

Dit is een uitgave van de Vaktentoonstelling. Februari 2020

Beursmagazine



Vaktentoonstelling 2020

LOCATIE:

Proeftuin
Zwaagdijk

13 T/M 16
FEBRUARI 2020

England and Tulips

De mogelijkheden zijn enorm binnen de bloembollensector

Hoofdsponsor



Rabobank



Interpolis



Ms. Li, winnaar
Tulpen Top 10, 2019





De tulpen teelt in Nederland staat drie dagen lang extra in de schijnwerpers tijdens het Tulip Trade Event!

Drie dagen lang, van 18 tot en met 20 maart 2020, combineren exporteurs en veredelaars in het gehele land hun open dagen.

Dat versterkt de exportpositie van de Nederlandse tulp, nog altijd het grootste product van de Nederlandse bollenkwekerij.

Kom, zie en laat je inspireren!

www.tuliptradeevent.nl



www.haakman.com



dj@haakman.com • www.vitesse-tulpen.nl

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

Vrij entree en voldoende parkeerruimte



Voorwoord/Van de redactie

(Geen) Brexit

Deze speciale Vaktentoonstellingsuitgave heeft het Verenigd Koninkrijk als thema. Afgelopen zomer leek dat journalistiek gezien een goede stap. Eind 2019 zou toch wel duidelijk zijn hoe de Britten de EU wilden verlaten. Nee dus en inmiddels zijn ze er wel uit, maar niemand weet precies hoe. Wie hier het laatste Brexitnieuws verwacht, heeft daarom pech gehad. Is dat erg? Volgens ons niet. Ook na Brexit is het Verenigd Koninkrijk een markt met 63 miljoen veelal kapitaalkrachtige consumenten. Veel Britten houden van bollen en bloembollen in huis en tuin. Wij denken dat die continuïteit belangrijker is dan de breuk van de Brexit. Dus hebben we vanuit die optiek de Britse markt beschreven.

Verder brengt deze (dit keer grotere) uitgave wat u tussen 13 en 16 februari op Proeftuin Zwaagdijk aan nieuws kunt zien.

Veel leesplezier.



Inhoudsopgave

Inhoud/ voorwoord van de redactie	3
(Bestuurs)wisseling van de wacht	5
Alles over het Greenitydebat	6
ISO Group, tulpenopplantmachine klaar voor gebruik	8
Veiling Rhein-Maas, interessante afzetmogelijkheden in Duitsland	11
Royal FloraHolland, wat leren Storechecks ons over consumentenvoorkeuren?	11
J.W. Reus Bloembollen BV over het nut van de Vaktentoonstelling	13
Tulpen top 10	15
De Club van 100, ook voor u	16
Interpolis helpt bij het beheersen van uw bedrijfsrisico's	17
Wat, waar en wanneer tijdens de Vaktentoonstelling	18

Thema Verenigd Koninkrijk

Taylor Bulbs: Eigenlijk zijn wij een exporteur	24
Collison: British Grown van Nederlandse bollen	27
Bloemenhandelaren over de Britse markt	29
Carl Schoutsen: de Britse consument is anders	31
Bollenhandelaren over de Britse markt	32
Over de Royal Horticultural Society en andere societieit	34





Kwaliteit verlichting voor maximale opbrengst
www.greensimplicity.com

projecten°
 voor ons is dit
 gewoon

Zeg je Mucon, dan denk je
 aan oplossingen die best
 gezien mogen worden.
 Projecten groot of klein, al-
 tijd zonder poespas. Met de
 nieuwste oplossingen. Slim.
 Schoon. Efficiënt. Met be-
 trouwbare vakmensen. Open.
 Eerlijk. Clever. Gegarandeerd.

Koelcellenbouw

MUCON

condities, gewoon zeker
 koelcellenbouw www.mucon.nl

WELKOM

Mijn steentje bijdragen

2020 is voor de Vaktentoonstelling een bijzonder jaar. Want het evenement heeft dit ene jaar twee voorzitters. Gerard Reus treedt na deze editie terug. Niels Kreuk heeft zijn positie in het bestuur al ingenomen. Allebei heten zij u van harte welkom.

“Soms moeten dingen gewoon”, zegt **NIELS KREUK**. “Ook in het vak gebeuren dingen niet vanzelf. De Vaktentoonstelling is een mooi, nuchter vakevenement, maar hij komt er alleen als iedereen wil meewerken. Als nieuwe voorzitter wil ik daar mijn steentje aan bijdragen en ik hoop dat andere vakgenoten dat ook willen. Het is leuk om met deze groep bestuursleden aan de slag te gaan. Sommigen van hen kende ik al, anderen niet. Het is een gemêleerd gezelschap afkomstig uit alle windstreken van enthousiaste mensen die iets tot stand willen brengen. Samen bespreken we beursoronderwerpen en dat leidt altijd tot iets zinvol. De organisatie staat en is goed bezet. Financieel zijn de zaken op orde. Weliswaar loopt de subsidie van Stimufiori af, waar we enkele jaren op konden rekenen, maar hopelijk treden er veel vakgenoten toe tot de Club van 100.

Als bestuurder van de evenement ben ik een onbeschreven blad. Ik heb nog geen veranderideeën. Eerst maar een editie meemaken. Ik hoop in Zwaagdijk wel veel mensen te spreken en van hen te horen waar zij nog verbeterpunten zien. Ik hoop straks het hele vak te kunnen spreken, standhouders, inzenders en natuurlijk ook bezoekers. Want die ontmoeting is een essentiële waarde van onze mooie Vaktentoonstelling.”

“Dat we Niels en twee andere nieuwelingen binnenboord hebben kunnen halen”, aldus **GERARD REUS**, “tekent de waarde die vakgenoten aan dit evenement hechten. Potentiële bestuursleden hebben doorgaans werk zat op het eigen bedrijf. Toch haken ze aan. Waarom? Omdat bestuurlijk werk je kennis verdiept, je netwerk vergroot en je leert anders te denken. Zoals destijds ging toen we de Vaktentoonstelling opzetten. Het Holland Flower Fes-



tival was niet levensvatbaar meer, maar die ontmoetingsfunctie voor het vak moest behouden blijven. Inmiddels is Zwaagdijk een echte ontmoetingsplek geworden voor het hele vak. De beurs is meer dan een Westfries feestje.

Aanvankelijk zou ik interim-voorzitter zijn, maar dat pakte iets anders uit. Nu treed ik terug. De Vaktentoonstelling staat stevig. We hebben er drie bekwame nieuwe bestuursleden bij. Mijn jongens willen graag dat ik op het bedrijf nog taken oppak. Tijd dus om te gaan.

Ook dit jaar veranderen we dingen. De bijeenkomsten zijn naar de kantine gegaan zodat er tijdens presentaties en discussies geen geroezemoes van de beursvloer meer hoorbaar is. Bovendien hebben we de looproute aantrekkelijker kunnen maken.

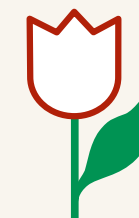
Dan nog een sponsornieuwtje. Voortaan heeft elke hoofdsponsor zijn eigen plein of hal: de Hobaho-Hal, het CNB-hal, het Interpolis-Plein, het Flynth-Plein en de Rabobank-zaal. Dat alles onderstreept dat de Vaktentoonstelling leeft. Ik hoop op mooie stands, productpresentaties, ontmoetingen en discussies. Samen met het bestuur (red.: Arjan Rood, Paul Peters, Sam van Egmond, IJsbrand de Jong, Peter Reus) gaan we er een mooie editie van maken.”

FLYNTH
 adviseurs • accountants

Sponsor van
 de Vaktentoonstelling

De branchevereniging
 van de bloembollensector

KONINKLIJKE
 ALGEMEENE VEREENIGING VOOR
 BLOEMBOLLENCULTUUR



www.dillewijnzwapak.nl



ULO Ultra Low Oxygen
BEWARING

- **Bloembollen**
o.a. lelies en tulpen
- **Bloemen**
o.a. pioenrozen
- **Groenten**
o.a. bloemkool en spitskool
- **Fruit**
o.a. Conference peren

Koelhuis **WFO**

e-mail info@koelhuiswfo.nl
site koelhuiswfo.nl

f in



BROEIERIJ, KWEKERIJ EN EXPORT

- Lelies, tulpen e.o. bolgewassen
- Exportspoelen
- Ontsmetten en inpakken
- Preparatie en bewaring
- Administratie en expeditie

e-mail
info@laanflora.nl
site
laanflora.nl

**Laan** FLORA
FACILITIES





Plantmachine neem broeierij veel werk uit handen

Nieuw op de Vaktentoonstelling is dit jaar de ISO Group uit Gameren (Bommelerwaard). Dat bedrijf introduceert een opplantmachine, die broeiers veel werk uit handen neemt. Paul Blom, zoon van een Noord Hollandse bollenkweker, weet er alles van.

“We zijn nog relatief kort bezig in het bollenvak. Onze basis ligt in het zoeken van technische oplossingen voor de chrysantenteelt. Allereerst hebben we het handmatig uitzetten van perskluiten gemechaniseerd. Inmiddels heeft elke chrysantenkweker met meer dan drie hectare glas zo’n machine.”

“Daarna ontwikkelden we een bladenstapelaar/ontstapelaar voor CC-karren. Die werkte prima en wordt nog steeds gebruikt, maar tussen de CC-karren zit regelmatig een beschadigd of krom exemplaar. Je hebt dus een operator nodig die daarmee kan omgaan. Later mechaniseerden we ander handwerk in de chrysantenteelt, het steksteken in perskluiten. Ook die machine is goed verkocht.”

“Vervolgens pasten we de daar gebruikte werkwijze bij andere producten toe. Chrysantenstekken zijn tamelijk uniform en worden volgens een vast plantpatroon geplant. Bij veel andere producten is dit minder het geval. Dus was voor een opplantmachine voor onder andere perkplanten kunstmatige intelligentie nodig voor de stekherkenning. De software leert de machine stekvormen en pakpunten te herkennen. We ontwikkelden een entrobot voor groenteplanten en een rozenknip- en -plantrobot. Bij het opplanten van bollen in broeibakken komt het ook aan op het herkennen van de bolvorm en het pak-

punt. Dat maakte de stap naar het bollenvak logisch.”

“Dat alles kreeg vaste vorm toen onze voormalige eigenaar op een beurs kweker/broeier Bas Karsten (Rainbow Colors) ontmoette. ‘Kijk eens of je ons opplantwerk kunt mechaniseren’, zei hij. Omdat wij ontwikkelaars pur sang zijn en de bollenteelt dicht genoeg bij onze roots ligt, zagen we de uitdaging.”

“Het mechanische deel van de nieuwe opplantmachine ontwikkelden we zelf. Voor de toepassing van kunstmatige intelligentie werken we samen met het Belgische bedrijf RoboVision. Toen we wisten wat we wilden hebben we Bas gevraagd te participeren. Dat zorgde voor een flinke hoeveelheid kritische praktijkinbreng.”

“Het opplanten zorgt in de broeierij voor veel eentonig werk, waarvoor steeds minder mensen beschikbaar zijn. Machinaal opplanten heeft voordelen. Je kunt zorgen dat er maximaal uniforme bollen in de kist komen en dat afwijkende bollen (bijvoorbeeld vanwege zuur) worden uitgesorteerd. Dat maakt de bloemenoogst en -verwerking gemakkelijker. Als je het potentieel van de machine maximaal benut en in ploegendiensten plant, spaar je op dagbasis acht mensen uit en kom je aan een dagproductie van pakweg 160.000 bollen. De machine is zowel voor de waterbroei als voor de potgrondbroei bruikbaar.”

“De ISO Group heeft met vier man aan de machine gewerkt. Eind 2017 was een prototype gereed, dat op locatie bij Rainbow Colors is uitgetest. Aan de hand van die testresultaten is de machine geperfectioneerd. Nu draaien er inmiddels zeven. In Zwaagdijk laten we er één zien met een enkele robotunit voor de bolherkenning (normaal heeft zo’n machine vier robotunits). Omdat wij veel van deze ontwikkeling verwachten staan we graag op de Vaktentoonstelling.”

“Als je het potentieel van de machine maximaal benut en in ploegendiensten plant, spaar je op dagbasis acht mensen uit en kom je aan een dagproductie van pakweg 160.000 bollen.”

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: sales@agrozone.nl

Benieuwd naar ons werk?
Kijk op onze projecten!

www.agrofocus.nl



Agrofocus

De schakel tussen uw
product en techniek

Overweg 17, 1713 HX Obdam - Tel.: (0226) 35 24 39 - info@agrofocus.nl

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



Koggeweg 59a, 1607 MT Hem, tel.: (0228) 5450 00, fax: (0228) 54 50 05
Internet: www.pcbesseling.nl, E-mail: info@pcbesseling.nl



INCREASE YOUR GROWTH

TTW



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

TTW-Systeem B.V. | Capelleweg 1, 3255 LB Oude-Tonge, The Netherlands | 0187-648222 | info@ttw.nl | www.ttw.nl

Brandhoff Transport B.V.



0229-240298
planning@brandhoff.nl
de Compagnie 57
1689 AG Zwaag

**AL
57 JAAR**
gespecialiseerd
in het vervoeren van
bloemen, planten en bloembollen.

Officiële vrijstelling door LNV

Ruim **2600 hectare** bloembollen
wordt al gedesinfecteerd met **ECA-Water**
gemaakt met de **OxAgri!**

Waarom niet ook jullie bloembollen?

Nu ook Lease via Rabobank!

**SPECIALE
BEURS-
AANBIEDING**

Ontmoet ons op onze
STAND tijdens de

VAKTENTOONSTELLING

Zwaagdijk 13/16 Februari

www.OxAgri.nl



BlueSenseTM
Water Care Solutions

INZENDER

Veiling Rhein-Maas op de Vaktentoonstelling Zwaagdijk 2020

Veiling Rhein-Maas in Straelen-Herongen is de enige bloemen- en plantenveiling van Duitsland en ligt direct aan de Nederlandse grens bij Venlo. Op onze internationale marktplaats ontmoeten aanvoerders uit de hele wereld en Europese klanten elkaar in de ultramoderne afmijnzaal, het commerciële hart van de veiling. Daarnaast bieden wij onze zakenpartners verschillende digitale in- en verkoopkanalen alsook een verscheidenheid aan aanvullende diensten aan.

Nadat medewerkers van Veiling Rhein-Maas de afgelopen jaren al als bezoeker aan de Vaktentoonstelling in Zwaagdijk hebben deelgenomen, is de veiling in februari 2020 voor de eerste keer met een eigen stand vertegenwoordigd. Doel van de beurspresentatie is om de tulpensector nog meer bewust te maken van Veiling Rhein-Maas en om kwekers alsook handelaren de mogelijkheden en voordelen van de marktplaats in Straelen-Herongen te tonen. Bovendien kijken we ernaar uit om de huidige ontwikkelingen in de sector met bestaande zakenpartners in een persoonlijk gesprek te bespreken. Wilt u vooraf al een afspraak met ons inplannen op de Vaktentoonstelling? Neem dan contact met ons op! Hans-Peter Riskes, Teammanager assortimentsmanagement, T+49 2839 59 3232 of Nico Pubben, assortimentsmanager snijbloemen, T +49 2839 59 3276. Kijk voor nog meer informatie op www.veilingrheinmaas.com.



Storechecks Royal FloraHolland meten consumentensentiment

Al jaren voert Royal FloraHolland Storechecks uit. Wat zijn dat en wat kun je ermee? Josephine Klapwijk vertelt er graag over.

“Storechecks worden op verzoek en tegen betaling uitgevoerd door echte consumenten. Hen wordt via een app gevraagd om in winkels bepaalde producten te bekijken en daarover hun bevindingen te geven. Je kunt voor veel producten Storechecks laten uitvoeren. Wij doen dat voor bloemen en planten. Heineken doet het voor bier. Voor consumenten, die Storechecks uitvoeren geldt: hoe moeilijker de opdracht, des te hoger de beloning.

Storechecks geven ons, onze kwekers en onze kopers inzicht in marktontwikkelingen. We bieden Maatwerkstorechecks aan als betaalde dienstverlening aan kwekers en kopers (met een gereduceerd tarief voor leden van Royal FloraHolland). Zodat mensen teruggekoppeld krijgt hoe consumenten tegen hun product aankijken.

Storechecks kent communities van consumenten in twintig landen. Je moet je ervoor opgeven dus heeft wie meedoet aan een Storecheck voor bloemen of planten daar doorgaans affiniteit mee. Vaak zijn het kenners. Dat geeft hun ervaringen gewicht. Ze geven inzicht in het consumentensentiment over jouw product. Zo leerden we in het Verenigd Koninkrijk hoe het Brexitproces het consumentenvertrouwen beïnvloedt. Tijdens mijn presentatie op de Vaktentoonstelling vertel ik over onze ervaringen met Storechecks en vergelijk ik de Britse markt van 2019 met die in eerdere jaren. Britten kopen nog even vaak bloemen en planten maar meestal moet het wat minder duur zijn. Terwijl er gek genoeg tijdens hoogtijdagen nog steeds niet op een pond wordt gekeken.”



10

Vaktentoonstelling



11

Vaktentoonstelling

“Vier sterke merken onder 1 dak”

FENDT

VALTRA

KUHN

Anna Paulowna

0223-531644

Dirkshorn

0224-551387

Zwaagdijk-Oost

0228-566600

De Goorn

0229-706300

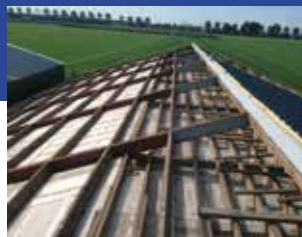
Linde


van der
SLUIS

WWW.VANDERSLUISEBV.NL

DAKRENOVATIE?

‘Voor ons familiebedrijf is het leveren van kwaliteit een verplichting naar de toekomst’



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.

T.B.V.
TOES MONTAGE B.V.

Inspiratie genoeg bij
Toes Montage B.V.

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

VLAMING Intern Transport



Toyota Traigo48 3-wiel heftruck

- Elektrische stuurbevestiging
- Verbeterde controle bij helling
- Langere bedrijfsinzet
- Koeling d.m.v. contragewicht
- Eenvoudige toegang tot technische componenten.

Kijk op onze website

www.vlaming-intertransport.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

Zaadmak 8 | Bedrijvenpark WFO-West | Zwaagdijk-Oost
T 0228-565010 | F 0228-565015 | E info@vlaming-groep.nl

De Vaktentoonstelling, etalage van het vak



J.W. Reus Bloembollen uit De Goorn staat naar eigen zeggen ‘al sinds mensenheugenis’ op beurzen. De huidige eigenaren Peter en Sander Reus staan dus in een traditie. Een belangrijke traditie, aldus Peter Reus.

De Vaktentoonstelling heeft in feite de plaats ingenomen van de Westfriese Flora. Daar was altijd al een vaste groep kwekers die er alle dagen was. Hier is dat ook zo. Zelf ben ik er ook alle dagen. Samen met de Gebr. Boon hebben we een eigen kasje op de Proeftuin, waar we onze showtulpen afbroeien voor de Westerkoggeflora en de Vaktentoonstelling.”

“De Vaktentoonstelling is één van de weinige plaatsen waar je het winterassortiment kunt bekijken. CNB en Hobaho tonen vroeg in het seizoen de vroege rassen. Daarna zijn er de Marktbroeishows in Zwaagdijk (waarvan de Vaktentoonstelling de tweede is). Maar veel plaatselijke shows bestaan niet meer. Jammer.”

“De Vaktentoonstelling is een plek om zaken te doen, maar is vooral een etalage voor ons assortiment. Je laat zien wat er aan komt en wat jij denkt dat daarvan interessant is. Er is vooral vraag naar nieuwigheden die al wat ruimer voorhanden zijn, maar wij showen wat daarna komt. Zodat kwekers en broeiers die rassen zien en er met kleinere aantallen mee aan de slag kunnen. Omdat je deze bollen zelf afbroeit leer je er veel over hun raseigenschappen. Hoe bloeit hij? Op hoeveel kasdagen moet je rekenen? Hoe broeit hij? Dat is belangrijk. In het voorjaar hebben we vijftig hectare bollen staan maar wat weet je van hun broei eigenschappen? Prachtig als een ras goede teelteigenschappen heeft maar als het welig blad heeft wordt het niks. Wij selecteren dan ook regelmatig door op grond van tijdens de showbroei opgedane ervaringen. Al een jaar of vijf na het kruisen gaan we de broei eigenschappen van zaailingen testen. Op ons bedrijf en tijdens de showbroei. En we leggen de lat hoog. Je wil ze zien in knop, in de bloei en in hun stand. Op elk van die onderdelen moet een ras een 9 scoren willen we ermee door gaan. Want iedereen is aan het kruisen en er komt volop nieuw aanbod aan. Om je te onderscheiden moeten jouw rassen beter zijn dan het bestaande. Goed is niet goed genoeg als het beter kan.”

“De Vaktentoonstelling is geen duur podium maar uiteraard kost meedoen geld. Maar je moet gewoonweg je assortiment laten zien om mee te spelen met je nieuwe rassen en dat kan maar een paar keer per jaar. Dat mag een paar centen kosten. Er is dus alle reden om je in te spannen om deze beurs sterk en vitaal te houden. Dat is wat ons betreft een individueel belang, maar zeker ook een sectorbelang.”

Tekort?

YaraVita™

de juiste spoorelementen
op het juiste moment

borium
Bortrac 150

ijzer
Feritrac 54

mangaan
Mantrac Pro



AGROCENTRUM
crop nutrients & adjuvants
www.agrocentrum.nl

Neem contact op met uw adviseur of bel
AgroCentrum voor meer informatie: 0167 - 563 150

Totaalleverancier voor al uw printoplossingen.



NIEUW!
Bestel online
al uw Toshiba
supplies:

www.toshibasupplies.com

Bestel makkelijk en snel
uw Zebra supplies:

www.zebrasupplies.nl

TOSHIBA
SUPPLIES WEBSHOP

ZEBRA

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.

Logi Label introduceert de
OKI Pro series 1040/1050
kleuren laserprinter.



NIEUW!
5 kleuren
laserprinter!

Breng een nieuwe kleurdimensie naar uw gedrukte etiket! De OKI Pro Serie labelprinter brengt voordelig in-house afdrucken van kleine tot middelgrote labelopdrachten binnen handbereik.

LOGI LABEL
daar raak je aan gehecht!

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

Interpolis Tulpenprijs; 2020 goed voor de hele tulpensector

WINNAAR
2019
Ms. Li

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 2020



CULTIVAR: **Crossover**

INZENDER: **Remarkable**

Een tulp uit de kruising Stargazer x Kung Fu. Broeieigenschappen zijn perfect, met 15 weken kou is hij vanaf 10 januari te broeien. Resultaat is zeer uniform, voldoende lengte, voldoende gewicht en zeer gelijk op de broeiak. Teelteigenschappen vergelijkbaar als Kung Fu met een betere opbrengst per RR.



CULTIVAR: **Anita Witzier**

INZENDER: **Mellflower**

Een bijzondere paarse kleur. De tulp heeft een goede presentatie in zowel knop als in rijper stadium. Hoge sierwaarde. Mooi donkere kleur blad. Te broeien vanaf begin februari. Lengte minimaal 38 cm en maakt makkelijk gewicht. 36gram+ voor vroeg en 40gram+ later in het seizoen. Mooie bollenmaker. Harde groeier. Normaal zuurgetoef. Virus ongevoelig.



CULTIVAR: **Double Twist**

INZENDER: **J.A. Borst Bloembollen**

De dubbele rode tulp uit de kruising van Monte Carlo x Gander. Broei vanaf begin januari tot laat. Hij kan op potgrond als op water gebroeid worden. De dubbele lange bloem presenteert zich op unieke wijze met goede houdbaarheid. De bladstand is goed wat de machinale verwerking ten goede komt. Bollen zijn mooi rond en zitten goed in de huid, voldoende plantgoed aanwas. Voor als nog ongevoelig voor Fusarium. Virus is goed te zien en is geen probleem in dit ras.



CULTIVAR: **Avalon**

INZENDER: **Klaver Bloembollen**

De Avalon is een goede stevige paarse tulp. Te broeien vanaf begin februari. Mooie bollenmaker en productief in plantgoed. Super in de huid. Hoge zuurgetoef. Prima te selecteren op het veld.



CULTIVAR: **New Santa**

INZENDER: **Vertuco**

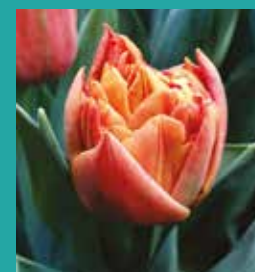
New Santa is een mutant uit Canasta met een hele duidelijke witte rand. New Santa is een beste groeier die goed in de huid is. New Santa is zowel voor de Water als Potgrond geschikt. Canasta is een kruising van Leen vd Mark x Fancy Frills.



CULTIVAR: **Quinty Trustfull**

INZENDER: **Hybris**

De dubbelbloemige tulp heeft een oudroze kleur. De bloemblaadjes ontvouwen zich net als bij pioenen en groeit nauwelijks door in de vaas. De tulp groeit goed en is zeer goed bestand tegen ziekten en plagen. De tulp is ontstaan uit de kruising Mondial x 171-81-3. Een diploide met goede vermeerderingseigenschappen. Een ronde bollenmaker. Kan in het broei-schema vanaf januari meedraaien.



CULTIVAR: **Valdivia**

INZENDER: **Combitulp**

Valdivia komt voort uit een kruising van Lydia x Casablanca. De bolkwaliteit is goed en heeft een goede groei met goede verkleuring. De bloei van Valdivia is in de 2e week van februari.



CULTIVAR: **Roeska**

INZENDER: **Marax**

Roeska is vanaf 1 januari te broeien. Deze tulp heeft met 11 weken kou genoeg gewicht en lengte heeft en niet zweeft gevoelig is. De bladkleur is donkergroen. Deze tulp geeft een zeer goede plantgoed aanwas. Roeska is een kruising uit Purple Flag x Onbekend, maar de vader is zo goed als zeker Kung Fu. De kruising is gemaakt in 2003 en bloeide voor de 1e keer in het voorjaar van 2007. De roeiperiode is middenlaet.



CULTIVAR: **Astronaut**

INZENDER: **Boots Quality Bulbs**

Astronaut is een Lybo zaailing en voortgekomen uit een kruising van Lydia x Alliance. Andre Kuipers vond de kleur oranje zo mooi, waardoor zijn vak eraan verbonden werd. Het is een vlotte broeietulp die begin januari gebost kan worden na 18 kasdagen. De houdbaarheid is heel goed, zonder doorgroei. De koude behoefte is 14,5 week. Een tulp, om probleemloos te telen met goede opbrengsten.



CULTIVAR: **Nikon**

INZENDER: **J.W. Reus Bloembollen / Gebr Boon Hem BV**

Nikon komt voort uit een kruising van Monte Peony x Calgary, deze zaailing heeft een mooie volle dubbele gele bloem. Nikon geeft van de maat 10 al een hele mooie zware bos tulpen van water, nog een bijkomstig voordeel is dat hij weinig kasdagen nodig heeft. Op de vaas geeft deze prachtige dubbele gele tulp ook geen doorgroei en is hij zeer sterk op de vaas. In de teelt laat hij goed de virustekeningen zien en zijn de maten 10-11-12 leverbaar.



14

Vaktentoonstelling



15

Vaktentoonstelling

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

Als lezer van deze speciale uitgave voelt u betrokkenheid bij onze Vaktentoonstelling. U doet mee of u bezoekt de beurs als vakgenoot of belangstellende. U snapt dat zo'n evenement niet zo maar ontstaat. Dus durven wij u te vragen om toe te treden tot onze **Club van 100**, een club mensen die allemaal honderd euro bijdragen aan deze show.

Tijdens de Vaktentoonstelling kunnen bezoekers kennis nemen van en praten over het tulpenassortiment en de techniek en dienstverlening daaromheen. Ook zijn er aantrekkelijke presentaties te beluisteren. Het bestuur doet zijn werk zo zuinig mogelijk, maar kosten zijn uiteraard onvermijdelijk. Dus is uw hulp nodig. Heel veel bijdragen van honderd euro brengen ons verder. Kwestie van even het inschrijfformulier invullen. Hier in dit blad of straks op de beurs. U doet toch ook mee?

— Inschrijfformulier —

Firmanaam:

Naam:

Adres:

E-mailadres:

R2 Flowers BV

Overdevest Tulpen & Zo

Laan Tulips

Robin Zwart Flowerbulbs

Fresh Tulips

Karel Bolbloemen BV

Sure Consulting

Gulik Venhuizen BV

G. Buis Bloembollen

Martin Francken

MPS

N. van der Gulik en Zn. B.V.

Bakker Westwoud

Jan Pennings

L. Rotteveel & Zn. Export

Lybo Veredeling

Schouten Tulips BV

Fa. Wireco

De Hout Bloembollen BV

Germaco

Rainbow Colors BV

Rob de Wit Andijk

Aris Appel

N. Blom Bloembollen

Syngenta

H. Sneeboer & Zn.

Groot-Vriend B.V.

Dirkmaat Creil B.V.

Triflor

V.O.F. Stap-Sjerps

Royal FloraHolland

Jac. Uittenbogaard & Zn.

Omnihout

HMB

Havatec

LTO Noord – Afdeling

West-Friesland

Gebr. Boon Hem B.V.

G. & K. Reus

J.W. Reus

Bloembollen B.V.

Sylvestris

Niels Kreuk B.V.

De Wit Bloembollen B.V.

Uw inschrijfformulier kunt u indienen
bij één van de bestuursleden of verzenden
naar info@vaktentoonstelling.nl.

Veiligheid zit in techniek en hoe je daarmee omgaat

Iedereen kent bollenbedrijven die met een grote brand- of andere bedrijfsschade werden geconfronteerd en hoe dat erin hakte. Hoe richt je als bollenkweker/broeier je bedrijfsvoering zo in dat dat voorkomen wordt. Hoe ga je met je risico's om? Dat vroegen we Melissa van de Kam-Jacobs, sectormanager agrarisch bij Interpolis, sponsor van de Interpolis Tulpenprijs tijdens de Vaktentoonstelling.

“Interpolis steunt de Vaktentoonstelling graag. De kennis die hier bijeen komt helpt de sector verder. Wij zijn trots op deze sector die zo hard werkt aan zijn toekomst. Daarom ondersteunen wij graag deze kwaliteitssprijs. Want om de productie draait het. En die moet veilig. Individuele ondernemers helpen wij graag hun risico's inzichtelijk te maken. Vooral door met hen mee te denken over veilig ondernemen.”

“Verduurzamen is belangrijk. Veilig ondernemen ook. Daarbij komt veel kijken. Leg je bijvoorbeeld zonnepanelen op het dak van je schuur, dan moet dat dak daarvoor geschikt zijn en moet de installatie veilig gebeuren. Daarover moet je vooraf de leverancier en de installateur, maar ook de verzekeraar kritisch bevragen. Dat is beter dan dat de verzekeraar een onveilig aangebrachte installatie moet afkeuren of, nog erger, dat het misgaat. Interpolis weet veel over het veilig bouwen en inrichten van bollenbedrijven. Ondernemers benutten die kennis gelukkig steeds vaker. Daardoor staan ze sterker in het gesprek met leveranciers en installateurs.”

“Toepassing van technieken helpt de bedrijfsvoering. Alles gaat sneller met meer automatisering. De ondernemer zit zelf aan het stuur in veiligheidszaken. Hoe organiseert hij voor zichzelf en zijn medewerkers veiligere werkmethodes en controlemechanismes zodat de bedrijfsvoering zonder verstoringen of stilstand vlekkeloos verloopt? Daarover praten we vaak met ondernemers. Een bekend voorbeeld is de plaats van de kisten en kratten op het bedrijf. Wees je als

viseren daar fris, onafhankelijk en deskundig over wat ze aantreffen. Uiteindelijk bepaalt de ondernemer welke maatregelen hij neemt rondom zijn risico's. Wij zien bijvoorbeeld toch nog steeds ondernemers alle stock op één locatie opslaan. Gaat er dan iets mis dan is hij echt in één keer alles kwijt. Alle in de veredeling gestoken tijd en energie is dan verloren. Slimmer is het om na te denken over spreiding van je teelt.”

“Over brandveiligheid is veel te vertellen. Al jaren laten bollentelers hun elektrische installaties keuren. Dat heeft geleid tot minder brand. Het blijft belangrijk te beseffen dat een vijfjaarlijkse keuring een momentopname is. Preventie, ook brandpreventie, is een kwestie van nuchtere bedrijfsvoering, maar dat moet je dan wel doen!”

“Onze risicospecialisten denken graag mee over in bedrijf blijven. Dat gaat verder dan verzekeren. Ze bezoeken bedrijven en ad-

www.interpolis.nl/agro



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 BOVENKARSPPEL
www.dewittransport.eu



Dè partner voor al uw projecten.
Vele opdrachtgevers zijn u voorgegaan.
Kijk op onze website, misschien dat uw project hier binnenkort ook tussenstaat?

www.bouwbedrijf-sikkens.nl

Bouwbedrijf Sikkens BV
De Star 11, 1601 MH Enkhuizen
Telefoon (0228) 320340

Sinds
1969

Woningbouw
Bedrijfspannen
Onderhoud
Verbouwing
Speciale projecten

Plattegrond Vaktentoonstelling & beurs



13 t/m 16
februari 2020
Toegang is
gratis

EXPOSANTEN Bloemenshow 2020

- | | | |
|--------------------------|---------------------------|-------------------------|
| — Arjan Smit | — Jelle Buurman | — Prominent |
| — Borst Bloembollen B.V. | — J.N. Koster en Zonen | — R. en M. Obdam |
| — Buis Bloembollen | — J.W. Reus Bloembollen | — Siem Munster |
| — Buis Tulpen | — Klaver Bloembollen B.V. | — Stengs en Leijten |
| — Double Future | — Kromme Horn | — Swier-Sjerps |
| — Ecotulips | — Kwekersvereniging | — Tulips from |
| — Fa. P. Boon | — Phoenix | — Heemskerk |
| — G & K Reus | — Kwekersvereniging | — Tulpen van Sam |
| — Gebr. Boon Hem B.V. | — Vitesse | — Van Schagen Tulips |
| — Goede Tulpen B.V. | — Lybo Tulpenveredeling | — Visser Oostwoud B.V. |
| — Groot Vriend B.V. | — Marax Tulips V.O.F. | — Vriend Flower |
| — H&M Flowers | — Maveridge | — Bulbs B.V. |
| — Holland BolRoy | — Pater Bloembollen | — West-Friesland Tulpen |
| — Markt B.V. | — Paul van der Werf | |
| — Hybris B.V. | — Peter Paul Neelissen | |
| — Interpolis Top 10 | — Proeftuin Zwaagdijk | |

EXPOSANTEN Beurs 2020

- | | | |
|------------------------------------|---------------------------|------------------|
| 1 Green Simplicity | 14 KaRo | 30 Agrozone |
| 2 Agri Treat Projects & Akerboom | 15 Bosman van Zaal | 31 GMN |
| 3 TopTeam Agrarische Verzekeringen | 16 BlueSense | 32 Van der Sluis |
| 4 Automated4U | 17 Huisman Scherming | 33 I.S.O. Group |
| 5 Vlaming | 18 Total Systems | 34 K.P.I. |
| 6 Havatec | 19 EMS | |
| 7 Schouten Bercomex | 20 MPS | |
| 8 Neko Products | 21 Omnihout | |
| 9 CAV Agrotheek | 22 Polytechniek | |
| 10 Cremer Services | 23 Wolters Kassenbouw | |
| 11 Allround Vegetable Processing | 24 Ateco | |
| 12 Necap | 25 Hobaho | |
| 13 Blue-bi Systems | 26 Agratechniek | |
| | 27 CNB | |
| | 28 Veiling Rhein-Maas | |
| | 29 Hans van der Poel B.V. | |

Programma 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

Locatie: Bedrijfsgebouwen van Proeftuin Zwaagdijk

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

PROGRAMMA

**DONDERDAG
13 FEBRUARI**
toegankelijk voor
VAKPUBLIEK

11:00–11:15
Update veilingnieuws

11:15–12:30
Greenity debat

12:30–13:30
Netwerklunch

13:00–16:00
Sputlicentie-
bijeenkomst
(Veiligheid & techniek)

16:30–18:00
Raymond Scheepens
(MPS)

18:00–19:00
Buffet

19:00–19:20
Josephine Klapwijk
(Royal FloraHolland)

19:20–19:40
Dick van Bommel
(Heemskerk Flowers)

19:40–20:00
Sandra Ishmael
(NBTC)

PROGRAMMA

**VRIJDAG
14 FEBRUARI**
toegankelijk voor
VAKPUBLIEK

13:00–16:00
Sputlicentie-
bijeenkomst
(Teelt)

17:30–18:00
Uitreiking
Tulpen Top 10
en prijs en beste
bloemstuk
Clusius College

18:00–19:00
Buffet

VANAF 19:00
Netwerkborrel

PROGRAMMA

**ZATERDAG
15 FEBRUARI
&
ZONDAG
16 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!

DOORLOPEND TULPENKEURING

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

Programma uitsgelicht

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.

Tijdens de vaktentoonstelling op 13–14 februari 2020 is er ook weer de mogelijkheid tot het beoordelen van tulpen. Deelnemers kunnen een wildcard winnen voor het NK tulpenkeuren op de Keukenhof. Dit jaar staat er een combinatie van 5 potten en 5 bakken broeitulpen die gekeurd kunnen worden. Doe mee en win!

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 13 februari

Het programma gaat om 11.00 uur van start met een update over het laatste veilingnieuws door Arjen Groeneveld van Royal FloraHolland. Hij gaat in op het reilen en zeilen op de veiling en wat er momenteel speelt. Nieuw en uniek dit jaar is het debat rondom het onderwerp 'innovatie', wat in samenwerking met vakblad Greenity is opgezet. Diverse sprekers zullen zich buigen over innovatieve thema's, u bent van harte uitgenodigd om aanwezig te zijn en eventueel mee te praten deze bijeenkomst.

Vanaf 12.30 uur kun u genieten van een heerlijke lunch. Uiteraard met een Engels tintje, passend bij het thema 'Engeland'. 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 reservering van de catering ontvangen wij uw aanmelding heel graag vooraf. Dit kan online via www.vaktentoonstelling.nl/ aanmelden. Op de website kunt u ook bekijken welke andere bijeenkomsten er georganiseerd worden tijdens de Vaktentoonstelling.



18

Vaktentoonstelling



19

Vaktentoonstelling

Programma **uitgelicht**

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

Alle
bijeenkomsten
zijn **Gratis**

Met uitzondering
van SPUITLICENTIE-
bijeenkomsten

**Start Vaktentoonstelling op 13 februari 2020 met Veiling
nieuws en Tulpenveredeling en Weefselkweek.**

Lezing Certificering: Binnenkort een license-to-produce?

DO. 13 FEB. 16:30 – 18:00 UUR

De afgelopen jaren is de vraag naar duurzaam geproduceerde sierteeltproducten sterk toegenomen. Initiatieven zoals het Platform Duurzame Handel Bloembollen & Vaste Planten, FSI 2020 en onlangs de verplichte milieuregistratie van Royal FloraHolland hebben deze vraag alleen maar doen toenemen. Maar welk certificaat is nu interessant voor u, zodat u uw huidige afzetmarkt kan blijven beleveren en wellicht zelfs vergroten? MPS zal tijdens de Vaktentoonstelling Zwaagdijk wederom een presentatie houden om u verder te informeren over de mogelijkheden. Wij zullen toelichten welke ontwikkelingen er zijn in de sierteeltsector. Daarnaast leggen wij uit wat certificering precies inhoudt en wat nodig is om MPS-ABC, MPS-GAP en/of MPS-ProductProof 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: r.scheepens@my-mps.com

Lezing Josephine Klapwijk – Royal FloraHolland

DO. 13 FEB. 19.00 – 19.20 UUR

Josephine Klapwijk is bij Royal FloraHolland onder meer verantwoordelijk voor het opzetten van Storechecks. Met Storechecks komt de reactie op het product direct van de consument. Kortere keten, niet maken. In Zwaagdijk gaat Josephine vertellen hoe dat werkt en wat Storechecks voor uw bedrijf kunnen betekenen. Wilt u alvast een voorproefje van haar verhaal? Lees dan het artikel op pagina 11 van dit blad.

Lezing Dick van Bommel – Heemskerk Flowers

DO. 13 FEB. 19.20 – 19.40 UUR

Dick van Bommel is operationeel directeur bij Heemskerk Flowers, een in Rijnsburg gevestigd bloemenexportbedrijf dat onder meer sterk is op de Britse bloemistenmarkt. Hij heeft een lange staat van dienst in het vak, was zelf jaren lang actief als lijnrijder in Engeland en kent de Britse bloemistenmarkt als geen ander. Van Bommel is bovendien secretaris van de VGB, de belangenorganisatie van groothandelaren in bloemkwekerijproducten. Dick van Bommel vertelt in Zwaagdijk over eventuele gevolgen van de Brexit maar vooral over de algemene marktpositie van de tulp bij Britse bloemisten.

Lezing Sandra Ishmael – NBTC

DO. 13 FEB. 19.40 – 20.00 UUR

Sandra Ishmael is Vestigingsmanager Verenigd Koninkrijk van het Nederlands Bureau voor Toerisme en Congressen (NBTC). Kennis van en over consumentengedrag en -ontwikkelingen in het VK wordt hier gebundeld. Ook de Brexit heeft mogelijk gevolgen voor aard en omvang van het Britse toerisme in Nederland. Maar hoe dat allemaal uitpakt, wie het weet mag het zeggen. Toch moet het NBTC zich op mogelijke Brexitgevolgen voorbereiden. Hoe dat gebeurt en hoe de actuele stand van zaken is, u hoort het tijdens haar presentatie op de Vaktentoonstelling.

Doe mee aan de extra keuringen

Naast de reguliere keuringen, kunnen er tijdens de Vaktentoonstelling, potten worden gekeurd. De winnaar kan deelnemen aan het NK, indien hij of zij geen regio vertegenwoordigt. Het bestuur stelt bovendien wild-cards beschikbaar, die recht geven op deelname aan het NK, aan degenen die tijdens deze keuring minder dan 15 strafpunten scoren. Het resultaat van deze keuring kan onder voorwaarden worden meegenomen naar de eigen regionale keuring.

Wild-cards

Wild-cards kunnen worden uitgegeven aan degenen, die deelnemen aan eenmalige keuringen. Dat betreft o.a. de pottenkeuring tijdens de Vaktentoonstelling. Keurders, die deel uitmaken van een regionaal team, zijn in de eerste plaats deelnemer namens dat regionale team en komen niet voor een wild-card in aanmerking. Het bestuur van de Stichting Nederlands Kampioenschap Tulpen Keuren wijst de wild-cards toe. Een wild-card geeft recht op deelname aan het Nederlands Kampioenschap Tulpen Keuren. De winnaars van bovengenoemde keuringen en degenen, die bij die keuringen minder dan 15 strafpunten scoren, kunnen, mits zij niet voor een regionaal team uitkomen, voor een wild-card in aanmerking komen. De wild-cards zijn strikt persoonlijk en kunnen niet door anderen worden gebruikt.

Markbroeikeuring

Tijdens de Vaktentoonstelling kunnen er ook een aantal kisten met tulpen op waterbroei worden gekeurd. De resultaten tellen niet mee voor het verkrijgen van een wild-card. Wel ligt er een prijs op de winnaar te wachten.



20

Vaktentoonstelling

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

Lezing

Sputlicentiebijeenkomsten

DO. EN VR. 13 EN 14 FEB.

13:00 – 16:30 UUR

Stichting Vaktentoonstelling organiseert deze editie twee bijeenkomst waarmee de spuitlicentie verlengt kan worden. Donderdag is er een bijeenkomst met thema 'veiligheid en techniek' en vrijdag met het thema 'teelt'.

Veiligheid en techniek

De donderdag bijeenkomst staat in het teken van ontwikkelingen binnen de sector. Sprekers van o.a. CAV Agrotheek, Sigura en I.O.S. Group zullen u te woord staan en bijpraten over de innovaties die zij het afgelopen jaar ontwikkeld hebben. Zo wordt onder andere de automatische opplantmachine toegelicht en de theorie achter het schuimen verteld.

Na een ronde van 2 uur lezingen volgt een rondgang over de beurs. Hier kunt u de besproken technieken in de praktijk vinden. Diverse demonstraties koppelen de theorie en praktijk aan elkaar.

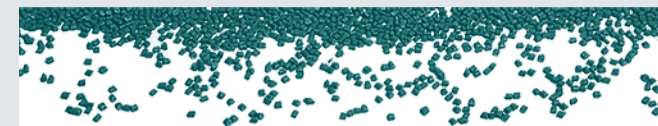
Teelt

De vrijdag bijeenkomst staat in het teken van teeltgerichte zaken. Michel Jansen praat u bij over de stand van zaken met betrekking tot het project 'De Groene Tulp'. Het project is inmiddels toe aan haar tweede seizoen: wat gaan er gebeuren en wat zijn de leerpunten uit het eerste proefjaar? GMN/Agrifirm zal vervolgens gaan toelichten wat de ontwikkelingen zijn op het gebied van (geïntegreerde) gewasbescherming en de werking van planthormonen.

Beide bijeenkomsten vinden plaats van 13:00 – 16:30 uur, om de pas te verlengen dient u de gehele bijeenkomst aanwezig te zijn. Aanmelden vooraf is verplicht en kan t.z.t. via de website www.vaktentoonstelling.nl. De kosten bedragen €45 ex. btw. Vergeet uw (geldige) spuitlicentiepas niet mee te nemen. Deze nemen wij bij aanvang van de bijeenkomst in, na afloop ontvangt u deze terug.

NB: of er een spuitlicentieverlenging aan gekoppeld kan worden is afhankelijk van de goedkeuring op het aanbod door Bureau Erkenningen.

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



KPI

KENNEMER PLASTIC INDUSTRIE BV

PAREL – Tray
Het krat voor de waterbroei



Wij zetten
complexe vragen
om in concrete
halfabricaten en
eindproducten

KENNEMER PLASTIC INDUSTRIE BV

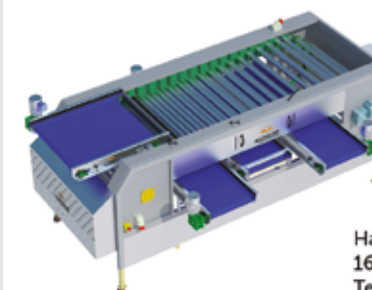
Hoekvaartweg 14 / 1771 RP Wieringerwerf / The Netherlands
TELEFOON (+31) (0)227-60 16 44 / FAX (+31) (0)227-60 36 06
E-MAIL info@kpi-spuitsgieten.nl / www.kpi-spuitsgieten.nl



ALLROUND
VEGETABLE PROCESSING

WWW.ALLROUNDVP.NL

AL 25 JAAR ACTIEF IN DE BOLLENWERELD



Radiaal Sorteerder
Type: R 150-57-3 ST 63

Handelsweg 9
1619 BJ Andijk
Tel: 0228 597777
Vertegenwoordiger: Hans Smit
Mobiel: 06 15951272
Mail: h.smit@allroundvp.nl



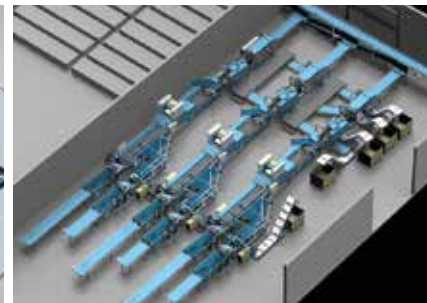
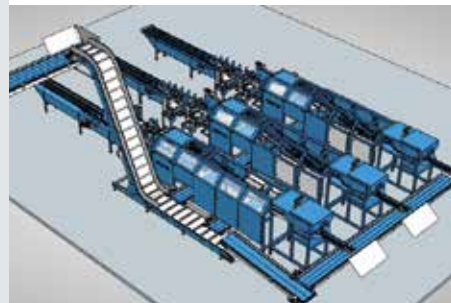
21

Vaktentoonstelling

Sorteren en bossen HAVATEC

Internationale leverancier

van sorteer-,
bos- en
handling-
machines voor
de snijbloemen
industrie



In-house onderzoek en ontwikkeling

Wij zijn gespecialiseerd in mechanische oplossingen gecombineerd met eigen software-ontwikkeling voor elk onderdeel in de horticultuur. We leveren turn-key projecten gebaseerd op low-, mid- en high-tech concepten en ontwerpen naar de wensen van u en uw bedrijf.

Bloemen:

Bloemen die op onze concepten worden verwerkt: chrysanten, trosrozen, gerbera's, tulpen, alstroemeria's, anjers, calla's, lelies, pioenrozen en vele andere.

Demonstratie of meer informatie:

Bent u geïnteresseerd in een bezoek aan Havatec, wilt u een machine demonstratie of wilt u gewoon meer informatie? Neem dan contact op met:

Mark Fikkers

+31 (0)6 29 01 70 86
mark.fikkers@havatec.nl

Antonio dos Santos

+31 (0)6 22 24 31 98
antonio.dossantos@havatec.nl

WIJ HEBBEN KLANTEN OVER DE HELE WERELD. BEHALVE ANTARTICA.

Havatec.com



ONDERNEMERSCHAP

Rabobank, midden in het vak



Als Sectorspecialist Tuinbouw is de hele tuinbouw, in Nederland en daarbuiten, het werkterrein van René Gomersbach. "Dankzij mijn klantcontacten ken ik de sector en kan ik bijdragen aan de ontwikkeling van ons financieerbeleid en onze andere diensten. Informatie verzamelen, klantevents helpen organiseren en discussies opzetten met klantengroepen zijn enkele van mijn taken." Hoe kijkt René tegen de ontwikkelingen in het bollenvak aan?

"In alle onderdelen van de tuinbouw spelen dezelfde vragen. Gewasbeschermingsmiddelen- en meststoffengebruik, vergroening, retailen rondom duurzaamheid. Natuurlijk scheelt het voor je antwoorden of je onder glas bloemen, planten of voedingsgewassen teelt of buiten bollen. Maar de lijn van die antwoorden verschilt niet zo veel. Als Rabobank zijn we ons dat bewust. Daarom participeren we in het PPS-projecten als De Groene Tulp en Hortifootprint (PPS = publiek-private samenwerking). Dat laatste project moet leiden tot een Europese footprint voor alle in Europa geteelde tuinbouwproducten. We doen ook mee bij het denken over het overstappen naar een circulaire economie."

"Ook als het om meer 'aardse' onderwerpen gaat, denken we mee. Bedrijfsopvolging bijvoorbeeld. Ook in de bollensector is bedrijfsopvolging minder vanzelfsprekendheid. Jongeren nemen niet meer automatisch het ouderlijk bedrijf over. Te meer omdat ook bollenbedrijven steeds kapitaalsintensiever worden. Praten met de bank was bij bedrijfsopvolging altijd al verstandig. Nu is dat zeker het geval. Omdat wij als bank zaken willen doen met het gezicht naar de toekomst nemen we hier goed de tijd voor. In lunchsessies met groepen klanten en in individuele gesprekken brengen we de stappen van zo'n proces in kaart. We zoeken ook het contact met accountants, LTO en andere partijen die bij bedrijfsopvolging relevant zijn. Dat past bij de coöperatieve bank die wij willen zijn."

Een ander issue is de schaarste aan goede, betaalbare bollengronden. Ondernemers worden gedwongen om 'netjes' met hun gronden om te gaan. Zuinig aan met chemicaliën en aandacht voor biodiversiteit. Gelukkig pakken bollenkwekers dat op. Gelukkig komt er in de bollenveredeling en -teelt meer aandacht voor duurzaamheid. Ook als daarover wordt nagedacht dragen wij graag ons steentje bij."

René Gomersbach



"In het Verenigd Koninkrijk zijn wij goed vertegenwoordigd. Vanuit onze Londense vestiging kunnen wij veel bancaire diensten leveren en hebben wij het Brexitproces nauwlettend gevolgd. Zelf denk ik dat vooral de onzekerheid een lastig punt was. In onzekere omstandigheden is het lastig ondernemen. Met wat meer zekerheid mogen we weer hopen op een wat sterker pond (belangrijk voor onze export van bloembollen en bolbloemen). Behalve zorgen dat we geïnformeerd zijn en zorgen dat onze klanten dat zijn, is onze rol beperkt. Hopelijk komt er duidelijkheid en komen er met het Verenigd Koninkrijk goede afspraken over de export van bederfelijke producten als bollen en bloemen. Want het Verenigd Koninkrijk blijft een belangrijke markt. Zeker weten."

POLYTECHNIEK b.v.
Installateur van A tot en met Z

Het juiste klimaat voor mens en product

Advisering	Koudetechniek	Luchtbehandeling	Watertechniek
Verwarming	Regeltechniek	Elektrotechniek	Service & Onderhoud

Koggeweg 63, 1607 MT Hem • 0228-54 54 54 • info@polytechniek.nl

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



Terra International, de inhoesspecialist

tulpeninhoesmachine, 4-voudig
capaciteit tot 4.800 bos/uur
leverbaar met taper en labelmachine

Duurzamer telen van bloembollen

- ▲ Emissievrij bolbehandelen
- ▲ Driftarm toepassen gewasbescherming
- ▲ Toevoeging groene gewasbescherming

CAV Agrotheek CARE
Zuidrak 18, 1771 SW Wieringerwerf
T 088 99 00 700
E info@agrotheek.nl
I www.agrotheek.nl

PLANET PROOF



22

Vaktoernstelling



23

Vaktoernstelling

Wij zijn het Engelse equivalent van een exportbedrijf

Omdat hij in de Eerste Wereldoorlog gewond was geraakt, kwam Otto Augustus Taylor in 1919 in aanmerking voor een stuk land in de Crown Colonies, in Holbeach, Lincolnshire. Het was het begin van Taylor Bulbs, nu een groot Brits bollenhandelsbedrijf.

“Dat eeuwfeest hebben we op verschillenden manieren gevierd”, vertelt Adam Taylor, één van de huidige eigenaren van het bedrijf. “Zo was er een speciale Narcissendag. We hadden op 50 bezoekers gerekend, er kwamen er 500. Geweldig om mensen te laten zien wat we doen. Daarnaast was er Little Daffodils. Kinderen mochten een pot narcissen afbroeien, waar klanten van tuin-

centra op konden bieden. En we zijn met alle medewerkers een dag op stap geweest naar Londen.”

Iets anders, bloemen

Overgrootvader Taylor legde de basis voor het huidige bedrijf omdat hij het anders deed. Anderen teelden voedingsgewassen; Taylor had in Londen bloemen gezien en

ging tulpen en narcissen telen. Al is de tulpenteelt eraan gegeven, de narcisenteelt blijft een pijler onder Taylor Bulbs. Adam Taylor: “Wij zijn akkerbouwers en telen naast aardappelen en bloemkool 150 hectare narcissen, in beginsel voor de bol al hebben we ook bloemen. Naast het akkerbouwbedrijf hebben we een bedrijf dat je kunt omschrijven als het Engelse equivalent van een bollenexportbedrijf. Daar verpakken we bollen en knollen die we afzetten bij tuincentra en hoveniers en landscapers. Als het om tulpen gaat, verpakken we in hoofdzaak bollen voor de tuin. Broeierijverkoop doen we niet meer. Veel kleinere broeiers zijn gestopt. Grotere hebben eigen inkooplijnen. Dus richten wij ons volledig op andere afzetkanalen.”

Populaire tuinbloem

“De tulp is belangrijk in de Britse tuin”, benadrukt Taylor. “Want tulpen bieden veel variatie in kleur, vorm, hoogte, bloeitijd, etc. Je plant ze laat in het jaar en vervolgens heb je het hele voorjaar een kleurige tuin. In Engeland zijn heel specifieke cultivars populair. Die zijn niet altijd gemakkelijk verkrijgbaar, want bollenkwekers zoeken steeds meer naar cultivars die het goed doen in de broeierij.”

Mensenwerk

“Handel is mensenwerk. Mensen kopen van mensen”, stelt Taylor vast. “Dus bezoeken onze mensen onze klanten met onze brochure in de hand. Wij vullen voor eigenaren van tuincentra hun beschikbare meters met kant en klare pakketten van producten die zij kunnen verkopen. Supermarkten en doe het zelf zaken vragen

meestal om standaardoplossingen, tuincentra doorgaans maatwerk.

In en vlak na het oogstseizoen kopen wij de bulk van onze bollen in. Pas vanaf eind november gaan we klanten bezoeken en onze brochure is pas in december klaar. Natuurlijk is dat een gok, maar onze klantenkring is stabiel en ons assortiment is zo breed dat er meestal voor elk wat wils is.”

Verpakken en waarde toevoegen

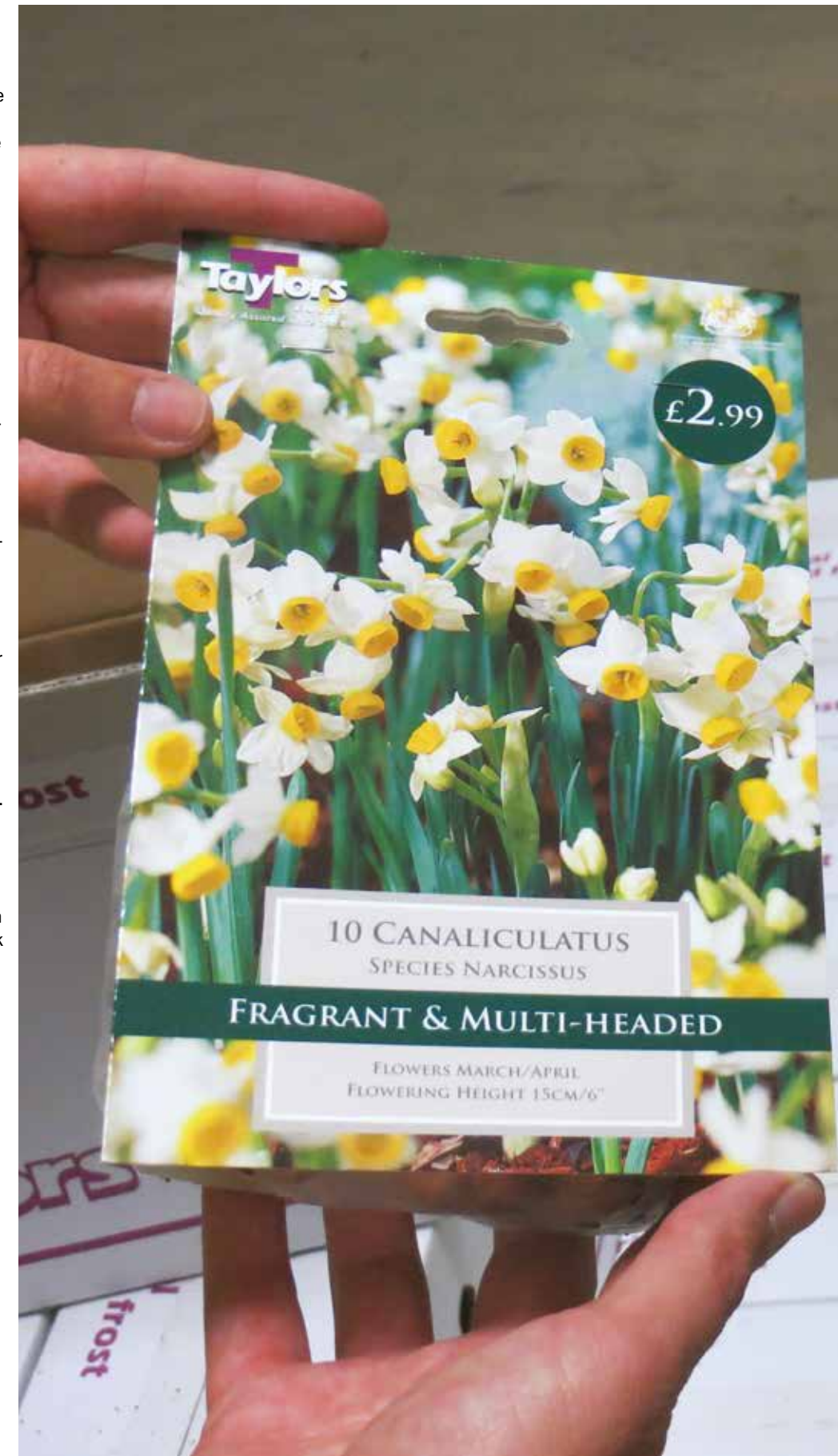
Taylor Bulbs koopt bollen van een grote kring leveranciers, met wie soms direct, soms via commissionairs wordt samengewerkt. Logistiek wordt samengewerkt met logistiek dienstverlener Steenex. Zij consolideren alle partijen, verzorgen de papieren en brengen de bollen (in Curverkratten) naar Holbeach. Taylor: “Wij verpakken in Curvers omdat we veel variëteiten voeren, vaak in kleine aantallen en we zo één logistiek systeem kunnen hanteren. Vervolgens verpakken wij de bollen in zakjes (of met toegevoegde waarde) en regelen we de volledige distributie richting klant. Wij regelen de logistiek, sturen de transporteur aan, werken daarbij met vaste chauffeurs en vaste vrachtwagens en zorgen dat bestellingen conform afspraak bij de klant worden afgeleverd. Omdat we met vaste mensen werken hebben we zicht op de totale logistiek en zien we waar het mis gaat. Dat draagt bij aan de klanttevredenheid.”

Kruisbestuiving

Volgens Adam Taylor zorgt de huidige bedrijfsstructuur waarin men producent en handelaar is voor kruisbestuiving. “Zo zie ik ook de keten. Kwekers en handelaren kennen allerlei raakpunten, momenten waarop mijn werk dat van de ander beïnvloedt. Dus snap je waarom dingen nodig zijn, dat je elkaar in de keten moet verstaan en dat niet de één de ander kan dicteren wat hij moet doen. Als handelaren hebben wij een soort bufferfunctie en weten we heel specifiek wat klanten vragen en wat dat voor de keten betekent.”

Familiebedrijf blijven

Het 100-jarige Taylor Bulbs blijft een echt familiebedrijf. Adam Taylor: “Dat willen we blijven door te groeien en succesvol te zijn. Maar vooral door een plek te blijven waar het goed werken is voor mensen.”





*Welkom
in de stand
van Hobaho!*

**U bent van harte
uitgenodigd in
onze stand, nr. 25
te bezoeken tijdens
Vaktentoonstelling
Zwaagdijk!**

van 13 t/m 16 februari 2020

HOBACHO
BY DÜMMEN ORANGE

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

www.hobaho.nl

Onze tulpenvertegenwoordigers zien jullie graag in de stand!

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



Bemiddeling
Koelen en prepareren
Veilen
Makelaardij
Teeltadvies

Import is concurrentie, Britse collega's zijn dat niet

Jaarrondleverancier van bloemen aan Britse supermarkten. Zo kun je J.A. Collison & Sons uit King's Lynn in Lincolnshire omschrijven. 's Winters worden er 32 miljoen tulpen afgebroeid (van Nederlandse bollen). Daarna volgen violieren (van Nederlands uitgangsmateriaal, dwergasters en lelies. Het bedrijf heeft zes locaties, wil er minder maar wil wel groeien.

Eigenaar Ian Collison vertelt dat hij jaarrond teelt omdat hij goede werknemers aan zijn bedrijf wil binden. "Als je mensen maar een paar maanden werk kunt bieden, hou je ze niet. Nu bieden we onze mensen een bestaan. Belangrijk voor hen, maar ook voor ons."

Bloemenkweker

Collison ziet zichzelf nadrukkelijk als bloemenkweker. "Bollen telen we niet. Dat is een andere tak van sport. Je hebt er land voor nodig en machines en nog veel meer. Nu kunnen wij directer inspelen op de klantvragen. Wij kopen de rassen die zij vragen, dus staat er nooit een paar hectare bollen in de weg van een ras waar even geen vraag naar is. Broeien in dergelijke aantallen vergt een goede planning. In mei gaan we praten over het volgende seizoen. Aantallen en assortimenten bespreken. Praten over prijzen. De concrete invulling volgt later en in de eerste week van augustus kunnen we ons koelschema maken en de weekvraag invullen. Wij moeten verkopen wat we afbroeien, wat hier is geen veilingklok. Omdat onze klanten betrouwbaar zijn, lukt dat. En je kunt overschotten en tekorten compenseren door met collega's samen te werken."

British grown

"We stellen onze prijzen vast voor we bollen hebben gekocht", vervolgt Collison.

"We hebben dus prijs- en valutarisico's. Bovendien betalen ook wij onze bollen voor we ze afbroeien. We kopen veel bollen via CNB in en zijn daar lid. Onze bloemen gaan de markt op als British grown. Dat zien wij als een voordeel. Importtulpen zie ik als concurrentie. De Engelse tulpenaanvoer groeit wel, maar tussen broeiers is geen competitie. We willen zelfs samen een promotiecampagne opzetten met een Tulpendag om het Britse van ons product te onderstrepen."

Tegelijkertijd is er goede samenwerking met Nederland. We broeien op water. De kennis en de systemen daarvoor komen uit Nederland. We worden teelt- en marketingtechnisch geadviseerd door CNB en komen regelmatig in Nederland (bijvoorbeeld op de Vaktentoonstelling). Het tulpenseizoen loopt voor Collison door tot de vraag eind mei stopt. Dan worden er al even violieren aangevoerd, later in de zomer gevolgd door dwergasters en lelies. "Die overgangperiodes zijn druk en lastig. Je moet dat allemaal strak plannen, maar naarmate de zomer vordert kan het weer een grotere rol spelen. De afwisseling maakt ons teeltplan aantrekkelijk al is de tulp mijn favoriet. Maar of ik dat ook zeg na zes maanden tulpen broeien...", besluit Collison lachend.





Samen sterk in de regio

Agrifirm-GMN maakt zich samen met de teler sterk in de regio

- > **Innovatiekracht** door onderzoek en vernieuwende teeltconcepten.
- > **Bundelen van kennis en expertise** over bodem, bol, gewas, ontsmetten, verwerken en bewaren.
- > **Belangenbehartiging**; één daadkrachtige partij die als belangenbehartiger een belangrijke bijdrage in de sector levert.

Better Together



THEMA — VERENIGD KONINKRIJK

Twée stemmen over de Britse markt

Er gaan veel tulpen de Noordzee over maar wat vraagt de Britse consument eigenlijk van snijtulpen? We vragen het Jan van Delft (Flamingo Flowers, retailgericht) en Dick van Bommel (Heemskerk Flowers gericht op de bloemist).



JAN VAN DELFT:

Grillig product met heldere specificaties

“Engelse retailers willen tulpen van 24 gram en 35 cm lengte in een goeie vijfkleurenmix. Voorbehandeld. Goed houdbaar. Duurzaam gekweekt en afgebroeid. Gecertificeerd. Allemaal helder. Toch is de tulp een grillig product omdat prijs en aanbod flink fluctueren. Gelukkig leggen we vooraf veel vast. Dat gebeurt globaal vlak na het seizoen. Vlak voor het nieuwe seizoen begint slijpen we dat fijn. Nederland is voor onze afnemers (meestal servicesupermarkten) aanvullend. Drie kwart van hun tulpen worden in Engeland afgebroeid. Wij hebben twee Nederlandse leveranciers, één voor broodsoorten en één voor specialties. Wij vullen vooral aan op grond van fluctuaties in het Britse aanbod. Met die twee broeiers lukt dat prima. We bereiden ons zo goed mogelijk op de Brexit voor. Complexere logistiek en valutaproblemen kunnen tot hogere kosten leiden. Dat moet de klant inleveren op zijn marge of hij moet het zijn consumenten doorberekenen. Linksom of rechtsom zet dat de afzet onder druk. Toch blijft de Britse markt met 63 miljoen koopkrachtige bloemenliefhebbers sterk. Misschien gaan er straks soms negen in plaats van tien tulpen in een bos maar dat overleven we wel. Het enige echte zorgpunt is de ontwikkeling van het pond. Zakt dat tot het niveau van de euro dan heeft Nederland Bloemenland een echt probleem.”



DICK VAN BOMMEL:

Geen ideaal bloemisten-product

“Voor supermarkten is de tulp een ideaal product. Je koopt een flinke bos bloemen voor een lage prijs. Voor bloemisten zijn tulpen veel lastiger. Zijn marge moet nu eenmaal hoger zijn dan die van de supermarkt. Met broodsoorten kan hij dus niet concurreren, hooguit met bijzondere tulpenrassen. Bovendien ligt Engeland belachelijk dichtbij. Zeven uur na de bestelling kan ik al in Londen leveren. München ligt verder weg. Dus bestellen bloemisten laat en in kleine hoeveelheden. Geen bloemist wil nog voorraad. Dus rijden er allemaal busjes met vrachtjes bloemen rond, maar die logistiek moet uiteindelijk wel worden betaald. Daar worden tulpen niet goedkoper van. Bloemisten willen geen voorraad omdat hun winkels niet in de loop liggen. Mede door het ontstaan van grote supermarkten aan stadsranden is High Street (om het zo maar te zeggen) lang niet meer wat het was. Winkelgebieden in stadscentra verpauperen en als dat niet gebeurt zijn winkels er te duur voor een bloemist. Daardoor en door andere oorzaken is het aantal bloemisten in het Verenigd Koninkrijk drastisch teruggelopen. Je ziet wel steeds meer eventplanners, want een feestje mag wat kosten, maar ook dat is niet in het voordeel van de tulp. Bloemisten onderscheiden zich behalve met bijzondere rassen met boeketten met daarin veel bloemsoorten en door gaans grote bloemen. Dus als er tulpen worden gebruikt, zijn het meestal nog Scheepers rassen ook.”

Met **MPS** op weg naar een duurzame sierteeltsector

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

mps_sustainability @MPSCert
MPS (More Profitable Sustainability)

www.volgiebloemofplant.nl

123456

MPS



PITCHER®

Regie met slagkracht!



FUNGICIDE

Voor boldompeling van bloembol- en bloemknolgewassen en de gewasbehandeling van bloemisterijgewassen, Buxus en vaste planten.

Pitcher bevat de unieke combinatie van folpet en fludioxonil. Dit maakt Pitcher sterk tegen bloembollenschimmels Fusarium en Rhizoctonia. Pitcher is een vloeibaar product en goed mengbaar met andere fungiciden. Dat maakt het inzetten van Pitcher eenvoudig: regie met slagkracht!

Simply. Grow. Together.

ADAMA.COM

ADAMA Northern Europe B.V. | @adama_NE | Trade Register Amersfoort (NL) No. 33282727 | Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees vóór gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

Zo dicht mogelijk bij de consument komen

Met zijn bedrijf ConsumerView bedenkt Carl Schoutsen oplossingen voor vragen van handelsbedrijven in de verssector. Die antwoorden ontstaan altijd vanuit een consumentenperspectief en bevatten dus de nodige marketingelementen. Met Schoutsen, woonachtig in Engeland, praten we over de Britse consument.



CARL SCHOUTSEN

“Inkopers van siergewassen bij retailers weten relatief weinig van bloemen en ook niet al te veel

van marketing. Meestal komen ze net van school, want het is een instapcategorie/productgroep. Maar ze zijn slim, hoog opgeleid en weten hoe het retailspel wordt gespeeld. Werk ik in de sierteeltketen, dan zorg ik dat ik de klant van de retailer ken, de consument. Die is voor kweker en handelaar belangrijk. Vroeger keek je naar de veilingklok, toen naar het schap, nu naar de consument.”

“De Britse consument verschilt niet wezenlijk van andere consumenten. Ze willen andere kleuren of vormen maar basisbehoeften zijn overal gelijk. Kleuren en vormen worden mede bepaald door waar een consument woont en hoe het er daar van oudsher uitziet. Groot Brittannië is groot en divers, dus kennen verschillende regio's verschillende consumentenbehoeftes. Je focust door zo dicht mogelijk tegen lokale consumenten aan te kruipen. Verkoopgegevens van je klant zijn daarvoor inmiddels niet meer voldoende. Je moet met je consument in contact komen. Dan aardt jouw product bij de consument. Gelukkig kan dat tegenwoordig virtueel.”

“Virtueel met consumenten in contact komen, de sector doet het nog nauwelijks.

Maar zo realiseer je als bedrijf in een keten meerwaarde. We moeten wel, want in ketenefficiency is weinig meer te winnen. Vernieuwing komt meestal niet vanuit een sector maar van wat je randfiguren kunt noemen. Bij Bloomon ergerden ze zich aan het online aanbod van bloemen. Ze verzonden zelf iets beters. Voor open informatie-uitwisseling heb je meer aan 'nieuwe' sectorgenoten dan aan de gevestigde orde. De sierteelt is superefficiënt en moet dat vooral blijven. Maar wil je een product emotie meegeven, het laden, dan heb je gekken nodig. Zoals Steve Jobs, die dingen zag die zijn vakgenoten niet zagen.”

“Uiteindelijk gaan we dichter bij de consument produceren. In de groentesector dat al volop gaande. Andere verse volumeproducten zullen volgen. Veel Tulpen uit Britse supermarkten worden (van Nederlandse bollen) in Engeland gebroeid. Nederland is nog wel de grootste leverancier maar dat verandert. Moet jij je als broeier dan richten op tulpen van € 1,49 de tien. Er was al een Wasserbombecrisis, moet er een tulpen crisis komen? Mensen zoeken beleving. Dineren is niet eten, maar zorgt voor een setting waarin je elkaar ontmoet. Die emoties zijn bij Aldi niet te koop, maar juist de Britse consument zoekt er wel naar. Juist omdat zij een diepe kennis bezitten van bloemen en planten. Zij hebben er iets mee. Wij moeten daar iets mee. Luisteren naar wat zij echt van een product verlangen. Kinderen leren hoe tulpen, rozen en tuinplanten hun leven verrijken. De samenleving is daar rijp voor. Nederland heeft de onderzoeksinstellingen (Wageningen), de bedrijven (veredelaars en kwekers) en de afzetketen om op die consumentenvragen antwoorden te formuleren. Waar wachten we op?”

“Je moet met je consument in contact komen. Dan aardt jouw product bij de consument.”



30

Vakentoonstelling



31

Vakentoonstelling

Met ruim 225 jaar ervaring in de agrarische sector zijn onze adviseurs goed bekend met wat er speelt binnen de bloemensector.



Voordelen:

- Wij brengen samen met u alle risico's in kaart
- U ontvangt een advies waar u wat aan heeft
- U verzekert alleen wat u wilt

Maak een afspraak voor een gratis en vrijblijvend adviesgesprek via unive-noordholland.nl/agrarisch-afspraak

univé daar plukt u de vruchten van

FUSTREINIGER

Neem vrijblijvend contact met ons op!

- ✓ Hoge en/of lage druk
- ✓ Dompel of sproei ontsmetter
- ✓ Reinigen van alle soorten fust
- ✓ Uitgevoerd volgens wensen klant



DOSEERKANTELAAR

Neem vrijblijvend contact met ons op!

- ✓ Geschikt voor diverse kistmaten
- ✓ Geringe valhoogte van het product
- ✓ Diverse besturingsmogelijkheden



Zesstedenweg 285
1613 JG Grootebroek
info: Hans Visser
(06-51611666)
www.vitech.nl

VITECH

Een veeleisende, soms grillige kennersmarkt

Anders dan bij snijbloemen is de EU bij bloembollen niet de belangrijkste exportmarkt. Veel bollen gaan naar landen als de VS en China. Toch is Europa belangrijk en binnen Europa is het Verenigd Koninkrijk dat ook. De Brexitperikelen zorgen weliswaar voor onzekerheden, maar gelukkig blijven er in het Verenigd Koninkrijk de nodige zekerheden. Hoe zit dat met die Britse export? Hoe bereiden Nederlandse bollenexporteurs zich voor op de Brexit? We praten met Jaap-Jan Uittenbogaard (JUB Holland), Fred Moolenaar (Moolenaar) en Henk Westerhof (Anthos).

Uittenbogaard:

Geen consumentenachagrijn

"JUB Holland teelt tulpen en narcissen, broeit tulpen en verhandeld een compleet bollenassortiment. Handel is onze voornaamste activiteit. We verkopen bollen aan retailers en landscapers (gemeentelijk groen, wegverfraaiing, parkinrichting, etc.). Nederland is onze grootste markt, maar de Britse markt is met circa 10% van onze afzet evenmin te versmaden. Ook hier leveren we aan retailers (vooral tuincentra) en aan landscapers. De Britse markt is een kennersmarkt. Klanten en consumenten hebben soortenkennis, weten waar het om gaat, zijn echt tuin minnend. Er zijn meer Britse tuinprogramma's op tv dan Nederlandse en de Britse programma's zijn doorgaans inhoudelijk beter. Die markt past bij het bedrijf dat JUB Holland wil zijn. Omdat Britten gek zijn op British Grown bieden we ook lokaal geteelde bollen aan. Om te vermijden dat we straks als Nederlands bedrijf worden benadeeld zijn we nu ook in Engeland gevestigd. Van consumentenachagrijn door de Brexit merken wij niets. Ondanks onrust en onzekerheden waren onze najaarsverkoop goed en bleef het pond redelijk stabiel. Na een flinke stijging in de zomer is de koers nu weer genormaliseerd. Hoe het allemaal echt uitpakt weten we natuurlijk pas als duidelijk is wat er echt gaat gebeuren. Maar zelfs bij een no-deal blijft er bollenexport al zullen we dan richting klant minder flexibel worden. Dus wat ons betreft het liefst een hele milde Brexit. We zijn er wel op voorbereid – op dat terrein doen Anthos en verschillende overheden goed werk. De bollenexport is sowieso gewend om op derde landen te exporteren. Wij hebben al die certificaten wel, maar of onze klanten even goed zijn voorbereid...?"

Moolenaar:

De markt accepteren

"Als de Britse economie doorontwikkelt zijn valutaproblemen hooguit tijdelijk. Douaneproblemen kunnen gevolgen hebben. En de retail schuift haar problemen doorgaans terug de keten in. Ziehier mijn korte analyse van Groot Brittannië in Brexit-tijden. Van oudsher is de Britse markt is onze grootste exportmarkt. Moolenaar verhandelt een breed pakket, bollen, zaden, tuinplanten en zelfs organische meststoffen. We hebben daar een mooi klantenbestand, al is dat soms veeleisend. De Britse markt en mentaliteit verschillen van de onze. Dat moet je accepteren. De verschillen tussen rangen en standen zijn er groter dan in Nederland. Britten zijn hartstikke tuin minned en ze kennen hun pappenheimers. Dat speelt mee in hoe je er opereert. Onze Brexitzorgen betreffen vooral de koers van het pond die sinds het referendum in 2016 flink is gezakt. Britten kopen met ponden die minder waard zijn geworden. Wordt dat te spannend, dan trapt de consument op de rem. Begrijpelijk maar voor ons lastig en moeilijker planbaar. Dat maakt een toch al complexe markt nog complexer. Dus kijken we elders in Europa nog meer rond en daar blijkt compensatie te halen. Tegelijk constateer ik dat de Britse markt echt wel sterk blijft. Zeker zodra ze weten waar ze aan toe zijn. Voorbereid op de Brexit? Uiteraard zijn we dat. Bij elke naderende Brexitdatum activeerden we ons eigen Brexitcomité. Ook na de Brexit kunnen we de gewenste papieren produceren. Bij het afsluiten van orders na de Brexitdatum moeten we voorbehouden maken. Klanten zullen hun afnemers de kosten van eventuele invoerrechten moeten doorberekenen. Die zijn niet uit

de marges van bollenexporteurs te halen. Daar is met klanten best over te praten, maar dat moet je dan wel doen."

Westerhof:

Goed voorbereid

"Wij zijn goed op een Brexit voorbereid. Toen het proces begon overzagen we nauwelijks de consequenties. Al snel ontstond vanuit het ministerie (aanvankelijk Economische Zaken, later LNV) frequent overleg met de handelskoepels uit land- en tuinbouw. Ook met Tim Heddema, onze Landbouwrraad in Londen, hebben we vaak overlegd. Anthos zat daar voor de bollensector en de boomkwekerij. Ik moet zeggen, LNV heeft dat goed opgepakt, heeft partijen waar nodig betrokken en haalde veel informatie boven tafel, die wij aan onze bedrijven konden doorspelen. Publicaties van Britse overheden inzake plantaardige gewassen zijn verzameld, vertaald en aan leden doorgespeeld. Een omvangrijke informatiestroom en eindeloos veel gesprekken, ook met leden. Groepsgewijs en waar nodig 1 op 1. We kunnen weten wat er op ons afkomt. Iets zit me wel dwars. Onze eigen NVWA hanteert voor export naar landen buiten de EU zogenaamde basisnormen. Anthos heeft verzocht die in te trekken omdat ieder derde land al zijn eigen fytosanitaire eisen heeft. Als we daaraan voldoen, waarom dan zelf nog striktere eisen stellen? Dat voegt toch niks toe! In geval van een Brexit, zijn die basisnormen ook van toepassing op het Verenigd Koninkrijk. Dat schaaft onze bedrijven omdat ze dan met strengere spelregels te maken krijgen onder andere in relatie tot de fusarium-norm. Wordt het Verenigd Koninkrijk een derde land, dan krijgen exportbedrijven te maken met fytosanitaire inspecties. Gelukkig kent de bollenexport die omdat we al veel zaken buiten de EU doen. Wellicht gaan de Britten na een Brexit wat kritisch naar hun plantaardige invoer kijken. In een dossier als de eikenprocessierups is het voorstelbaar dat de regels strenger worden. Volop redenen waarom een goede voorbereiding het halve werk is. Wie zich nog niet heeft voorbereid..., is die het waard ondernemer te heten?"

Georganiseerde tuinliefhebberij

Veel Britse tuinliefhebbers verenigen zich in societieën. De grootste daarvan (met meer dan 500.000 leden) is de Royal Horticultural Society (RHS). Daaronder hangen (onder meer) gewasgerichte, meestal onafhankelijke organisaties, die vaak eigen tentoonstellingen organiseren. Onder de RHS ressorteren ook zeven Plant Committees, van fruitbomen, bomen, rotsplanten, vaste planten, eenjarige zomerbloeiërs en bolgewassen. Jan Pennings uit Breezand was van 2013 tot 2019 voorzitter van laatstgenoemd comité.

De RHS is enigszins vergelijkbaar met onze KMTP, maar dan groter. De organisatie heeft vier grote tuinen. Binnenkort komt er een vijfde bij. De bekendste tuin ligt in Wisley ten zuidwesten van Londen. De RHS is ook bekend van wereldberoemde bloemenshows als de Chelsea Flower Show en de Hampton Court Show. Verder is er een Research & Health Department, die zich voor de leden bezig houdt met plantenziektes en hun remedies.

Internationale taken

“De RHS is het internationale officiële registratieorgaan voor nieuwe narcissenrassen en nieuwigheden van andere gewassen, zoals de KAVB dat voor tulp en lelie is”, vertelt Pennings. “De organisatie is professioneel, maar gericht op hobbyisten. Je ziet eraan hoezeer Engelsen van tuinieren en bloemen houden. Er zijn RHS-plantingen van onder meer narcis, lelie en Zantedeschia. Van de beste rassen daaruit vertelt de RHS vervolgens (onder meer in een veelgelezen blad) hoezeer ze geschikt zijn voor in de tuin. Kortom, de RHS is er voor veel aspecten van de sierteelt en laat meer sporen na in het vak dan je van een tuinliefhebbersclub zou verwachten.”



Tulpen in bierflesjes

Secretaresse Teresa Clements van de North of England Tulip Society maakt duidelijk wat Engelsen met bloemen hebben. Haar organisatie van tulpenliefhebbers bestaat al sinds 1836 en organiseert jaarlijks in Wakefield (Yorkshire) een bijzondere, drukbezochte tulpenshow.

“Al voor 1700 teelden (vooral rijke) tulpenliefhebbers in Yorkshire al tulpen. Later werden ze ook bij gewone mensen populair. Plaatselijke organisaties gingen tulpenshows organiseren, die dankzij het steeds uitdijende spoorwegnet steeds beter werden bezocht en waar mooie prijzen te winnen waren.

Een eeuw geleden waren vooral mijnwerkers, schoenmakers, politieagenten en tuinlieden lid. Tegenwoordig is het ledenbestand meer gemêleerd met tulpenliefde als grootste gemene deler. We hebben circa 250 leden, vooral van hier, maar ook uit het buitenland. Van hen doen er 50 à 60 actief mee aan onze show. Op de show staan veel virustulpen. Vroeger dachten mensen dat virussen een verbetering waren van het oorspronkelijke ras. Ze deden moeite om een ras tot virusras te brengen.

Blad en steel zijn op onze show nauwelijks interessant, bloemen des te meer. Vroeger hadden we daarvoor speciale vaasjes. Nadat die v een keer per ongeluk met de vuilnisman waren meegegeven, werd goede raad in de pub gevonden. Je kunt onze heel goed in bierflesjes showen en sindsdien doen we dat zo.

Voor de North of England Tulip Society staat de liefde voor de tulp centraal. Mensen doen er alles voor om de mooiste tulpen te kweken. Vervolgens is op die show iedereen gelijk. Hoe mooi is dat.”

PALLADIUM® IJZERSTERK TEGEN VUUR IN TULPEN

ELKE BLOEM TELT



 **Palladium®**
Fungicide

syngenta®

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.

> Machine : ISO Bulb Planting System



> Experts in planthandling

Middelkampseweg 9
5311 PC Gameren

T. +31 (0) 418 552 735
info@iso-groupnl
www.iso-groupnl