	656.708	1,3%	365.409	7,6%	1,8	1,91
Tuinplanten	173.983	15,4%	165.706	13,3%	1,05	1,03
Connect	1.078.777	0,7%	2.005.053	5,0%	0,54	0,56

Totaal	Omzet (x 1.000 euro)	Omzet mutatie	Verkocht (x 1.000 stuks)	Verkocht mutatie	Gem. prijs 2009	Gem. prijs 2008
Snijbloemen	1.542.344	-13,9%	8.280.733	-3,0%	0,19	0,21
Kamerplanten	1.021.212	1,4%	678.425	3,8%	1,51	1,54
Tuinplanten	288.647	13,2%	328.168	1,4%	0,88	0,79
Totaal	2.852.204	-6,6%	9.287.326	-2,4%	0,31	0,32

Van den Enden integratiemanager Euregioveiling

Sinds eind augustus vervult vestigingsmanager Aad van den Enden van FloraHolland Bleiswijk de functie van integratiemanager Euregioveiling. In deze veiling in Herongen (Duitsland) willen FloraHolland en de Duitse veilingorganisatie Landgard de veilactiviteiten van FloraHolland Venlo en de Landgard-vestigingen in Lüllingen en Herongen bundelen. Van den Enden gaat als integratiemanager samenwerken met Jürgen Rosar, directeur Vakhandel van Landgard. Het integratiemanagement begeleidt het proces rondom het onderzoek naar de joint venture van veilactiviteiten van FloraHolland Venlo en Landgard, en vervolgens ook de realisatie daarvan. Gezien

de omvang en de complexiteit van dit proces is ervoor gekozen het integratiemanagement apart te organiseren. Van den Enden vervult deze functie tot juli 2010 en keert daarna terug als vestigingsmanager in Bleiswijk. Bij FloraHolland Bleiswijk wordt Ronald Teerds plaatsvervangend vestigingsmanager. Teerds is thans manager Facility Management in Naaldwijk. Van den Enden werkt binnen het project nauw samen met de vestigingsmanagers Rutger Lommerse van FloraHolland Venlo, Gerrie Swinkels van Landgard Herongen en Franz-Willi Honnen van Landgard Lüllingen. Zij blijven tijdens het project verantwoordelijk in hun huidige functies. De samenvoeging van de klokacti-



viteiten van de beide vestigingen van Landgard en FloraHolland Venlo heeft als beoogd resultaat: één sterke en internationaal georiënteerde marktplaats in de Euregio. Uitgangspunt daarbij is dat de nieuwe Euregioveiling naadloos aansluit binnen het netwerk van FloraHolland.



Nancy Bierman nieuwe redacteur

Nancy Bierman is begin deze maand begonnen als redacteur van de bladen FloraHolland Magazine en FloraHolland Netwerk. Zij volgt eind november Gerard Sneeuw op, die dan met vroegpensioen gaat. Nancy Bierman is al geruime tijd in dienst van FloraHolland. Eerder werkte zij in Bleiswijk als managementassistente en als communicatieadviseur.

In de komende maanden neemt zij de taken van Gerard Sneeuw geleidelijk over.