Dit is een uitgave van de Vaktentoonstelling. Februari 2019

Beursmagazine

Vaktentoonstelling 2019

LOCATIE:
Proeftuin Zwaagdijk
14 T/M 17 FEBRUARI 2019

Als een ras slaagt, da's mooi

Duitse jongeren kopen meer bloemen

De kracht van een dubbeltje

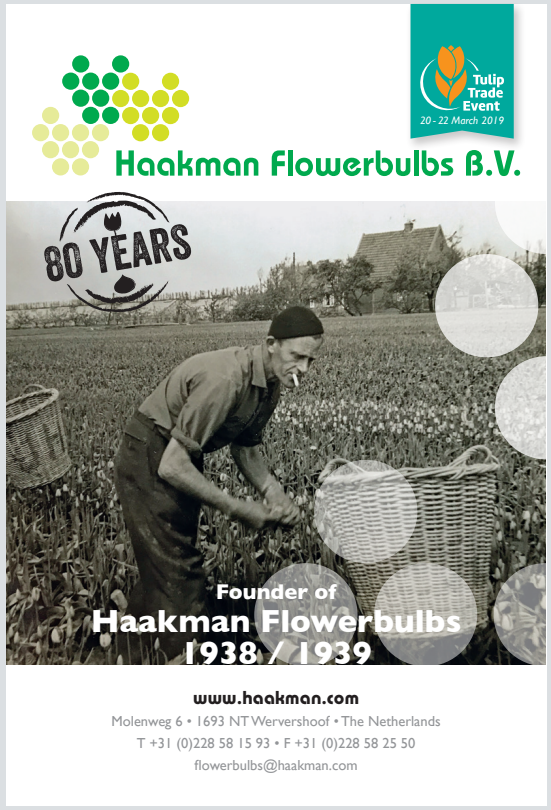
Deutschland und Tulpen, een groot succes!

De mogelijkheden zijn enorm binnen de bloembollensector

Replica, winnaar Tulpen Top 10, 2018

Hoofdsponsor

Rabobank
FLYNTH adviseurs · accountants
HOBAHO
Interpolis
CNB
Stimuflori
Koninklijke Algemene Vereeniging voor Bloembollencultuur



Inhoud

De Vaktentoonstelling vindt plaats in de bedrijfsgebouwen van Proeftuin Zwaagdijk
Adres: Tolweg 13, Zwaagdijk-Oost

Vrij entree en voldoende parkeerruimte

22 DUITSE TULPEN MET TRADITIE *Degenhardt*

6 STERK IN WATER *KaRo BV*

15 RABOBANK *Louis Brink en Jord Noom*

25 BLOEMEN BIEDEN KANSEN VOOR DUITSE TOERIST – *NBTC Duitsland*

8 ALS EEN RAS SLAAGT, DA'S MOOI – *Jos Borst*

16 DUITSE JONGEREN KOPEN MEER BLOEMEN *Royal FloraHolland*

26 DE KRACHT VAN EEN DUBBELTJE *Dutch Flower Group*

9 INTERPOLIS *Tulpen top 10*

19 DE VRAGEN VERWACHTEN, DIE JE NIET KUNT VERWACHTEN

29 DE PRIJS MOET KLOPPEN *Lourens van Starkenburg*

10 PLATTEGROND *Inzenders/ standhouders*

21 ONZE KLANTEN VERTROUWEN OP ONZE PRODUCTKWALITEIT *Dennis Roijers en Arjan de Boer*

33 ONZE OPLEIDING BRENGT JE ERGENS *Clusius College*

COLOFON

UITGEVER: Vaktentoonstelling | VORMGEVING EN OPMAAK: Tine van Wel
TEKST: Piet Kralt | PROJECTBEGELEIDING: Tine van Wel, Marlies Reus, Arjan Rood
FOTO'S: CNB René Faas, Jeroen Noot, Vaktentoonstelling | DRUKWERK: Senefelder Misset | OPLAGE: 4.000 stuks | COPYRIGHT: Vaktentoonstelling

Replica, winnaar Tulpen Top 10, 2018

Voorwoord

De zesde editie van de Vaktentoonstelling is een week eerder dan voorgaande edities. Kwestie van inspelen op klantwensen. Want de beurs kan beter plaatsvinden als de Russische Vrouwendag de bloemenhandel nog niet bezig houdt. En zeg nu zelf, tulpen kijken op Valentijnsdag is leuk, zeker tijdens de informatieve openingssessie, die we samen met Royal FloraHolland organiseren.

Deze zesde Vaktentoonstelling laat zien dat het concept bij deelnemers en bezoekers aanspreekt. Bij Proeftuin Zwaagdijk ziet u nieuw en bestaand assortiment alsmede teelt technische innovaties en andere ontwikkelingen in het tulpenvak. In dat assortiment worden resistentie-eigenschappen relevanter, omdat (chemische) gewasbescherming steeds meer aan banden wordt gelegd. We laten daarom niet alleen tulpenrassen zien; er is ook een lezing vanuit Dümmen Orange over de snelle vermeerdering van tulp. Ook de inleiding over de Duitse markt van Petra de Munck van Royal FloraHolland wordt interessant.

Dat brengt ons bij het thema van de Vaktentoonstelling. Duitsland is voor tulpenbollen en -bloemen een belangrijke afzetmarkt. Daarom is de Duitse markt thema van de Vaktentoonstelling 2019 en van deze speciale uitgave.

Ik spreek u tussen 14 en 17 februari bij Proeftuin Zwaagdijk graag over het nu en straks van ons mooie vak.

GERARD REUS
Voorzitter Stichting Vaktentoonstelling Bloembollen en Bolbloemen

Van de redactie

Duitsland is vaak vergelijkbaar met ons land, maar veel vaker niet. Vandaar deze speciale Vaktentoonstellinguitgave over de Duitse markt. Wat wordt daar in de verschillende afzetsegmenten van tulpen verwacht? Waarin verschillen Nederland en Duitsland eigenlijk van elkaar?
Wij hebben ons flink verdiept in onze Oosterburen en delen onze informatie graag met u. Het was een feest om aan dit blad te mogen werken. Let ook eens op de vernieuwde vormgeving van het blad. Prachtig gemaakt door vormgeefster Tine van Wel.
Veel leesplezier toegewenst.

ORGANISATIECOMITÉ (vlnr):
Jeroen Noot, Peter Schilder, Ilona Vroling, Arjan Rood, Paul Peters, Niek Boon, Gerard Reus, Sam van Egmond & Marlies Reus

KaRo BV, *sterk in water*

Tuinbouwtechniek- en -toeleveringsbedrijf KaRo BV doet jaarlijks mee aan de Vaktentoonstelling. "Eén van de weinige beurzen", zegt Danny Rood van KaRo BV. "Omdat wij veel werk hebben in watertechniek voor de tulpenbroeierijen, ontmoeten we veel bestaande, maar ook nieuwe klanten in Zwaagdijk."

Van oudsher gaan tuinbouwtoelevering en tuinbouwtechniek bij KaRo samen. Nu er voor glastuinbouw en bollenteelt steeds meer regelgeving komt, groeit de gerichtheid op techniek. Rood: "We anticiperen op nul-emissie, die nu nog niet aan de orde is, maar wel komt. Telers moeten bijvoorbeeld sinds 1 januari hun overtollige water zuiveren eer ze het mogen lozen. Naar 2027 wordt gewerkt naar nullozing, dus naar 100% hergebruiken en niets meer lozen. Het kan voor tuinders zinvol zijn daarin nu al te investeren, zodat ze geen twee keer hoeven te investeren."

Water als speerpunt

KaRo BV biedt een breed assortiment tuinbouwbenodigdheden en-technieken met waterontsmetting en waterfiltertechnieken als speerpunten. Een ander speerpunt is klanten helpen hun gewassen weerbaarder te maken door de bodem qua mineralen in balans te krijgen, genoeg organische stof aan te voeren en de juiste parameters creëren voor een goed bodemleven. Dit gebeurt middels de BodemBalansAnalyse. De uitslag hiervan bepaalt de inbreng van meststoffen en eventueel compost.

Praten met klanten

Veel technische oplossingen van KaRo BV ontstaan door technische innovaties en aandienende regelgeving goed te volgen en door gesprekken met klanten. Rood: "We zoeken naar echte, toekomstbestendige oplossingen voor klantproblemen, luisteren goed naar hen en mixen hun vraagstukken met onze kennis. Neem bijvoorbeeld onze Zuiver Chloor Unit, die minuscule hoeveelheden chloor aan het water toevoegt. Natuurlijk moet je water ook reinigen (filteren) maar in een goed systeem gaat dat samen met desinfecteren. Dan blijven leidingen ook op langere termijn vrij van biofilm en hoeven ze niet telkens te worden gereinigd. Met schoon water en schone leidingen hou je ziektes uit het complete watersysteem, dus minder risico van het gewas."

Ruim 2000 hectare bloembollen
wordt al gedesinfecteerd met ECA-Water
gemaakt met de OxAgri!
Waarom niet ook jullie bloembollen ?

De OxAgri is de enige oplossing die officieel
is vrijgesteld door het Ministerie van LNV

PRIJS V.A. € 7500,- KAVB LEDEN

Kom en ontmoet ons
op onze stand tijdens de
VAKTENTOONSTELLING
van 14 tot 17 FEBRUARI
www.OxAgri.nl

OxAgri
BlueSense™
Water Care Solutions

TTW-Systeem B.V.
Capelleweg 1
3255 LB Oude-Tonge
0187-648222
www.ttw.nl

witlof | chicory
uien | onions
aardappelen | potatoes
granen | cereals
bloembollen | flowerbulbs

Increase your growth
TTW

Adviseurs voor teelt, bewaring en verwerking
Consultants for cultivation, storage and processing

Als een ras slaagt, da's mooi

Jos Borst denkt even na als wij vragen wat tulpen veredelen zo leuk maakt. Dan komt er een helder antwoord. "Als je een ras introduceert dat slaagt, dan is dat mooi. Wij introduceren elk jaar nieuwigheden en het is mooi als vakgenoten dat goede aanvullingen vinden op het assortiment."

"Om dat te bewerkstelligen moeten we onze nieuwe cultivars laten zien. Ze bekend maken, zodat afnemers er ook commercieel mee uit de voeten kunnen. De Vaktentoonstelling is hartstikke belangrijk voor het bollenvak. Het is verreweg de grootste marktbroeishow die er is. Er lopen veel kwekers en ook de nodige handelaren, want die show moet je gewoon gezien hebben.
Je wordt er ook zelf wijzer, want je ziet wat er in je vakomgeving gebeurt. Ik zou graag zien, dat er met name bij nieuwe cultivars zou worden bij vermeld hoe groot het actuele aanbod is. Het scheelt nogal in de vooruitzichten of er van een ras tien kilo voorhanden is of een halve hectare. Zelf laten wij in onze stand van elk ras zien hoeveel roe we ervan telen.
De Vaktentoonstelling is ook een stukje gezelligheid. Belangrijk, want er zijn steeds minder gelegenheden om vakgenoten te spreken."

"In welke richting de tulpenveredeling gaat? Momenteel wordt er veel op resistenties veredeld en in een jaar met veel fusarium gaan mensen daarmee aan de slag. Verder is de broeikwaliteit belangrijk en dat door het hele broeiseizoen heen. Er ontstaat een assortiment, dat het hele seizoen goed te broeien heeft met als nadeel, dat de rooiperiode korter wordt. In zijn algemeenheid zijn nieuwe rassen beter qua stand, beter verwerkbaar, beter van kleur en houdbaarder. Wat overigens niet wil zeggen, dat ze boltechnisch beter zijn. Je blijft als veredelaar altijd zoeken naar een goed teelbaar en broeibaar product."

Interpolis Tulpenprijs; 2019
goed voor de hele tulpensector

Inzenders van de Tulpen Top 10 hebben hun favoriete tulp gekozen en ingezonden. Aan de hand van de score op een aantal criteria wordt de uiteindelijke lijst van 10 cultivars vastgesteld. Het gaat om geregistreerde rassen met een teeltoppervlakte tussen de 0,5 en 5 hectare. Deze tulpen worden opgeplant bij Proeftuin Zwaagdijk. Een onafhankelijke jury, bestaande uit een tulpenkweker, broeier, exporteur en teeltadviseur beoordeelt de cultivars. Zij bepalen wie de nummer 1 wordt en dus uitgebreid in het zonnetje komt te staan. Interpolis is de vaste sponsor van deze tulpenverkiezing. De bekendmaking van de winnaar gebeurt op de vrijdagavond van de Vaktentoonstelling.

Tulpen TOP 10 2019

CULTIVAR: **Bright Sun**

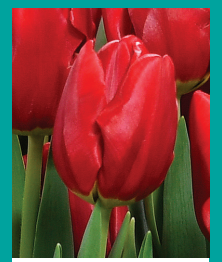
INZENDER:
Smal Bloembollen
Kruising van Ile de France × Purple Prince. Komt uit het zelfde zaaisel als Pink Ardour. Goed in de huid. Zelfde zuureigenschappen als Ile de France en Purple Prince. Kweekt als Purple Prince. Is gemakkelijk met virus. Broeien vanaf 2e week jan. tot einde seizoen. Is citroen geel en heeft 21 kasdagen daarna 17. Zift 12 kan een gewicht geven van 34 gram en lengte 37 cm.

CULTIVAR: **Carpe Diem**

INZENDER:
J.A. Borst Bloembollen
Rood oranje rand, kruising van Kees Nelis × Cheers. Broeit half januari zowel op potgrond als op water. Het veilstadium is heel sprekend. Gemiddeld aantal kasdagen. Bol mooi rond en goed in de huid. Plantgoed aanwas is voldoende. Virus is goed te zien en geen probleem in dit ras. Nooit Fusarium aangetroffen. Voldoende lengte en gewicht.

CULTIVAR: **Dutch Mountain**

INZENDER:
Lybo Tulpenverdeling
Kruising van Libretto × Osaka. Enorme groeier, die weinig zuurgevoelig is. Virusgevoeligheid voor deze witte tulp is opvallend laag en goed te zien. Over de bolkwaliteit zijn geen nadelen op te noemen. Kan vanaf eind jan. gebroeid worden. Met 17 koudeweken zijn er 23 kasdagen nodig. Doorgroei in de nek is er nauwelijks. Het is een sterke tulp en bijzonder houdbaar.



CULTIVAR: **Epic**

INZENDER:
Gebr. Klaver Zandwerven
Deze mooie rode tulp die mooi tussen het blad presenteert, is door Klaver zelf gekruist. Het is een kruising van diverse rood × Verandi. Het is een tulp voor de kwekerij die goed groeit en voldoende plantgoed geeft en waarin virus geen probleem is. In de broeierij kan je bloemen produceren vanaf 5 januari tot 1 april.

CULTIVAR: **Heavy Duty**

INZENDER:
Mellflower
Harde groeier. Laatste 3 jaar gemiddeld 1 op 2,6 ong. Makkelijke grove groeier. Veel 14+, genoeg plantgoed. Virus ongevoelig. Zuur gemid. Zware en lange tulp. Lengte 40cm+, gewicht 38gram+. Afwijkend kleurenpatroon. Paars met crème rand. Vanaf 2de week feb. te plukken. Zeer geschikt voor water. Uitvoerig getest op water en grond in verschillende periodes.

CULTIVAR: **Lobke**

INZENDER:
Kwekersver. Prominent
Kwekersrechtelijk beschermd, maar vrij te verhandelen. Goede broeitulp die bloeit van 10 jan. tot het einde van het seizoen. Vertoont weinig uitval. Bloem is lang houdbaar en groeit niet door op de vaas. Virusbeeld is goed zichtbaar. Uitstekende bollenmaker. Na 'Strong Gold' vraagt de markt om een goede opvolger, 'Lobke' is hiervoor een goede kandidaat.

CULTIVAR: **Ms. Li**

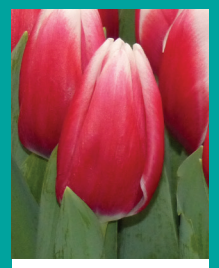
INZENDER:
West Friesland Tulpen BV
Mid-segment, hoge opbrengst en vold. plantgoed. Bol mooi rond en goed in de huid. Zuurreclame onder de 1 %. Virus duidelijk zichtbaar. Broeien vanaf 20 jan., 42 gr. van z 11/12, boven de 34 gr. van 11/12. Maat 10/11, ruim 28 gr. Goede stand met opstaand blad en gr. bloem, goede knoppresentatie. Gelijkmatige groei, weinig uitval. Houdbare tulp die doorgroeit op de vaas.

CULTIVAR: **San Martin**

INZENDER:
Vertuco BV
San Martin is een super mooie paarse Crispa met een hele duidelijke witte rand. San Martin is een beste groeier die goed in de huid is. Het is een kruising van Canary × Saigon.

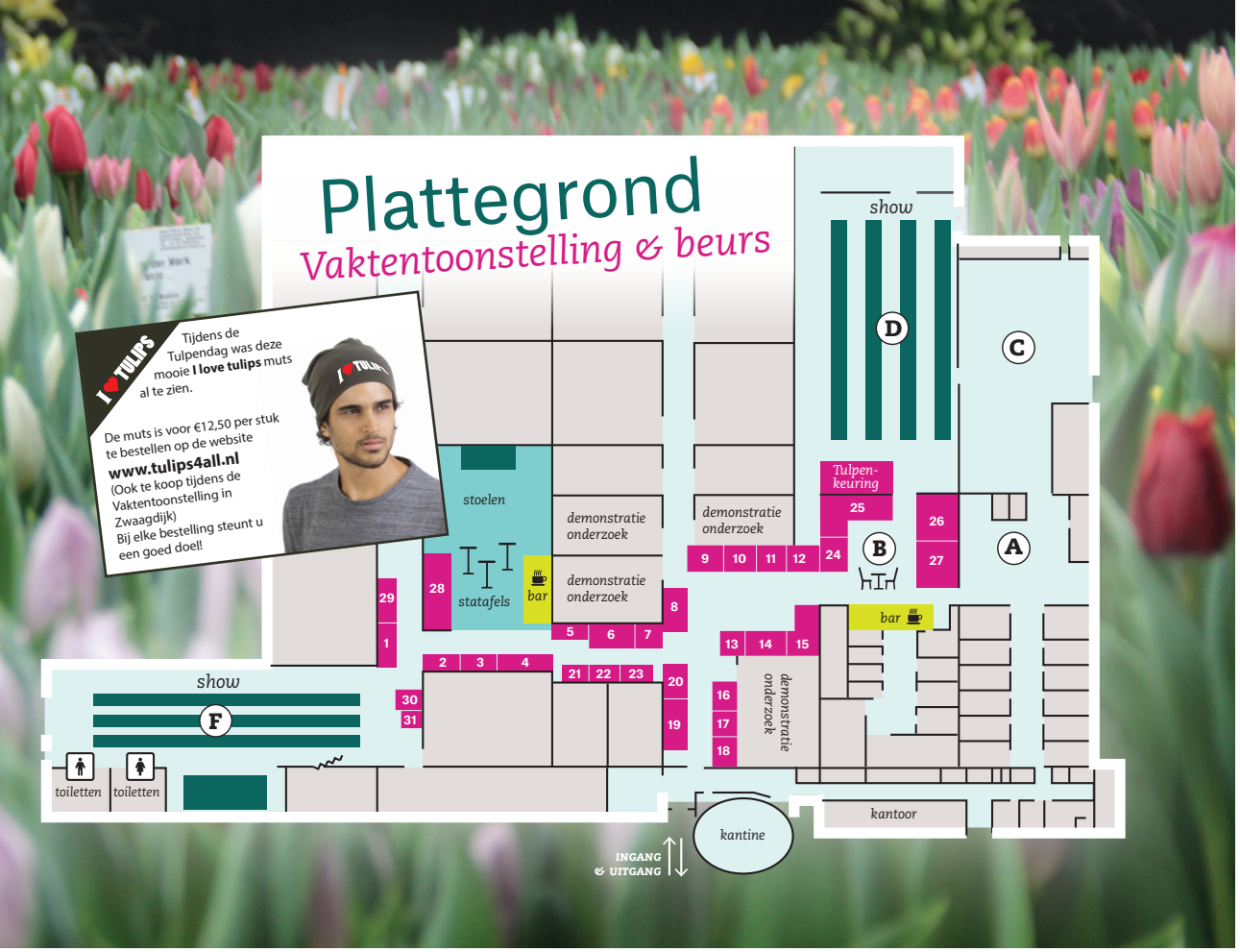
CULTIVAR: **Titan**

INZENDER:
J.A. Borst Bloembollen
Kruising Strong Gold × Purple World. Broeit half feb. tot laat. Goed op water als potgrond te broeien. Unieke oranje rode kleur combinatie. Strakke bladstand. In de teelt laatste tulp die gerooid kan worden. Een pré voor de werksprei-ding! Virus geen probleem en goed te zien. Goed in de huid. Geeft voldoende plantgoed. Ongevoelig voor Fusarium.



CULTIVAR: **Universum**

INZENDER:
Marax
Gekruist uit Lydia × Kung Fu. Relatief dunne huid en is licht zuur gevoelig. Moet op tijd worden geroold. Triploïdie tulp en zeer goede groeier. Vanaf 1 jan. te broeien uit Hollands geteeld en kan lang worden gebroeid. Voldoende gewicht en een mooie twee-kleur. De vroege broei is een groot voordeel met altijd voldoende gewicht. Op potgrond eerder te zwaar dan te licht.



EXPOSANTEN *Bloemenshow 2019*

- Boon & Breg
- De Kromme Horn
- Double Future
- Ecotulips
- Fa. Appelman
- Borst Bloembollen
- Gebr. Boon Hem
- Goede Tulpen
- Groot-Vriend
- Holland Bolroy Markt
- Hybris
- Jan de Wit en zonen
- Koveco
- JW Reus Bloembollen
- Klaver Bloembollen
- Lybo veredeling
- M. en M. Flowers
- Marax
- Maveridge
- P. Boon
- Pater Bloembollen
- Paul van der Werf
- Phoenix
- Prominent
- Reus Holland
- Ruiter-Wever
- Smal Bloembollen
- Stengs en Leijten
- Triflor
- Van Schagen Tulips
- Vitesse
- Vriend Flower Bulbs
- West-Friesland Tulpen

EXPOSANTEN *Beurs 2019*

1 LTO Noord
2 Twinpack
3 Allround Vegetable Processing
4 Necap
5 Agrifirm
6 Polytechniek
7 Omnihout
8 Agrozone
9 CNB
10 Royal FloraHolland
11 KaRo
12 Total Systems
13 Ateco
14 Hobaho
15 Kraakman
16 Lonza-BlueSense
17 Wolters kassenbouw
18 MPS
19 Havatec
20 Powerlamps
21 Bosman van Zaal
22 EMS
23 Amatic
24 GMN
25 Van der Sluis
26 CAV Agrotheek
27 K.P.I.
28 Vlaming
29 Cremer
30 Dacom
31 Green Simplicity

Vaktentoonstelling Programma

Locatie: Bedrijfsgebouwen van Proeftuin Zwaagdijk
Adres: Tolweg 13, Zwaagdijk-Oost **Parkeren:** Tijdens de Vaktentoonstelling is er extra parkeergelegenheid

Het programma is breed en divers. Met onder meer een marktbroei- en bloemenshow, een bedrijvenbeurs met meer dan 25 standhouders, onderzoek van Proeftuin Zwaagdijk, de verkiezing van de Interpolis Tulpenprijs en de marktbroeishow voor de bloemenhandel. Daarnaast worden er workshops en een vakavond georganiseerd.

14 t/m 17 februari 2019 Toegang is gratis

Marktbroeishow; Meer dan tulpen alleen...

De marktbroeishow is bedoeld voor het gehele bloembollenvak, dus niet alleen tulpen, maar zeker ook narcissen, hyacinten, lelies en bijzondere bolgewassen zijn te zien. Daaromheen worden de showtulpen van de inzenders gegroepeerd. De twee showruimten worden met elkaar verbonden door een ontmoetingsplein waar ook de stands van Hobaho, CNB en Royal FloraHolland.

Netwerklunch Donderdag 14 februari

Het programma gaat om 11:00 uur van start met twee lezingen. Vanaf 12:00 uur kunt u (kosteloos) genieten van een heerlijke lunch. Uiteraard met een Duits tintje, passend bij het thema 'Duitsland und Tulpen, een groot succes!'. Na afloop kunt u aansluitend een ronde doen op de beurs en de bloemenshow bezichtigen. Zo bent u in één bezoek weer helemaal op de hoogte van wat er speelt in de bloemenwereld.

In verband met de catering ontvangen wij uw aanmelding heel graag vooraf. Dit kan online via: www.vaktentoonstelling.nl/netwerklunch. Op de website kunt u ook bekijken welke andere bijeenkomsten er georganiseerd worden tijdens de Vaktentoonstelling.

OPENINGSTIJDEN
Donderdag: 11.00 tot 21.30 uur beurs & bloemenshow, voor vakpubliek
Vrijdag: 13.00 tot 21.30 uur beurs & bloemenshow, voor vakpubliek
Zaterdag en Zondag: 13.00 tot 17.00 uur, alleen bloemenshow

PROGRAMMA

DONDERDAG **14** FEBRUARI *toegankelijk voor* **VAK**PUBLIEK

11:00 – 11:30
update veilingnieuws
Jaap Houwer (Royal FloraHolland)

11:30 – 12:00
Tulpenveredeling en weefselkweek
Anita de Haan (Dümmen Orange)

12:00 – 13:00
Netwerklunch

14:00 – 15:30
Rhizobacteriën
Jeroen Noot (Evergreen)

16:00 –17:00
Ethyleen
EMS

18:00
buffet

19:00 – 19:20
Ruud Knorr (Dutch Flower Group) en Eva Dahlqvist (Van Dijk Flora)

19:30 – 19:45
Petra de Munck (Flora Holland)

19:55 – 20:10
Michael Siebers (NBTC Holland Marketing)

20:15 – 20:30
Forum gesprek met vragen uit de zaal

PROGRAMMA

VRIJDAG **15** FEBRUARI *toegankelijk voor* **VAK**PUBLIEK

13:00–16:30
Spuitlicentiebijeenkomst
Veiligheid & techniek

16:00 – 17:00
Certificiering: binnenkort een license-to-produce?
Raymond Scheepens (MPS)

17:30
Tulpen Top 10 op de beursvloer

18:00
buffet

PROGRAMMA

ZATERDAG **16** FEBRUARI & ZONDAG **17** FEBRUARI *toegankelijk voor* **IEDEREEN**

13.00–17.00
Bloemenshow voor iedereen

De bloemenshow en marktbroeishow zijn gratis toegankelijk.

Bezoekers kunnen een bloemenzee van tulpen en andere bolgewassen verwachten, prachtige foto's maken en na een bezoek aan de show de catering opzoeken voor koffie met appelgebak!

Vul het quizvraagformulier in en win een dinerbon voor 2 bij 't Fortuin

DOORLOPEND TULPENKEURING
Op de pagina's 12 en 13 worden een aantal programma-onderdelen uitgelicht.

Programma **uitgelicht**

Start Vaktentoonstelling op 14 februari 2019 met Veiling nieuws en Tulpenveredeling en Weefselkweek.

Lezing update veilingnieuws

DO. 14 FEB. 11.00 – 11.30 UUR

Het programma van de 4–daagse Tulpenvaktentoonstelling begint rond 11:00 uur met een analyse van het verwachte Tulpenaanbod in 2019 in vergelijk met 2018. Jaap Houwer, productmanager Tulp van Royal FloraHolland geeft op basis van een breed beschikbare database inzicht aan tulpenbroeiers in hoeverre het geprognotiseerde aanbod beantwoord aan de marktvraag. Inzicht krijgen in het aanbod, zowel qua volume en aanvoer als ook in rassenassortiment en kleurenmix is voor Jaap Houwer al enkele jaren het middel optimaal te kunnen aansluiten bij de marktvraag en zodoende optimale prijsvorming te realiseren voor tulpenaanvoerders. Hij geeft u inzicht in wat we als aanbod mogen verwachten in de komende 10 weken.

Lezing Tulpenveredeling en weefselkweek

DO. 14 FEB. 11.30 – 12.00 UUR

Rond 11:30 uur krijgt u meer inzicht in de tulpenveredeling welke momenteel hoog in de belangstelling staat. Niet alleen vanwege het permanenten nieuwe rassenaanbod zoals ook te zien op de Tulpenvaktentoonstelling maar vanwege de uitdaging voor de sector om te zoeken naar meer ziekte resistente rassen. Anita de Haan, Directeur Veredeling bollen bij Dümmen Orange, is dagelijks betrokken bij de ontwikkeling en toepassing van nieuwe technieken in de veredeling om versneld betere en bij voorkeur meer ziekteresistente tulpenrassen op de markt te krijgen. Zij informeert u over de recente ontwikkelingen, waar ligt de prioriteit van de veredeling bij Dümmen Orange en verder geeft zij inzicht in de toepassing van de zo belangrijke weefselkweek techniek in dit proces.

VAK AVOND

DO. 14 FEBRUARI Thema Duitsland

PROGRAMMA

17.45 UUR Buffet
18.45 UUR Inloop bijeenkomst
18.55 UUR Welkom
19.00 UUR Duitse Retail en Tulp
19.30 UUR Afzettrends in Duitsland voor Tulp
19.35 UUR Consumentengedrag in Duitsland
20.30 UUR Netwerkborrel

RUUD KNORR EN EVA DAHLQVIST *geven een inkijk in welke plaats de Tulp inneemt in de Duitse retail, onder het thema "Duitse Retail en Tulp". Wie zijn de belangrijke spelers, wat zijn de ontwikkelingen, welke rol speelt de dominante discount retail en hoe kan de Tulpensector toch meer zijn voordeel halen uit het grote en machtige Duitse retailkanaal. Ruud Knorr is Directeur Retail/Plants bij de Dutch Flower Group en lid van het zogeheten Executive Committee en heeft een jarenlange ervaring met de toelevering aan de Duitse retail. Eva Dalhqvist is commercieel Directeur bij van Dijk Flora, op dit moment één van de grootste toeleveranciers van tulpen aan de Duitse discount retail.*

PETRA DE MUNCK *neemt u mee in de resultaten van een recent trendonderzoek naar het bloemengebruik onder Duitse consumenten, onder het thema "Afzettrends in Duitsland voor Tulp". Hoe beweegt die consument, welke afzetkanalen kiest hij en waarom heeft de Tulp een grote voorkeur. Dit onderzoek is uitgevoerd door Royal FloraHolland ter ondersteuning aan broeiers en hun afzet. Petra de Munck is als productmanager Retail bij Flora Holland specialist in de analyse van dit onderzoek en de vertaling daarvan naar uw praktijk.*

MICHAEL SEUBERS *geeft ons inzicht in de drijfveren van de Duitse consument, onder het thema "Consumentengedrag in Duitsland en betekenis voor Tulp". Wat is karakteristiek, welke trends zijn waarneembar, waarin verschillen zij met de Nederlands consument en hoe wordt hier door de Duitse retail op ingespeeld. Michael Siebers is als Marketing Manager Duitsland & België werkzaam voor het NBTC en is woonachtig in Keulen. Het NBTC is verantwoordelijk voor de marketing van Nederland in binnen – en buitenland en Michael biedt diepgaande kennis over consumentengedrag waar wij als tulpensector op in kunnen spelen.*

→ *Voor al deze bijeenkomsten geldt; vooraf aanmelden via de website: vaktentoonstelling.nl* ←

Activiteiten rondom de Vaktentoonstelling met interessante informatie, voor de ondernemer in het bollenvak. Een korte omschrijving over de inhoud.

*Alle bijeenkomsten zijn **Gratis*** *m.u.v. de spuitlicentiebijeenkomst*

Evergreen *Minder gewasbeschermingsmiddelen door inzet van rhizobacteriën?*

DO. 14 FEB. VAN 14:00 – 15:30 UUR

In het Evergreen project van Greenport NHN werken 33 partners aan innovaties die verduurzaming van de landbouw versnellen. Binnen het project werken de telers van Natural Living and Growth samen met Proeftuin Zwaagdijk, Universiteit van Amsterdam, Aeres Hogeschool en WUR aan diverse onderwerpen die bijdragen aan verduurzaming van de bloembollenteelt.

Martin van Dam van de WUR heeft in overleg met de telers van NLG een onderzoek uitgevoerd naar de inzet van plantengroei bevorderende rhizobacteriën als groen alternatief voor chemische gewasbeschermingsmiddelen. Uit het eerste jaar onderzoek is gebleken dat de toepassing van rhizobacteriën en het aantonen van effecten daarvan niet eenvoudig is. Tijdens de kennissessie op 14 februari vat Martin van Dam de voorlopige resultaten samen en licht hij de vervolgstappen van het onderzoek toe. Er is alle ruimte voor vragen.
De kennissessie is gericht op telers/broeiers, adviseurs, onderzoekers.

Het Evergreen project van GreenPort NHN wordt mede mogelijk gemaakt door bijdragen van het Europees Fonds Regionale Ontwikkeling (EFRO) en de Provincie Noord-Holland.

EMS *'Ethyleen als kwaliteitsmeting, wat is de impact op uw bedrijfsvoering?'*

DO. 14 FEBRUARI VAN 16:00 – 17:00 UUR

Ethyleen is een verouderingshormoon en iedereen in de sector heeft ermee te maken. Van teelt, opslag, bewaring, transport, tot retail en huiskamer blijven (snij)bloemen, bollen en planten gevoelig voor ethyleen. Ethyleen is overal. Was er geen ethyleen, dan was er geen fruit. Het is een onmisbaar onderdeel van de plantfysiologie. Tegelijkertijd kan ethyleen zeer ongewenst zijn en forse economische schade veroorzaken. We nemen u mee in de eigenschappen en effecten van ethyleen, de kosten die ermee gepaard gaan door schade en oplossingen om ethyleen tegen te gaan. Verder bespreken we de laatste ontwikkelingen op het gebied van kwaliteitsbepaling d.m.v. ethyleenmeting en respiratiemeting in tulpenbollen (zuur aantasting), en wat er bereikt is met het meten van ethyleen in de laatste 10 jaar. We geven de laatste informatie van een aantal sectoren, zoals tulpenbollen bewaring, proeven op de inkomstcontrole van tulpenbollen bij exporteurs, teelten van orchideeën, Phalaenopsis en rozen.

Spuitlicentiebijeenkomst veiligheid & techniek

VRIJDAG 15 FEBRUARI VAN 13:00 – 16:30 UUR

De onderwerpen die centraal staan zijn **1** emissieloos ontsmetten d.m.v. schuimen, **2** ozon waterzuivering, **3** spuittechniek 2019: hoe nu verder? en **4** veilig en gezond werken.
Bezoekers dienen zich vooraf verplicht aan te melden via de website van de Vaktentoonstelling (www.vaktentoonstelling.nl). Let op: er zijn een beperkt aantal plaatsen beschikbaar, vol is vol. Let er op dat u uw spuitlicentiepas meeneemt. Kosten zijn €40,00 excl. BTW en worden achteraf gefactureerd.

MPS Certificering: Binnenkort een license-to-produce?

VRIJDAG 15 FEBRUARI VAN 16:00 – 17:00 UUR

De vraag naar duurzaam geproduceerde producten neemt steeds verder toe. Wellicht dat uw afzetmarkt inmiddels ook duurzaamheidseisen stelt aan uw product. Maar wat houden deze eisen nu precies in? Tijdens de informatiebijeenkomst die wij organiseren tijdens de Vaktentoonstelling Zwaagdijk 2019, leggen wij dit graag uit.
We zullen u informeren over de ontwikkelingen in de markt en de uitdagingen die ons tegemoet komen. Daarnaast zullen we uitleggen wat certificering, zoals MPS-ABC, MPS-GAP en/of MPS-ProductProof inhoudt en wat ervoor nodig is dit te behalen.
U kunt zich online aanmelden via de website van de Vaktentoonstelling Zwaagdijk of door contact op te nemen met Raymond Scheepens van MPS: 06-53862551 of r.scheepens@my-mps.com

→ *Voor al deze bijeenkomsten geldt; vooraf aanmelden via de website: vaktentoonstelling.nl* ←

BROEKHOF
ADDING VALUE

Het meest complete assortiment verpakkingen voor de bloemen- en bollenteelt! **broekhof.nl**

AALSMEER • HONSELERSDIJK • NOORDWIJKERHOUT • RIJNSBURG

van der Werf MECHANISATIE

Al 40 jaar

Wij zijn hét adres voor de aanschaf van een nieuwe of gebruikte machine, onderhoud of reparatie.

Persoonlijk contact, kwaliteit en service spelen na 40 jaar nog steeds een belangrijke rol en wie nu één van de 2 vestigingen binnenloopt, komt terecht in een modern bedrijf waar men graag met u meedenkt. Wij beschikken over goed uitgeruste werkplaatsen waar volledig getrainde monteurs vakkundig onderhoud en reparaties uitvoeren aan uw machines.

Kortom; *Van der Werf mechanisatie kan ook voor u die interessante partner zijn.*

Van der Werf mechanisatie
Nieuwmarkt 1
Zwaagdijk
Tel. 0228-564140

Industrieweg 12
Middenmeer
Tel. 0227-503993

CASE IH AGRICULTURE
STEYR TRAKTOREN

HEEFT U NOG EEN ASBEST DAK?

Subsidie:
Meer dan 35m² asbest dak.
Per 1m² € 4,50 subsidie
tot maximaal € 25.000,–.

Werkmethode van Toes Montage B.V.:
– Duidelijke offerte
– Tekeningen
– Asbest saneren
– Nieuw dak (bijv. sandwichpanelen / dakpanplaten / dakbedekking / golfplaten)
– Dakrenovatie, vernieuwen onderconstructies, goten en hemelwaterafvoeren indien nodig.

TB.V.
TOES MONTAGE BV

Inspiratie genoeg bij Toes Montage B.V.

Witte Paal 217, 1742 LA Schagen
Tel.: 0224-216518 — **WWW.TOES.NL**

Bij Univé staat ú voorop ook in de bloemensector

Wij hebben slechts één doel: u als klant centraal stellen

Voor u als ondernemer, de drijvende kracht achter uw bollenbedrijf én gezin, hebben wij een team van adviseurs met jarenlange ervaring in het verzekeren van tulpenbroeiers.

Uw pluspunten
- Een advies waar ú wat aan heeft
- U verzekert alleen wat u wilt
- Wij brengen alle risico's in kaart
- Persoonlijk en dichtbij

Univé Hollands Noorden
Kantoor Medemblik
Aambeeld 1, Medemblik
T 0227 - 54 94 40
E bedrijven.info@unive.nl

univé

Rabobank, internationale food- en agribank met korte lijnen

Nationaal en internationaal is de Rabobank gericht op food en agri en op korte lijnen. Logisch dus, dat Rabobank West-Friesland hoofdsponsor is van de Vaktentoonstelling.

Eind november werd een nieuw sponsorcontract getekend. Voor twee jaar en voor een substantieel bedrag. "Ons marktaandeel in de bollensector is 80%. Dat zijn veel klanten", benadrukken Louis Brink en Jord Noom, Accountmanagers Grootzakelijk bij Rabobank West-Friesland. "De Vaktentoonstelling biedt ondernemers een mooi podium voor kennisvergaring en ontmoeting."

Hoe staat het ervoor?
Nattigheid, vorst, droogte, minder bollen en zuurproblemen kenmerkten het groeiseizoen 2017-2018. "Broeischema's zitten soms met kleinere bolmaten. De rendementen waren de afgelopen jaren goed. Dus overleven de meeste bedrijven zo'n jaar wel. Zoiets hoort bij agrarische bedrijvigheid, dat weet je.
Het bollenvak heeft veel investeringsdrang. In uitbreiding (grond en opstallen) en in automatisering (verwerkingscapaciteit). Dat laatste vooral vanwege de krappe arbeidsmarkt. Nederland Bollenland geldt internationaal als innovatief en moet blijven investeren om dat zo te houden.
We financieren op basis van de potentie van een investering, de algemene bedrijfssituatie en onze marktverwachtingen. Dit voorjaar gepubliceerd Rabobank onderzoek toont marktkansen. Maar er zijn ondernemersuitdagingen, zoals duurzaamheid (bemesting, gewasbescherming, etc.) en de beschikbaarheid van goede bollengrond. En dan is er nog de bedrijfsopvolging. Opvolging binnen de familie is tegenwoordig minder vanzelfsprekend."

Internationaal zaken doen
Ook in Duitsland, het 'gastland' van deze Vaktentoonstelling, is de Rabobank actief. In Frankfurt is een internationale desk, met mensen, die de Duitse cultuur en de verschillen tussen de Duitse en de Nederlandse regelgeving kennen. De Rabobank weet de weg bij kamers van koophandel, notarissen, makelaars, advocaten, etc. En biedt mogelijkheden om activiteiten in Duitsland vanuit Nederland gefinancierd te krijgen, inclusief het stellen van de benodigde zekerheden.
Plannen in Duitsland? Bespreek ze met uw Rabobank.

"Nederland Bollenland geldt internationaal als innovatief en moet blijven investeren om dat zo te houden."

Duitse jongeren kopen meer bloemen

Duitse jongeren kopen meer bloemen. Dat blijkt uit consumentenonderzoek, dat Royal FloraHolland bij onze Oosterburen houdt. Verder versterkt de vakhandel in de bloemenafzet zijn positie ten opzichte van de retail. Verrassende onderzoeksresultaten, die Petra de Munck van Royal FloraHolland tijdens de opening van de Vaktentoonstelling toelicht. Hier een voorproefje.

Royal FloraHolland ondervraagt wekelijks zo'n 700 Duitse huishoudens over hun bloemen- en plantenaankopen, totaal zo'n 24.000 per jaar. Man, vrouw, rijk, arm, Beier, Saks. Een zo ruime dwarsdoorsnede van de Duitse bevolking dat de cijfers echt iets zeggen. Zeker in combinatie met andere interne en externe bronnen en de resultaten van eigen marktbezoeken.

Positieve stemming

Uit de cijfers blijkt een positieve stemming. Verrassend genoeg geven Duitsers, vooral jongeren, er weer meer aan uit. Terwijl iedereen altijd dacht, dat ons product jongeren nauwelijks kon bereiken. "Dat vertaalt zich", aldus Petra de Munck "in een sterkere vakhandel en een mindere sterke retail. Mensen tussen 18 tot 39 jaar zoeken iets anders, service en een verhaal. Dat vinden ze onvoldoende in de supermarkt.
De tulp vormt een uitzondering op het bovenstaande. Tulpen worden nog vooral in supermarkten verkocht. Maar wil de supermarkt die plek vasthouden, dan moet er worden ingespeeld op de vraag naar een breder assortiment."

Breed assortiment als usp

Er is beweging op de Duitse markt. Petra de Munck: "Juist voor jongere consumentengroepen is het brede Nederlandse aanbod een usp. Duitse groothandelaren en bloemisten spelen daarop nog te weinig in. Tulpenbroeiers zouden nog meer moeten nadenken over een beter gespreide afzet, een breder assortiment en duurzaamheid. De dominante positie van de retail kent zijn gevaren. De fipronil-affaire bij eieren heeft laten zien hoe snel een robuust product in de gevarenzone zit. Het is maar de vraag of er toekomst is voor tulpen van twaalf centen."

"...of er toekomst is voor tulpen van twaalf centen."

WF Catering Company

sterk in catering

De specialist voor:
Grootschalige cateringopdrachten,
bedrijfsfeest, festival, beurs of galadiner

Wij ontzorgen en verzorgen:
Vergunningen, calamiteitenplan, entertainment,
medewerkers, sfeer en interieur

WF Catering Company
Dorpsstraat 190, 1693 AK Wervershoof T 0228 58 13 36
E info@wfcateringcompany.nl I www.wfcateringcompany.nl

INTERNATIONAAL TRANSPORTBEDRIJF
P.C. BESSELING & ZN. B.V.
BLOEMEN - BLOEMBOLLEN - GECONDITIONEERD TRANSPORT

Koggeweg 59a, 1607 MT Hem, tel.: (0228) 54 50 00, fax: (0228) 54 50 05
Internet: www.pcbesseling.nl, E-mail: info@pcbesseling.nl

Totaalleverancier voor al uw printoplossingen.

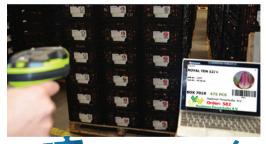
Logi Label is uw totaalleverancier voor alle zelfklevende etiketten zowel bedrukt als onbedrukt, etiketten print software, thermische en thermal transfer printers, printlinten, slitters/ rewinders, full colour labelprinters en toebehoren. Logi Label is de supplies specialist van **ZEBRA**, gecertificeerd verdeler van **Nice Label** etiketten software en supplies partner van **Toshiba**. Logi label is tevens distributeur van **Primera**, partner van **Labelmate**, Gold labelpartner voor de **Epson** Colorworks printers en exclusief distributeur van **Afinia** kleurenprinters.

TOSHIBA Leading Innovation >>> LOGILABEL daar raak je aan gehecht! ZEBRA

Logi Label BV | Noordeinde 78 | 3341 LW Hendrik-Ido-Ambacht | +31 (0)78-6816120 | www.logilabel.com

TERRA INTERNATIONAL
www.terra-international.nl
info@terra-international.nl

Terra International, de inhoesspecialist



BULBMANAGER

Track & trace
van land tot klant

Automated4u

Molenweg 6 • 1693 NT Wervershoof • T 06-22423679
E info@bulbmanager.nl • www.bulbmanager.nl

De vragen verwachten, die je niet kunt verwachten

U weet al dat Duitsers van tulpen houden en dat ze duurzaamheid belangrijk vinden. Maar onder de oppervlakte is er meer over de Duitse markt te weten. Dus is ons gesprek met die Duitse marketingexpert vrij abstract.

Ooit concurreerde Lidl tegen Aldi en Rewe met Edeka. Maar de digitalisering maakt alles anders. Hoe concurreert Lidl met Amazon?
Ondernemers willen graag door ontwikkelen in termen van 'sneller' en 'beter, maar de toekomst ligt in 'anders'. Daarom moet ondernemers hun eigen, persoonlijke grenzen in denken en gedrag kennen en weten waar en hoe ze die durven te overschrijden. Dat vergt zelfreflectie, andere kundigheden, andere mensen, en vooral samenwerking.
Klinkt abstract, maar bij Duitse grootwinkelbedrijven speelt dit. Dankzij Amazon c.s. wordt het spel anders gespeeld. Met andere wapens. Duitse supermarkten denken daarover na. Straks stellen zij hun leveranciers vragen, die je eigenlijk niet kunt verwachten.

Dat leidt tot verrassende dingen. Onlangs ontwikkelde pakketbezorger DHL voor de bezorging van postpakketten in binnensteden zelf een elektrisch voertuig. Terwijl de Duitse auto industrie de hele wereld de baas is, had die niet het echte antwoord voor DHL. Dus gingen ze een grens over.

Nederland Tulpenland kan haar positie in Duitsland behouden en zelfs versterken. Met toegevoegde waarde op basis van echte klantenkennis en van de customer journey. Commerciële big data, die leren wat nou precies de klant triggert om ons product te kopen en wanneer. Dat vraagt om partnerschap, vertrouwen en veel gegevens plus het vermogen die te interpreteren. Door mensen die dat kunnen én affiniteit hebben met onze business.
Voor individuele MKB-bedrijven zijn deze dingen waarschijnlijk te complex. Maar samenwerking blijft een bottleneck. Ook de sector (bijvoorbeeld de Duitse groothandel) wil veranderen, maar samenwerken blijft eng.
Een grote Duitse dienstverlener zet nu een groep psychologen in om samen met hun mensen tot ander denken en gedrag te komen. Want wat is veranderen anders dan anders denken, leren andere dingen te verwachten en je anders gedragen?

Dankzij Amazon c.s. wordt het spel anders gespeeld.

We love tulips!

Dillewijn Zwapak is al ruim 80 jaar de verpakkingsspecialist voor de sierteeltbranche. Wij hebben een ruim aanbod in zowel transport- als sierverpakkingen. Uitgevoerd in folie maar natuurlijk ook in papier.
Onze medewerkers informeren u graag naar de mogelijkheden voor het verpakken van uw tulpen. Bel naar 088 7354111 of stuur een mail naar info@dillewijnzwapak.nl

DILLEWIJN ZWAPAK
packaging is our passion

www.dillewijnzwapak.nl

Onze klanten vertrouwen op onze productkwaliteit

RVE levert bloemen en planten aan circa 1600 supermarktvestigingen in heel Duitsland. Het bedrijf richt in die vestigingen het bloemen- en plantenschap in door producten verkoopklaar af te leveren. Hoe zit dat dan met tulpen? Dennis Roijers (manager facilitaire zaken) en Arjan de Boer (bedrijfsleider) weten het.

"Wij verhandelen vrijwel uitsluitend snijtulpen. Van half januari tot eind mei is dat een hot item. Wij maken zelf de winkelpresentaties en in het seizoen zijn tulpen daarin in het hele land prominent."

"Wij kopen vrijwel alle tulpen bij één leverancier met wie we al jaren samenwerken met goede afspraken als uitgangspunt en vertrouwen als basis. Samen kijken we welke kleuren en rassen lopen en welke niet. In het seizoen wordt dit indien nodig bijgesteld of aangepast. De inkoper maar ook de leverancier hebben hier invloed op. De leverancier zorgt altijd dat de producten op tijd en verkoopklaar in Rijnsburg worden geleverd zodat RVE ze in Duitsland kan bezorgen."

"Onze tulpen moeten een week staan. Wij krijgen ze relatief rauw geleverd met een goed uitbloeimiddel. Zo heeft de consument lang plezier van zijn aankoop. Aangezien veel tulpen voor eigen gebruik worden verkocht is dat belangrijk.
Wij verkopen uitsluitend duurzaam geproduceerde en gecertificeerde tulpen. Onze leverancier loopt in dat opzicht altijd voorop. Dat is prettig. Onze afnemers zijn supermarktorganisaties, die de eisen van hun klanten vertalen in leverancierseisen. Toen MPS een harde eis werd in de supermarktafzet, heeft RVE daar met haar leverancier tijdig op kunnen inspelen. Wij leveren een mooi tulpenassortiment, gericht op elke supermarktbezoeker. Tulpen voor thuis en tulpen om cadeau te geven, het zit allemaal in ons aanbod. Voor een nette, eerlijke prijs. Samen met onze leverancier leveren we een kwaliteitsproduct. Wij kunnen het hele seizoen vaste prijzen hanteren, want onze afnemers vertrouwen op die kwaliteit en komen erop terug."

Degenhardt:
Duitse tulpen met traditie

1905. De jonge Ernst Degenhardt is aan het voetballen. Rinkeldekinkel. Bal door een ruit van het nabijgelegen tuinbouwbedrijf. Om die ruit te betalen werkt Ernst er een poosje. Hij krijgt de smaak van het kwekersvak te pakken en begint in 1906 voor zichzelf ergens in de buurt van Maagdenburg. Het bedrijf groeit, maar begin vijftiger jaren moet het weg als de Oost-Duitse autoriteiten het overnemen. De familie bouwt vervolgens in Neuss een nieuwe kwekerij/broeierij (bloemen en bollen op pot) van tulpen op. Sinds 1990 heeft de familie ook het bedrijf in Maagdenburg weer in handen.

Kweker en broeier zijn in Duitsland, hoe werkt dat? Suzanne Degenhardt en haar man Christoph Haendle vertellen erover.

Cijfers
Degenhardt Blumenzwiebeln kweekt ongeveer 25 ha tulpen voor broeierij en droogverkoop, broeit ca. 15 miljoen tulpen af en produceert 2 à 3 miljoen potten. “We specialiseren niet. We willen onze risico’s spreiden. We maken veel afzetdeals zelf, maar rekenen voor 100% via Landgard af, dat trouwens ook logistieke diensten verleent. Van onze bloemen veilen we ongeveer de helft bij Veiling Rhein Maas. Verder verkopen we via de ongeveer dertig cash & carries van Landgard in Duitsland. We leveren af in Neuss, zij doen de rest. We kunnen precies volgen hoe de verkoop verloopt en waar we moeten aanvullen.”

Kwaliteit, duurzaamheid en toegevoegde waarde
Degenhardt Blumenzwiebeln kiest voor “een redelijke kwaliteit voor een redelijke prijs. Die kwaliteit verbetert voortdurend door betere kweek- en broeitechnieken. Duitse retailers stellen steeds striktere kwaliteitseisen. We willen voorop lopen in duurzaamheid en leveren kant en klare producten, die zo de winkelvloer op kunnen. We leveren in heel Duitsland en exporteren 30% van onze productie tot in Spanje, Portugal en zelf Nederland toe.
We vinden van onszelf, dat we conservatief investeren en financieren, maar willen wel groeien en efficiënter werken. Vandaar ons nieuwe tafelsysteem, dat we deze winter in gebruik nemen.
Anders dan menigeen denkt, zitten we hier als tulpenbedrijf niet op een eiland. In de Euregio (de streek tussen Eindhoven en Keulen) zitten de nodige collega’s. Met een aantal van hen komen we drie à vier keer per jaar als studieclub bijeen. Je kunt collega’s bellen als er iets op je bedrijf loos is of voor belangrijke investeringen staat. Verder doen we zaken met en benutten we de diensten van CNB en Hobaho. Want wij geloven in de kracht van samenwerking op afzetgebied.”

Een Duitse voorjaarsbloem
“Duitsers vinden tulpen belangrijk”, weten ze bij Degenhardt. “Vooral als voorjaarsbloem.”
Misschien is het daarom wel, dat actief verkopen nauwelijks nodig is. “We maken producten en weten, dat klanten die afnemen. We willen wel meer aan marketing doen, maar door de dagelijks drukte komt dat er niet van. Onze kracht is dat we voor verschillende klanten een exclusief product kunnen maken voor een aantrekkelijke prijs. Als de aantallen groot genoeg zijn, kunnen we zo ongeveer elke vorm van waarde toevoeging realiseren.”

Controle is beter…
U weet het, vertrouwen is goed, controle is beter. Bij Degenhardt weten ze dat ook. “Van elk product, dat ons bedrijf verlaat, kennen we de milieuaspecten, of dat nou bollen, bloemen, hoezen of potten zijn. Het ergste wat ons kan overkomen is dat ons product in een consumentenrubriek op tv komt. Wij garanderen onze klanten, dat dat bij ons niet gebeurt en we vragen hetzelfde van onze leveranciers. Certificeren is de normaalste zaak van de wereld. Onze klanten en de samenleving vragen er simpelweg om.”

Duitsland is Nederland niet
Duitsland is inderdaad Nederland niet. In de Duitse economie speelt de sierteelt een andere rol dan in de Nederlandse. Dus zit het bij ons voor telers en kweker soms (energie bijvoorbeeld) net wat prettiger dan bij onze Oosterburen.

“Maar”, weten ze bij Degenhardt, “wij zijn goed gesteld op duurzaamheidsgebied en we profiteren van local for local. Tachtig miljoen kapitaalkrachtige consumenten binnen een straal van honderd kilometer van ons bedrijf. Daar kun je wat mee.
Natuurlijk spreken wij graag Nederlandse collega’s. Als je op de Vaktentoonstelling tussen de tulpen loopt en je spreekt collega’s, ben je eerst collega en dan pas Duitser.”

“Op de Vaktentoonstelling ben je eerst collega en dan pas Duitser.”

kiksaus

Maatwerk website ontwikkeling met ervaring in de bloembollen sector.

Onder andere bekend van
boltha.com & tulipicecream.nl

Hans van der Poel B.V.
MECHANISATIE & MACHINEBOUW
Veenderveld 51
2371 TT Roelofarendsveen
+31 (0) 71 331 5278
WWW.HANSVANDERPOEL.COM

DE WIT TRANSPORT B.V.
GESPECIALISEERD IN:
• Gekoeld en verwarmd vervoer in binnen- en buitenland van bloemen, planten en bloembollen
• Machine vervoer
• Kuubkisten vervoer
• Dagelijks vervoer naar alle bloemenveilingen.
DE WIT TRANSPORT B.V.
Geerling 4, 1611 BT BOVENKARSPEL
www.dewittransport.eu

AGROZONE
Ozone Technologies
Vitaal plantgoed?
"Ik zie onze opbrengst toenemen"
Vraag ons naar de resultaten
Website: www.agrozone.nl | Tel: 088 422 8222 | E-mail: info@agrozone.nl

KPI
KENNEMER PLASTIC INDUSTRIE BV
PAREL – Tray
Het krat voor de waterbroei
Wij zetten complexe vragen om in concrete halffabricaten en eindproducten
KENNEMER PLASTIC INDUSTRIE BV
Hoekvaartweg 14 / 1771 RP Wieringerwerf / The Netherlands
TELEFOON (+31)(0)227-60 16 44 / FAX (+31)(0)227-60 36 06
E-MAIL info@kpi-spuitgieten.nl / www.kpi-spuitgieten.nl

VLAMING Intern Transport
Toyota Traigo48 3-wiel heftruck
• Elekrische stuurbekrachtiging
• Verbeterde controle bij helling
• Langere bedrijfsinzet
• Koeling d.m.v. contragewicht
• Eenvoudige toegang tot technische componenten.
Kijk op onze website
www.vlaming-interntransport.nl
of voor gebruikte machines op:
www.vlaming-occasions.nl.
VLAMING
Intern Transport
Onderdeel van Vlaming Groep B.V.
T 0228-565011
TOYOTA
MATERIAL HANDLING
Zaadmarkt 8 | Bedrijvenpark WFO-West | Zwaagdijk-Oost
T 0228-565010 | F 0228-565015 | E info@vlaming-groep.nl

Bloemen bieden kansen voor Duitse toerist

Veel internationale toeristen komen naar Nederland om bloemen te bewonderen. "Daarom zouden de sierteelt en de toeristische sector elkaar nog meer moeten opzoeken," vindt Michael Siebers, marketing manager NBTC Duitsland. "Nederland staat in Duitsland goed op de kaart als tulpenland. De tulp staat symbool voor de lente, mede daarom hebben NBTC en partners de afgelopen drie jaar een tulpencampagne gevoerd in Duitsland. Maar de geuren en kleuren van bloemen in het algemeen is wat Nederland aantrekkelijk maakt voor Duitsers. Vanaf 2019 starten wij daarom met een bloemencampagne waarin wij verrassende plekken vol bloemenpracht op de kaart zetten met als doel toeristen beter te spreiden over ons land."

Bloemencampagne verspreid door Nederland

Met de bloemencampagne richten NBTC en partners zich voornamelijk op Duitsers. "Veel Duitsers weten Nederland in het voorjaar goed te vinden als vakantiebestemming. Met name de kust en tulpen zijn de iconen waar een Duitse toerist op af komt," vertelt Siebers. Duitsers zien Nederland als geliefde bestemming voor korte bezoeken gezien de korte reisafstand en brengen vaker dan eens een bezoek aan Nederland. Hierdoor zijn Duitse toeristen eerder geneigd van de gebaande paden af te gaan en ons land ook in een ander seizoen dan het voorjaar of de zomer te bezoeken. "Om er voor te zorgen dat niet alle toeristen tegelijk dezelfde plekken bezoeken willen we met de bloemencampagne er voor zorgen dat toeristen ook andere plekken bezoeken, verspreid over ons land." Deze campagne sluit naadloos aan op de HollandCity-strategie waarmee NBTC al enkele jaren inzet op spreiding van toeristen in ruimte en tijd. "Nederland is meer dan Amsterdam, windmolens, kaas en tulpen. Met aan thema's verbonden verhaallijnen (zoals Nederland waterland, Van Gogh en Rembrandt & de Gouden Eeuw) benadrukken we de diversiteit van Nederland."

Dutch Flower Group (DFG) is Nederlands grootste bloemen- en plantenexporteur. Voor de DFG-bedrijven is Duitsland een belangrijke markt. De grootschalige retail is daar een belangrijk segment. Daarbinnen is de tulp een belangrijk product. Hoe kijkt DFG tegen de tulpenafzet aan. Wat vragen ze van hun kwekers. Wij vroegen het Ruud Knorr, Director Retail/Plants.

De kracht van een dubbeltje

“De Duitse markt is breder dan het supermarktsegment. En wat een specifieke klant vraagt, hangt ook af van wat een inkoper weet of meent te weten. Om op basis van feiten met klanten te kunnen praten, hebben we hardere commerciële data nodig.”

“In Duitsland heeft de tulp – als voorjaarsbode – een behoorlijk value proposition. Totdat ze in hun eigen tuin bloeien, kopen Duitsers graag tulpen.
Als handelaar ben je zo ongeveer gebonden aan de laagste winkelprijs, die op € 1,99 per bos ligt. Voor hooguit een dubbeltje meer maak je met iets zwaardere bollen aanzienlijk betere tulpen. Wij denken dat de consument dat best wil betalen. Veel retailers weten dat wel, maar ook zij kunnen die psychische grens van € 1,99 moeilijk doorbreken. Toch moeten we ook voor die € 1,99 samen een goede bos tulpen blijven leveren. Anders hebben tulpen zo een Wasserbombe imago.”

“Voor hooguit een dubbeltje meer maak je met iets zwaardere bollen aanzienlijk betere tulpen.”

“Duitse retailers volgen uiteenlopende strategieën. Er is groei bij de hard discounters, maar bij de betere retailers gaat het juist meer de richting op van wat ik service discounter zou willen noemen, weliswaar een scherp prijsbeleid, maar dan wel met kwalitatief goede producten. Ze krijgen niet voor niets al die consumentenprijzen. Uiteindelijk denk ik, dat wie kwaliteit nastreeft het uiteindelijk wint van de prijsvechters. Essentieel is, dat de consument tevreden is en blijft en terug komt.”

“Vergis je niet in de Duitse regionale smaak- en kleurenverschillen. In het oosten willen ze hardere kleuren, in het westen juist zachtere. Ons aanbod in Keulen verschilt van dat in Berlijn of München. Met meer data kunnen wij onze klanten juist dat aanbod bieden, dat zij kunnen verkopen. Als ons dat lukt, worden we moeilijker uitwisselbaar en praten we niet meer alleen over de kostprijs.
Als het dankzij een snellere vermeerdering van tulpen geen 25 jaar meer duurt om van een kruising een leverbare partij bollen te maken, hoef je inzake kleuren niet meer met hagel te schieten. Dan kan het met scherp. Daarom worden commerciële data ook voor veredelaars en bollenkwekers belangrijker.”

“DFG heeft veel bedrijven. Elk bedrijf heeft andere klanten in andere segmenten. De eisen die we aan tulpen stellen, verschillen dan ook per bedrijf. De grootschalige retail focust sterk op duurzaamheid. DFG wil in 2020 90% van al haar producten op milieu- en sociaal gebied gecertificeerd aanbieden. Wie ons tulpen willen leveren, krijgt daarmee te maken. Verder moeten de kwaliteit, grammen, centimeters en rijpheidsstadia uiteraard kloppen. Wij zijn een professionele partij, die alleen met professionele partijen zaken wil doen. Die willen meedenken met het efficiënt houden en efficiënter maken van de gezamenlijke supply chain. Veel leveranciers maken tulpen voor ons winkelklaar. Onze toegevoegde waarde ligt elders. In de breedte van ons assortiment. In ons vermogen de supply chain te organiseren. In ons meedenken met klanten op grond van commerciële data en trendgegevens.”

“Duurzaamheidseisen worden concreter. Afnemers willen bijvoorbeeld producten die vrij zijn van gewasbescherming met neonicotinoïden (vanwege de bijensterfte) en een maximum aantal gewasbeschermingsmiddelen. In de komende jaren worden de duurzaamheidseffecten van verpakkingen aangepakt. Zelf willen wij op den duur naar 100% gecertificeerde producten. Waarom? Heel simpel, omdat we maar één aarde hebben.
De technologie zal ons helpen om met minder middelen een kwalitatief goede tulp te produceren en minder schadelijke, bij voorkeur volledig recyclebare of composteerbare verpakkingen te gebruiken. Natuurlijk ligt daar altijd een spanningsveld met de prijs. Reden te meer om het streven naar dat extra dubbeltje per bos belangrijk te vinden.”

De prijs moet kloppen

Natuurlijk worden veel tulpen in Duitsland via supermarkten afgezet. Maar de bloemenwinkel blijft zijn partijtje meeblazen. Stark in Blumen is een groothandelsbedrijf, dat aan bloemist-winkeliers in Noord-Duitsland afzet. Lourens van Starkenburg vertelt over zijn tulpenhandel.

“Ons tulpenseizoen begint vlak voor kerst. Vroeger begonnen we vlak na Sinterklaas, maar onze klanten willen zo vroeg nog nauwelijks tulpen. Afhankelijk van het weer (een aantal belangrijke tulpenklanten staat op de markt) gaan we vanaf januari helemaal los.

“Ons aanbod is voor elk wat wils. Het gewone, maar zeker ook het bijzondere. Onze klanten kunnen zich met het bijzondere onderscheiden van de supermarkt, maar hebben ook minder dure bloemen nodig om klanten te binden. Zij zouden het niet moeten zoeken in een prijsgevecht met een concurrent, die toch goedkoper is, maar in meer assortiment, meer kennis, meer kwaliteit, meer service en meer klantenbinding.

Toch is het lastig om dat betere, exclusievere tulpenassortiment in Noord-Duitsland verkocht te krijgen. Als er in mijn auto 15.000 tulpen liggen, zitten daar misschien 200 takken Scheepers-rassen bij. En die verkoop ik bij wijze van spreken per tien. In het zuiden geven mensen wat meer uit voor bijzondere tulpen. Maar hier willen veel bloemenwinkeliers tulpen voor € 2,99 of € 3,49 aanbieden. Dus moet de prijs kloppen, hoe jammer ik dat als lijnrijder ook vind.
Gelukkig komen ook gewonere tulpen goed open en staan ze zeven dagen. En winkeliers hebben een streepje voor bij hun klanten. Dus blijven ze tulpen verkopen. Supermarkt of geen supermarkt.”

“Wij kopen onze tulpen in hoofdzaak op de klok in Rijnsburg. Daar vinden we voldoende assortiment in voldoende aantallen. We kopen in op kwekersnaam en op wat we zien als we vooraf door de rijen lopen. Gelukkig worden tulpen steeds duurzamer geproduceerd en zijn ze steeds vaker gecertificeerd. Maar onze klanten hoor je daar zelden over en ze willen er niet extra voor betalen.”

“Winkeliers hebben een streepje voor bij hun klanten.”

CNB
Bemiddeling
Koelen en prepareren
Veilen
Makelaardij
Teeltadvies

Onze tulpenvertegenwoordigers zien jullie graag in de stand!

Adri, Arno, Dennis, Dick, Dick, Ed, Erik, Frank, Hawikjo, Jan, Jari, Leo, Michel, Niels, Onno, Paul, Piet en Rob.

1919 2019 100

Heereweg 347 ◣ 2161 CA ◣ Lisse ◣ T (0252) 43 14 31 ◣ www.cnb.nl

U bent van harte uitgenodigd onze stand; nr. 14 te bezoeken tijdens Vaktentoonstelling Zwaagdijk!

van 14 t/m 17 februari 2019

HOBAHO
BY DÜMMEN ORANGE

Telefoon (0252) 43 47 77
info@hobaho.nl -

www.hobaho.nl

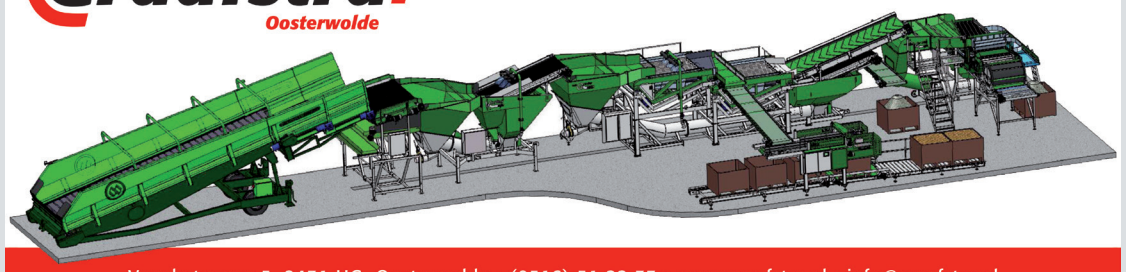
Steun de Vaktentoonstelling! Wordt lid van de *Club van 100!*

Het bestuur van de Vaktentoonstelling gaat geld werven voor het evenement via een Club van 100. Geen club van honderd mensen, die elk zo veel mogelijk geld inbrengen, maar eentje met heel veel mensen die elk honderd euro inbrengen. Bestuurslid Sam van Egmond van de Vaktentoonstelling legt uit, waarom zo'n Club nodig is.

"De Vaktentoonstelling is uitgegroeid tot een evenement van waarde voor het tulpenvak. Vakgenoten krijgen inzicht in het bestaande en het nieuwe aanbod en in noviteiten op het gebied van gewasbescherming, teelt, bewaring en verwerking. Er is een techniekbeurs en een programma met interessante sprekers. De Vaktentoonstelling is ook een ontmoetingsplaats voor het hele vak, bijvoorbeeld via de Netwerklunch op 14 februari, waarbij alle tulpeninkopers welkom zijn. Dat alles is gratis toegankelijk.
Als bestuur willen we de Vaktentoonstelling verder uitbouwen. Kennisuitwisseling en gastvrijheid, het moet allemaal de nodige kwaliteit hebben. Gelukkig steunen onze sponsors ons daar graag in. Onze organisatie is anno 2019 dan ook gezond, maar we weten dat er komend jaar sponsors afvallen. Om onze financiële basis te laten aansluiten bij onze ambities zetten we nu een *Club van 100* op. We weten zeker, dat veel inzenders, bezoekers en andere belangstellenden ons met honderd euro willen helpen. Dat is per slot van rekening geen megabedrag.
Daarom delen we tijdens de komende Vaktentoonstelling inschrijfformulieren uit, waarmee mensen zich kunnen inschrijven. Dat kan ook via onze website **www.vaktentoonstelling.nl.**
Hebt u vragen over dit onderwerp, mail dan naar info@vaktentoonstelling.nl of bel met Marlies Reus van Proeftuin Zwaagdijk, tel. 0228-563164.
Deelnemers aan de *Club van 100* krijgen een vermelding op onze website en op het speciale sponsorbord, dat er vanaf 2020 komt. Het bestuur hoopt en vertrouwt erop, dat veel vakgenoten de Vaktentoonstelling willen blijven steunen."

Graafstra Oosterwolde

Totaaloplossing voor uw bollenteelt



Venekoterweg 5, 8431 HG Oosterwolde • (0516) 51 22 33 • www.graafstra.nl • info@graafstra.nl

Fotobijschrift: GMN teeltspecialisten Dirk van Baaren en Geert Steenhuis bij tulpenbroeier Aron Mooij.

GMN is een toonaangevende leverancier van gewasbeschermingsmiddelen voor het bollenvak met vestigingen in de belangrijke productiegebieden.

GMN biedt kwekers en broeiers goede adviezen en producten, waarmee zij binnen de markteisen maatschappelijk verantwoord gezonde bloembollen en bolbloemen kunnen produceren. Nu en in de toekomst.

GMN hecht veel waarde aan samenwerking met haar klanten. Samen met een kopgroep van tulpenkwekers en –broeiers wordt gezocht naar nieuwe, groene gewasbeschermingsmiddelen. Met hen wordt in proeven de werking van gewasbeschermers met een natuurlijke oorsprong (gno's) bekeken. Met kwekers wordt gekeken naar mogelijkheden om de bodem vitaler te maken. In de broeierij lopen proeven met gno's in de bolontsmetting. Het gaat hierbij uiteindelijk om goedwerkende middelen (en methoden) waar, om het zo maar te zeggen, medewerkers met hun blote handen aan kunnen zitten.

GMN staat op de Vaktentoonstelling. Daar worden de eerste resultaten van deze proeven gepresenteerd. De mensen van GMN gaan er in Zwaagdijk graag met u over in gesprek.

GMN

Onze opleiding brengt je ergens

Ook dit jaar zijn er weer leerlingen Bloem & Design van het Alkmaarse Clusius College bij de Vaktentoonstelling betrokken. Onder leiding van relatiemanager/docent Menno Groen en een collega verzorgen zij het bloemwerk op de tentoonstelling. Je kunt dus met recht zeggen, dat deze opleiding deze leerlingen nog eens ergens brengt.

Van de circa 1200 leerlingen van de Alkmaarse vestiging van het Clusius volgen er een kleine honderd de opleiding Bloem & Design. “Het aantrekken van leerlingen is best een opgave”, zegt Menno Groen. “Jonge mensen hebben vandaag de dag veel te kiezen. Veel kinderen (en ouders) vragen om hoge opleidingsniveaus en zoeken goed betaald werk dat met schone handen kan worden gedaan. Dus staat het bloemistenvak niet overal bovenaan. Maar als bloemist maak je wel dingen die mensen blij maken. Wij bieden een interessante opleiding op een prettige, veilige school met een informeel karakter.”

Het Clusius trekt leerlingen uit heel Noord Holland, in de opleiding Bloem & Design vooral meiden. In hun opleiding gaat het vooral om creativiteit, oplossingsgerichtheid en klantgerichtheid. Velen van hen komen echt in het bloemistenvak terecht, vaak als eigenaar van een bloemenwinkel. Ook zo bezien brengt de opleiding je ergens.

Leren voor een externe partij te werken

Voor de leerlingen is het werken aan de Vaktentoonstelling leerzaam. Groen: “Ze leren een opdracht uit te voeren voor een externe partij en leren te werken wat er is. Je maakt een bloemstuk met de bloemen die je hebt. Je krijgt er niet zo maar honderd tulpen of rozen bij. Dat is een belangrijke les. Ook in de winkel of als arrangeur bij evenementen moet je roeien met de riemen die je hebt. We werken graag voor zulke evenementen. Ons onderwijs wordt er realistischer van, echt praktijkgericht. Voor onze leerlingen is het fijn, dat ze met mooie materialen kunnen werken. Ook dat brengt ze ergens, waar ze normaal gesproken niet komen.”

Studiebol

Boeken over bloembollen

Haal de kennis van het bloembollenvak in huis, ook digitaal.

www.bollenacademie.nl

bollen academie

mucon condities, gewoon zeker

koelcellenbouw www.mucon.nl

Zicht op duurzaamheid in de sierteeltketen

MPS
Sustainable Quality

MPS
Leehove 65a
2678 MB De Lier
T +31 (0)174 - 615 715
E info@my-mps.com
I www.my-mps.com
MPSCert

www.volgjebloemofplant.nl

Samen vooruit in teeltoptimalisatie

GMN
Onderzoek | Advies | Assortiment | Service

NIEUWE NAAM

PEDIMENT®

ACUTE HULP BIJ LUIZEN

HET INSECTICIDE VOOR BLOEMBOLLEN
DAT VEILIG ÉN DIRECT WERKT

ELKE BLOEM TELT

Pediment® Insecticide

syngenta®

Pediment bevat pirimicarb en werd voorheen verkocht door Syngenta onder een andere merknaam.

Syngenta Crop Protection B.V., Postbus 512, 4600 AM Bergen op Zoom.
Tel. 0164 225 500, www.syngenta.nl.

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees voor het gebruik eerst het etiket en de productinformatie.
®/TM Registered Trademark of a Syngenta Group Company.

®