

Plantion

MAGAZINE

oktober 2024



**MARTIJN DALING IS
BLOEMENKWEKER EN BOER**

**NIEUW VOOR DE DUURZAME BLOEMIST:
JE FOOTPRINT METEN MET FLORIT**

PLANTION HELPT AANVOERDERS MET CERTIFICERING

**DUURZAAM
ONDERNEMEN
NAAR DE TOEKOMST**

INHOUD

oktober 2024



In gesprek met Guus van Logtestijn	3
Op de cover: Martijn Daling	4
Duurzamere verpakkingen	6
Thema: duurzaam ondernemen	8
Eénkoopskarren	12
Tafelbanners voor tuincentra	13
Plantion helpt met certificering	14
Rosa Plaza	15
Raad van de Toekomst	16
Column Stefanie Miltenburg	18

Consumentenkatern	1-4
Gek op Groen	

Commissie van Handel	19
Esther Willemsen-Meeuwssen	20
Plantion bemiddeling	22
Werkgroep Meermalig fust	24
Project: nieuw veilsysteem	25
Facelift groothandelscentrum	26
Bio-steekschuim OASIS®	28
Kerstbomen bij Plantion Shop & Go	29
Tuinbranche Nederland	30
Buurten vergroenen	31
Planet Plantion	32
Ronald Driezes	34
Contactgegevens	35
Agenda	36

IN GESPREK MET GUUS VAN LOGTESTIJN

Hoe belangrijk is de komst van TICA naar Groothandelscentrum Plantion? “Al vanaf onze start in Ede is het doel: een compleet inkoopcentrum voor groenprofessionals. Daarin vervult het groothandelscentrum een belangrijke rol. Het concept van TICA is een mooie aanvulling op wat er al was. Klanten vinden er iets extra's en het trekt ook nieuwe klantengroepen naar ons inkoopcentrum. We zijn er blij mee.”

Dit jaar wordt het beleid van Plantion richting 2027 gepresenteerd. Wat zijn de highlights? “Het is een realistisch plan, gericht op continuïteit. We blijven investeren in online diensten, naast fysieke inkoopmogelijkheden. De vernieuwing van ICT is uitdagend, zoals dat ook geldt voor het vinden van distributiemedewerkers. Een sorteersysteem is daarin een optie, maar alleen als dat voor het totale proces voordeel oplevert.”

Wat vermeldt het beleidsplan over verduurzaming? “We hebben aangegeven dat Plantion meegaat in de wens tot certificering van aanvoeders. Kwekers met een omzet tot € 250 duizend kunnen een speciaal programma doorlopen, daar gaan wij

ze bij helpen. Gezien de druk vanuit de markt moeten we die verantwoordelijkheid nemen.”

Hoe ondersteunt Plantion de duurzame bloemist? “In het klokfront maken we zichtbaar welke producten voldoen aan de eisen van de Barometer Duurzame Bloemist. Daarnaast kijken we met andere partijen bijvoorbeeld hoe de bloemist zijn duurzame gedrag beter kan aantonen. Daarvoor is onlangs FlorIT ontwikkeld, een nieuw instrument waarmee je de footprint van je onderneming kunt berekenen. Ook willen we als sector het verhaal over duurzame bloemen en planten beter vertellen aan de consument.”

Op welke manier geeft Plantion zelf het goede voorbeeld? “Ons gebouw is erg duurzaam. We maken gebruik van zonne- en windenergie, rijden zoveel mogelijk elektrisch en zijn aangesloten op een WKO-centrale. Afval scheiden we zorgvuldig en onze ledlampen branden alleen wanneer het nodig is. Dankzij een samenwerking met de Wageningen Universiteit koelen we ook heel efficiënt. Met andere woorden: we praten er niet alleen over, we doen het ook.”



‘We gaan aanvoeders helpen bij de certificering. Die verantwoordelijkheid moeten we samen nemen’



‘IK BEN BOER EN KWEEK BLOEMEN’

Vanuit het Drentse Smilde gaan dagelijks vrachtwagens van Bloemenkwekerij Daling met zomerbloemen het land in om geveild te worden. Zodra de wagens zijn terrein af zijn, start voor Martijn Daling alweer de voorbereiding voor de volgende dag. ‘Dit bedrijf is mijn leven.’

Als jochie was hij al niet van de trekker af te slaan. Zijn moeder moest grote moeite doen om hem voor het eten binnen te krijgen. School maakte hij zo snel mogelijk af, zodat hij de zaak in kon. Inmiddels heeft Martijn Daling (29) het bedrijf overgenomen. Zijn vader zag dat hij het talent ervoor had. “Maar ik ben me ervan bewust dat ik in mijn eentje niets kan bereiken. Ik ben heel blij met ons team van medewerkers en de toewijding van mijn vrouw. We doen het echt met elkaar. Ik heb veel Polen, Oekraïners en Roemenen in dienst. Voor velen van hen heb ik huisvesting georganiseerd in het dorp. Ik wil goed voor ze zorgen.”

Daling senior is nog actief binnen het bedrijf. Martijn: “Mijn vader is voor 50 procent eigenaar van onze dependance in Spanje. Ook werkt hij met een veredelaar aan het verbeteren van bloemsoorten. We zijn continu bezig met soortversterking, zodat we maar een minimale hoeveelheid chemische middelen hoeven te gebruiken. We hebben al twee supersterke Phloxen ontwikkeld.”

Ook akkerbouw

Naast Phloxen kweekt Martijn ook pioenrozen, ridderspoor, siergrassen

en Sanguisorba op zo’n 100 hectare. Op een tweede perceel van dezelfde omvang verbouwt hij uien, bieten en graan. “Ik vind het leuk om boer te zijn. ‘s Avonds, als al het andere werk is gedaan, pak ik graag nog even de trekker. Ik zeg altijd: ‘ik ben boer en kweek bloemen’.”

In een schuur staat een hele rij trekkers. Tussen het glimmend groene metaal staat een lage zaaitrekker van tientallen jaren oud. “Dat is de eerste trekker die mijn oom gebruikte. Jaren geleden is die verkocht, maar een paar jaar geleden werd hij ons weer aangeboden. Mooi toch, zo’n ding?” Veel inwoners van Smilde kennen het bedrijf van Daling. Een paar jaar geleden werd Martijn benaderd door de organisatie van de regionale Boerderijen Fiets Puzzeltocht: of de route over zijn bedrijf mocht lopen. Honderden fietsers reden door zijn schuur en toeschouwers namen meteen een kijkje in het bedrijf. “Wij houden van dit soort initiatieven.”

Plantion is eerlijk

Als het even kan, bezoekt Martijn de regiobijeenkomst van Plantion om kennis uit te wisselen met collega’s. Maar vaak ontbreekt hem de tijd. Hij is daarom blij dat er regelmatig een



Martijn Daling

DUURZAAM PRODUCEREN

Daling kweekt niet volledig biologisch, maar is wel MPS gecertificeerd. “We willen met zo min mogelijk chemische middelen werken. Daarom zijn we altijd bezig met veredeling, om sterkere rassen te krijgen. Ik denk graag mee over duurzaamheid en pak kansen, maar we moeten ook realistisch blijven. De traditionele markt is nog altijd groter dan de biologische markt en wie betaalt, bepaalt. Dus omschakeling naar 100 procent biologisch is het doel, maar het zal nog even duren voor het zo ver is.”

‘Betrouwbaar zijn voor mijn klanten vind ik superbelangrijk’

veilingmeester uit Ede bij hem langs komt. Zo blijft hij op de hoogte van alles wat er speelt. “De mensen van Plantion geven altijd eerlijk aan wat ze zoeken. Als er genoeg zomerbloemen zijn, zeggen ze dat ik die niet hoeft aan te leveren, want dat zou de prijs maar drukken. Aan de andere kant kan ik al mijn ridderspoor bij Plantion kwijt. De veilingmeesters zorgen voor een goede afstemming van mijn aanbod. Ze geven bijvoorbeeld aan dat ik beter ridderspoor van 100 dan van 80 centimeter kan aanleveren.”

Zwaardere kwaliteit

Na de overname van het bedrijf is Daling omgeschakeld van bloemen voor de retail naar het telen van zwaardere kwaliteit. Hij zag meer toekomst in het bloemistenkanaal. “Het was spannend, maar met veel aandacht, geduld en hard werken is het gelukt. Ik wil elke dag mijn bloemen kunnen aanvoeren. Betrouwbaar zijn voor mijn klanten vind ik superbelangrijk.” Vandaar dat er geen dag voorbijgaat of er gaan volle wagens de weg op. Daarbij heeft Daling de wind in de rug. “De plukbloemen die wij kweken, zijn nu erg populair. Zoiets kun je niet voorspellen, al houd je ontwikkelingen natuurlijk wel in de gaten. Samen met de mensen van Plantion.”

f Bloemenkwekerij Daling Smilde

DUURZAMERE VERPAKKINGEN

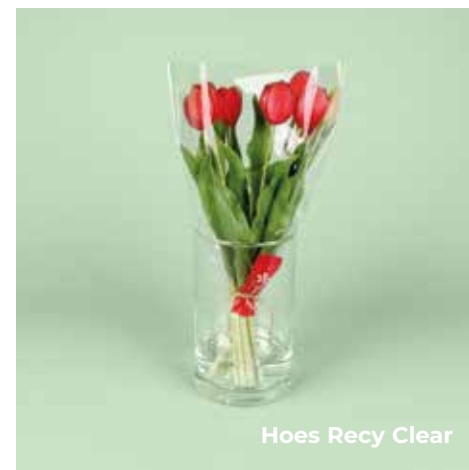
WAAROM ELKE BLOEMIST EN KWEKER HIER IN MEE MOET



Theo van Mullem



Merel de Vries met de
Eco Flowerbox FECT



Hoes Recy Clear

De weg naar een duurzame sierteeltketen loopt langs verschillende sporen. Eén daarvan is het verpakken van de bloemen en planten, zowel voor transport als in de bloemenwinkel. Merel de Vries, adviseur duurzaamheid bij Paardekooper, en Theo van Mullem, sales manager bij Dillewijn Alflora, praten ons bij.

Transport

Theo: “Een transportverpakking hoeft niet mooi te zijn, het moet de bloemen en planten beschermen. Naast de kartonnen bloemendozen hebben we daarvoor nu ook de Eco Flowerbox FECT. Dat is een inklapbare krat van gerecycled plastic, die zeker een jaar of zeven meegaat. Met deze meermalige box doen we bij Plantion een pilot.”

Merel: “We hebben ook de CircularBag ontwikkeld. Hierin verzamelen bloemisten en verwerkers al hun flexibel afvalplastic. Wij halen de volle zakken op en recyclen het materiaal tot folie.”

Trendgevoelig

Merel: “Het verpakkingsmateriaal voor een boeket of plant bij de bloemist is wel trendgevoelig. De hoes of het papier moet een mooi design of een bepaalde kleur hebben. Ook krijgt de bloemist steeds vaker de vraag of een verpakking wel duurzaam is.”

Theo: “Twee jaar geleden verwerkten we volle CircularBags tot folies en hoezen van 100 procent gerecycled materiaal. Maar de consument accepteerde die hoes niet, omdat hij niet helder was. In plaats daarvan hebben we nu Recy Clear. Die maken we bijna volledig van gerecycled plastic en is volledig transparant. Rosa Plaza is een van de eerste afnemers.”

Kwaliteit

Merel: “Bij het ontwikkelen van nieuwe verpakkingen kijken we tegenwoordig standaard hoeveel slanker,

korter en ook dunner we het materiaal kunnen maken, zonder kwaliteitsverlies. Dat geldt zowel voor plastic als voor papier.”

Theo: “De functionaliteit moet hetzelfde blijven en daarnaast moet ook de prijs acceptabel zijn. Als het duurzamere product twee keer zo duur is, koopt de bloemist het niet.”

Kansen

Merel: “De vraag naar duurzamere verpakkingen groeit absoluut, zowel onder consumenten als in de zakelijke markt. Dus elke kweker en bloemist zou hierover moeten nadenken. Niet alles hoeft in één keer, stap voor stap kun je er ook komen.”

Theo: “We verwachten de komende jaren ook nog de nodige Europese wetgeving. VBN en de VBN pakken verduurzaming breed op, wij dragen ons steentje bij met goede, duurzame en betaalbare verpakkingen.”

Voor een grote keuze aan duurzame verpakkingen bent u welkom bij Dillewijn Alflora in Groothandelscentrum Plantion in Ede.



Benieuwd naar de
Recy verpakkingen?
Scan de QR.

BAROMETER DUURZAME BLOEMIST

John Janssen

De Barometer Duurzame Bloemist, wie kent hem niet? Dit jaar werd alweer de vijfhonderdste bloemist gecertificeerd, een mijlpaal. We spraken John Janssen van SMK. Dat is de stichting die het keurmerk heeft ontwikkeld en beheert.

In 1992 werd SMK opgericht met als doel: duurzaamheid stimuleren door middel van certificering. In de samenleving klonken geluiden om minder fossiele brandstoffen te gebruiken en afval te scheiden. Ook de land- en tuinbouw werd hierop aangesproken. John Janssen van SMK: “Als de tuinbouw in het nieuws kwam, ging het alleen maar over rokende schoorstenen en tuinders met gif-spuiten.”

Hoe is SMK te werk gegaan?
“Voor producenten ontwikkelden we het keurmerk Milieukeur, dat tegenwoordig On the way to PlanetProof

heet. Dit geeft kwekers inzicht in hun bedrijfsprocessen. Daarnaast hebben we in 2008 de Barometer Duurzame Bloemist geïntroduceerd. Inmiddels hebben we ruim vijfhonderd deelnemers, mede dankzij de bloemistenverenigingen die de Barometer enorm hebben gestimuleerd.”

Wat maakt de Barometer zo belangrijk?
“Steeds meer bedrijven en overheidsinstellingen kopen alleen nog maar bloemen en planten bij ondernemers die zich maatschappelijk verantwoord gedragen. Met ons keurmerk kan een bloemist dit aantonen. Ook kan

hij zich hiermee richting consument onderscheiden.”

Hoe werkt Barometer Duurzame Bloemist?

“Een bloemist kan zich certificeren voor goud, zilver of brons. Daarvoor moet je minstens een bepaald percentage gecertificeerde bloemen inkopen. Voor goud meer dan 50 procent, voor zilver meer dan 30 procent en voor brons tussen de 15 en 30 procent. Daarnaast moet je ook punten behalen met keuzemaatregelen. Die hebben te maken met de bedrijfsvoering.”

Wat zegt het keurmerk over de werkelijke milieu-impact?

“De Barometer stelt een aantal eisen waar je aan moet voldoen. Bijvoorbeeld: je moet duurzaam steekschuim inkopen. En: je mag geen chloor gebleekt papier gebruiken. Wat de meeste milieuwinst oplevert, dat meten wij nog niet. De tool FlorIT is

daarom een mooie aanvulling, want daarmee kun je de impact van een bloemist en uiteindelijk van de hele beroepsgroep juist wél kwantificeren.”

Gaat duurzaamheid niet ten koste van de kwaliteit?

“Bij ons productiekeurmerk On the way to PlanetProof is het uitgangspunt: dezelfde kwaliteit bloemen, maar milieuvriendelijk geteeld. Of dat ook betekent dat een bos bloemen in de winkel altijd helemaal perfect is? Belangrijk is vooral dat de consument er op gaat vertrouwen dat duurzamer geteelde bloemen net zo sterk en gezond zijn.”



Meer weten over Barometer Duurzame Bloemist? Scan de QR.

DIRECT INZICHT IN JE FOOTPRINT MET FLORIT

Aanvullend op de Barometer Duurzame Bloemist wordt dit jaar ervaring opgedaan met FlorIT. Met dit nieuwe instrument kan een bloemist eenvoudig de CO₂-footprint van zijn onderneming berekenen. Greenhouse Sustainability ontwikkelde deze nieuwe tool samen met branchevereniging VBW.

Toen Henri Potze nog bij een groothandel werkte, kreeg hij van een retailer de vraag hoe duurzaam zijn planten eigenlijk waren. Hij noemde de keurmerken, maar kon geen concrete feiten en cijfers overleggen. Dat zette hem aan het denken. Hij richtte Greenhouse Sustainability op en ontwikkelde een platform waarmee die onderbouwing wél mogelijk is. Dat heeft nu geresulteerd in FlorIT.

Hoe hebben jullie FlorIT ontwikkeld?

Henri: “We zijn met een groep bloemisten opgetrokken om te leren hoe zij werken, wat zij willen en waar de meeste milieuwinst te behalen is. In een pilot hebben we hen in elke stap meegenomen. Het resultaat is een makkelijke en betaalbare tool voor de bloemist die wil verduurzamen.”

Hoe gebruiksvriendelijk is FlorIT?

“De bloemist hoeft maar één keer per jaar gegevens van het voorafgaande jaar in te vullen. De meeste dingen zijn makkelijk zoals gas, water en elektra. Voor sommige zaken moet je een inschatting maken, bijvoorbeeld voor afval en zakelijke of privé-kilometers. De eerste keer kost het je maximaal twee uurtjes, daarna gaat het sneller.”

Wat heb je eraan als individuele bloemist?

“De tool geeft inzicht in je feitelijke milieu-impact, maar hij kan ook scenario's berekenen. Stel, je wilt overschakelen van gas naar groene waterstof of van diesel naar elektrisch. Als je dat invoert, zie je meteen wat dat met je footprint doet. Dat gaat ook helpen om financiering van banken te krijgen en te voldoen aan toekomstige wet- en regelgeving.”

Hoe helpt dit de beroepsgroep?

“FlorIT geeft de hele beroepsgroep een zetje naar een duurzame toekomst. Als een groot aantal bloemisten de footprint berekent, kun je namelijk gaan benchmarken. De individuele bloemist ziet of hij het beter of slechter doet dan het gemiddelde en weet meteen waar hij nog een tandje bij moet zetten. Zo word je gestimuleerd om volgende stappen zetten.”



Geïnteresseerd in FlorIT of wil je meer weten? Mail naar duurzaamheid@vbw.nu of scan de QR-Code.

‘RESPECT VOOR DE NATUUR ZIT IN ONS DNA’

Bloemiste Lilian Janssen was dit jaar betrokken bij een pilot met FlorIT. Zij ziet de tool waarmee je de footprint van je onderneming kunt meten als een belangrijke aanvulling op de Barometer Duurzame Bloemist. “Met FlorIT zie je wat je als ondernemer daadwerkelijk achterlaat.”



Lilian Janssen

‘BIJNA AL ONZE MATERIALEN ZIJN AFBREEKBAAR’

Al 28 jaar is bloemenwinkel Lavendel een begrip in Driebergen en omstreken. Cor van Jaarsveld begon met één medewerker, nu zijn dat er negen. Zij horen vaak van klanten: waar komen de bloemen vandaan, zijn ze wel duurzaam geteeld? Het merendeel van de producten is inderdaad duurzaam. “In eerste instantie omdat Fleurop dat eist, maar ik ondersteun het ook van harte”, zegt Cor. “Bij Plantion let ik goed op de groene balkjes in het klokfront. Hopelijk is dat binnen enkele jaren niet meer nodig en is alles milieuvriendelijk.” Ook qua materialen draagt Lavendel een steentje bij. “Bijna alles wat we gebruiken is afbreekbaar, van

papier tot ondergronden.” Tot zijn spijt verbruikt zijn bestelwagen nog wel fossiele brandstof. “Ik wil graag elektrisch, maar dat is voorlopig nog veel te duur.” Cor koopt vanaf dag één bij Plantion op de klok, zoals hij eerder ook deed bij Veiling Vleuten. “Het is ‘ons kent ons’ en de lijntjes zijn kort, dat vind ik prettig. Toen ik Plantion een keer om hulp vroeg bij het maken van een film over duurzame bloemen stonden er meteen twee dames op de stoep!”

‘Hopelijk zijn groene balkjes binnenkort niet meer nodig’



Cor van Jaarsveld

lavendeldriebergen.nl

Plantion maakt content voor social media en schermen in de winkels. Ook gebruik maken van de video over duurzame bloemen? Scan de QR!



‘IK HOEF NIET HELEMAAL NAAR EDE TE RIJDEN’

In 1995 opende Ilse Palmkoeck onder de rook van Antwerpen haar bloemenspeciaalzaak De Eeuwige Lente. Naast een fysieke winkel heeft ze ook de webshop Hi!Blom. Ze deed haar inkopen altijd in België, tot Sim Echelpoels begin dit jaar namens Plantion contact opnam: “Hij zei dat ik niet helemaal naar Ede hoefde te rijden, want Plantion brengt alle bestellingen naar een verzamelpunt bij Antwerpen. Sindsdien koop ik in via KOA.” Onder jonge Belgen ziet Ilse de vraag naar duurzamere boeketten toenemen. Ook vinden zij een papieren verpakking belangrijk. “Sommige oudere klanten vragen nog steeds naar plastic, maar dat

doen we niet meer. We gebruiken ook biobased voedselzakjes.” Het liefst zou ze uitsluitend biologische bloemen bij Plantion inkopen. “Er komt gelukkig steeds meer assortiment.” Voor het bezorgen van bestellingen bij Hi!Blom heeft ze ook een duurzame oplossing

‘We verzenden gepersonaliseerde dozen van gerecycled karton’

gevonden. “Binnen 25 kilometer leveren we met eigen chauffeurs, daarbuiten verzenden we dozen van gerecycled karton.” Tot slot nog een tip voor Plantion: “Veel kwekers leveren nog producten aan in plastic hoezen, maak daar werk van!”



Ilse Palmkoeck

deeeuwigelente.be

Lilian heeft in Venlo een bloemenwinkel, Nizza Bloembinders. Nizza is de Duitse naam voor Nice, een stad aan de bloemenriviëra. Ze is ook mede-eigenaar van Afscheid met Bloemen en een van de sprekers op het event 'Duurzaam ondernemen naar de toekomst' bij Plantion op 8 oktober. In een tijd dat klanten er nog nauwelijks naar vroegen, was Lilian al bezig met verduurzaming: “Als een wat grotere bloemenzaak vinden we dat we hierin voorop moeten lopen. Inmiddels is het geen vraag meer of je hier als bloemist mee aan de slag moet.”

Totaalplaatje

Nizza heeft het keurmerk Barometer Duurzame Bloemist. Lilian: “We zijn zilver. Goud zou nog mooier zijn, maar het moet niet ten koste van je bedrijfsvoering gaan. Daarnaast: je

kunt wel veel biologische bloemen inkopen, maar hoe duurzaam is het als je die vervolgens niet verkocht krijgt? Je moet niet één ding voor de Bühne doen, het gaat om het totaalplaatje.” Dat ‘totaalplaatje’ is volgens Lilian een kwestie van kleine stapjes: “Je kunt bij elke vervanging of investering makkelijk even kijken hoe duurzaam het is en wat het kost. Of het nu gaat om een auto, een energiecontract of schoonmaakmiddelen. Als je dat consequent doet, schaal je vanzelf elk jaar een beetje op.” Koudwatervrees is volgens Lilian niet nodig: “Het mooie is dat de meeste bloemisten al veel duurzamer werken dan ze zelf beseffen. De liefde voor bloemen en het respect voor de natuur zit in ons DNA. Je moet het vooral niet te groot maken. Binnen onze ‘circle of influence’ moeten we kijken wat er mogelijk is en dat doen we ook.”

FlorIT helpt

Lilian deed op verzoek van VBW mee aan een pilot met FlorIT en vulde voor het eerst de tool in: “Ik moest er wel even voor gaan zitten. Je bent bloemist, maar moet ineens iets over kilowatturen en transport zeggen.... De volgende keer weet ik beter wat ik moet doen.” De nieuwe tool zal bloemisten zeker helpen, denkt ze: “Met FlorIT kun je laten zien wat je daadwerkelijk als ondernemer achterlaat. Dat is belangrijk, want daar wordt steeds vaker naar gevraagd. Dat zien we bijvoorbeeld al heel concreet bij de uitvaartondernemers.”

nizza.nl

Dit jaar lopen er twee pilots bij Plantion, gericht op tuincentra. De eerste betreft de zogeheten éénkoopskar, met een divers aanbod van één kweker op een Deense kar. Daarnaast wordt er getest met tafelbanners. Beide initiatieven markeren de visie van Plantion om tuincentra maximaal te ontzorgen en te ondersteunen in de verkoop van bloemen en planten.

ÉÉNKOOPSKARREN



Hugo Groen, Tobias Vos en Nina Schamp

Plantion doet ervaring op met éénkoopskarren. Een éénkoopskar bevat een mix van verschillende soorten van een kweker. Hiermee speelt Plantion in op de behoefte van tuincentra om in één keer een volledig assortiment te kunnen bestellen voor het (aan)vullen van hun plantentafels.

Sinds Plantion in 2021 voorkeursleverancier werd voor koepelorganisatie GRS Retail kopen meer tuincentra in bij Plantion. Partijen leren elkaar steeds beter kennen. Tuincentra hebben specifieke vragen en wensen, zoals de mogelijkheid om een breed assortiment in te kopen op één plek.

Compleet aanbod

Aanbodsmanager Plantion Hugo Groen: "Om aan die wens te voldoen, hebben we de éénkoopskar ontwikkeld. Wekelijks bieden we tientallen karren aan, bijvoorbeeld met siergrassen, klimplanten,

eetbare planten en bladhoudende of bladverliezende heesters. Een tuincentrum kan daarmee makkelijk zijn tafels aanvullen." Welke éénkoopskarren er worden aangeboden, wordt bij Plantion met een klein team afgestemd. Hugo: "Hiervoor zit ik wekelijks met mijn collega's Tobias Vos, Michaël van der Meer en Nina Schamp om de tafel. We kijken naar het beschikbare aanbod en luisteren wat tuincentra willen."

Leerproces

Een selecte groep tuincentra doet mee aan de pilot. Zij krijgen op donderdag een

'Een compleet aanbod voor tuincentra op één Deense kar'

e-mail of Whatsapp-bericht met het aanbod. De woensdag daarna wordt er uitgeleverd. Uiteindelijk is het de bedoeling dat de éénkoopskarren in de webshop kunnen worden besteld. Hugo: "We zitten nog in een leerproces, waarin we in overleg met de tuincentra het aanbod optimaliseren." De eerste indrukken zijn positief: "We zijn pas in maart begonnen, toen de tuincentra hun assortiment voor het voorjaar al hadden ingekocht. Daarom worden er nu vooral éénkoopskarren besteld om tafels aan te vullen. Met het oog op het volgende voorjaar gaan we de tuincentra eerder informeren over beschikbaar aanbod, zodat zij vanaf het begin van het seizoen hun tuinplanten bij ons kunnen inkopen."

Eénkoopskarren bestellen of meer informatie? Mail naar ccaanbod@plantion.nl of bel 06 57 18 23 35.

TAFELBANNERS VOOR EEN RUSTIG WINKELBEELD

"Een producttafel die er mooi uit ziet, verkoopt zichzelf. Je moet de consument verleiden met een rustige uitstraling en goede informatie. Wat is dit voor plant, waar komt hij vandaan en hoe moet ik hem verzorgen?"

Aan het woord is Stephan Segers. Samen met zijn vader Focke Segers heeft hij GroenRijk Nunspeet, GroenRijk Montfoort en Groencentrum de Meent in Epe. Hij koopt al jaren in bij Plantion, waar hij ook een eigen box huurt: "Plantion is gewoon een fijne partner."

Visueel aantrekkelijk

Begin dit jaar kwamen veilingmeester Tobias Vos en manager marketing & communicatie Jill Hulzinga bij Stephan langs in Nunspeet. Tijdens een rondgang langs de producttafels sprong het 'oerwoud aan banners en labels' in het oog. Stephan: "We waren het erover eens dat het beter zou zijn daar meer rust in te brengen. Het moet visueel aantrekkelijk zijn." Vervolgens werd samen het idee uitgewerkt voor tafelbanners, waarmee producttafels in dezelfde stijl worden 'aangekleed'. Jill: "We ontzorgen hiermee de tuincentra in het creëren van een rustig en overzichtelijk winkelbeeld, met de juiste beleving voor de consument."

Buitenplanten

Stephan: "We starten met tafelbanners voor specifieke groepen tuinplanten en met een paar algemene banners. Bij succes zal Plantion ook banners voor kamerplanten ontwikkelen. We doen het stap voor stap, want de juiste timing is belangrijk. De indeling van de tafel moet namelijk



ook kloppen. Een consument wil visuele en bloeiende planten zien."

Zes varianten

Er zijn in eerste instantie banners beschikbaar voor zes producttafels: vaste planten, klimplanten, eetbare planten, bladhoudende heesters, bladverliezende heesters en siergrassen. Elke banner heeft een QR-code naar een webpagina met informatie en verzorgingstips. Standaard zijn de banners geschikt voor tafels van drie meter, andere formaten zijn op aanvraag.

Enkele voorbeeldtafels zijn te bekijken bij Plantion Shop & Go in Ede!



Meer weten over éénkoopskarren en tafelbanners? Scan de QR.

PLANTION HELPT KWEKERS MET CERTIFICERING



Jeroen Oudheusden

De sierteelt ligt al enige tijd onder het vergrootglas. Termen als pesticiden en sociale misstanden worden nogal eens in één adem genoemd met bloemen en planten. Jeroen Oudheusden, directeur van FSI, noemt dat zorgelijk: "Het overgrote deel van producenten en handelaren is gewoon gecertificeerd en voldoet aan de standaarden die we gezamenlijk hebben opgesteld. We zijn er alleen niet zo goed in om dat aan de buitenwereld te vertellen. Tegelijkertijd kijken nieuwe generaties consumenten kritischer naar onze sector."

Krenten in de pap

Een klein percentage telers, voornamelijk kleinschalige ondernemingen,

Vanaf 2027 moeten alle kwekers die op een veiling aanvoeren, zich certificeren bij een keurmerk dat voldoet aan de eisen van FSI. Kleinschalige kwekers kunnen hier voor een speciaal programma doorlopen. Plantion gaat hen daarbij begeleiden.

is nog niet gecertificeerd. Deels omdat certificering tijd en geld kost, deels omdat de FSI-standaarden niet op hen zijn toegesneden. Toch wil FSI ook hen aan boord hebben. Oudheusden: "Binnen het totale assortiment zijn seizoensproducten vaak de krenten in de pap. Die voegen echt iets toe. Maar een boeket is zo sterk als de zwakste schakel: met één niet-gecertificeerde tak heb je zo de poppen aan het dansen."

Praktisch en betaalbaar

Om certificering voor kleinschalige telers toegankelijker te maken, komt er een speciaal programma dat telers met een jaaromzet tot € 250.000 kunnen doorlopen. Oudheusden: "Zo kunnen ook zij op een praktische en betaalbare manier aan de FSI-standaarden voldoen en blijven aanvoeren op een veiling."

WAT IS FSI?

Floriculture Sustainability Initiative (FSI) werd in 2013 opgericht als een organisatie van telers en handelaren die transparantie en duurzaamheid promoten. Jeroen Oudheusden: "Verduurzaming was nog een vaag begrip en er was veel onduidelijkheid rond keurmerken. Maar supermarkten begonnen wel eisen te stellen aan groente- en fruitproducenten. Wij wilden als sierteelt niet afwachten, maar proactief onze agenda bepalen." FSI stelde een 'mandje' samen met de voorwaarden voor een verantwoorde tuinbouw. Alle gangbare keurmerken zoals GAP, MPS en Fairtrade hanteren inmiddels deze voorwaarden.



fsi2025.com

Plantion ondersteunt

Kleinschalige telers die aan de voorwaarden voldoen, kunnen vanaf 2025 een speciaal certificeringsprogramma doorlopen. Plantion ondersteunt haar aanvoerders hierbij.



Op de hoogte blijven? Scan de QR en ontvang e-mailberichten met de laatste informatie!

Heb je een vraag? Mail die naar cooperatie@plantion.nl

'SAMEN DE WAARDE VAN BLOEMEN UITSTRALEN'

Rosa Plaza heeft twee grote productielocaties in Afrika. Grote ladingen rozen en Alstroemeria gaan dagelijks met het vliegtuig van Ethiopië naar Nederland voor verdere distributie, onder andere via Plantion. Vijf vragen aan Wim Ammerlaan over de duurzaamheid van zijn bedrijf.

rosaplaza.nl



"De mooiste bloemen, geteeld in harmonie met mens en natuur", zo valt te lezen op de website van Rosa Plaza. Dat ene zinnetje vat het volgens Wim Ammerlaan mooi samen. "Mensen willen een mooi en sterk boeket rozen omdat het hen gelukkig maakt of troost biedt. Aan de kwaliteit doen we daarom geen concessies. Wel gaan we zorgvuldig om met de natuur en de mensen die voor ons werken. We verkopen ook bloemen en boeketten onder het Fairtrade-label."

1 Wat zegt zo'n Fairtrade-certificering?

"Van elke steel die we onder Fairtrade verkopen, gaat een bedrag naar onze medewerkers. Met het geld kunnen zij bijvoorbeeld een IT-opleiding doen of een cursus volgen, zij beslissen het zelf. Er wordt ook geld besteed aan voedselpakketten, want het zijn economisch lastige tijden."



2 Wat doet Rosa Plaza om de productie te verduurzamen?

"We lopen voorop in natuurlijke gewasbescherming. Dat betekent dat we de hoeveelheid chemische middelen minimaliseren, natuurlijke vijanden inzetten en de weerbaarheid van de planten proberen te vergroten. Elk jaar willen we hierin een stap vooruit zetten."

3 Hoe zit het met de verpakkingen?

"Plastic is en blijft het beste verpakkingsmateriaal. Het is weliswaar slecht afbreekbaar, maar wel heel goed te recycleren. Paardekooper heeft een hoes van grotendeels gerecycled plastic ontwikkeld. Die hebben we als eerste in de markt gebracht."



4 Hoe duurzaam is het bedrijf als je de bloemen per vliegtuig vervoert?

"Als totaal bedrijf hebben we een lage footprint en het grootste deel komt inderdaad voor rekening van luchttransport. Er is een ontwikkeling richting zeevracht, maar daarin moeten nog stappen gezet worden. Voor ons is essentieel dat de kwaliteit van het product niet achteruitgaat."

5 Is kwaliteit belangrijker dan duurzaamheid?

"Laat ik het zo zeggen: wij gaan voor een keten met een zo klein mogelijke footprint, maar uiteindelijk staat de kwaliteit van de bloem op één. Want wat is de winst van een kleinere footprint als de klant niet tevreden is over de kwaliteit? Een bloem heeft een grote waarde en dat is wat we met zijn allen moeten uitstralen."

TWEE KWEKERS VAN DE TOEKOMST

Wat hebben jonge kwekers nodig, waar lopen ze tegenaan? Marc van der Steen (27) uit Veghel en zijn neef Rob van Cleef (24) uit Heeswijk-Dinther denken hierover mee als lid van de Raad van de Toekomst van Plantion. "Ik twijfelde of ik de juiste persoon hiervoor was. Maar nu ik een tijdje meeloop, merk ik hoe belangrijk het is."

Rob en Marc runnen ieder een eigen onderneming, op een paar kilometer afstand van elkaar. Ze kweken zomerbloemen en heesters. Waar nodig helpen ze elkaar een handje, maar 'ze vallen elkaar niet met elk wissewasje lastig'. Wat ze vooral delen is familie, hun moeders zijn zussen, en hun grote liefde voor het kweken en het buiten zijn.

Kat uit de boom

Sinds vorig jaar zomer zijn de mannen lid van de Raad van de Toekomst. Guus van Logtestijn kwam het hen persoonlijk vragen. Rob: "Dat vond ik wel verrassend, maar ik ben blij dat ze onze mening willen horen. Het is netjes dat we hierbij worden betrokken." Marc: "We horen de toekomstplannen van Plantion aan. Eerst keken we nog een beetje de kat uit de boom, nu geven we onze visie en praten over zaken die we met elkaar kunnen verbeteren."

Ongeveer eens in de twee maanden komt de Raad bij elkaar: acht kwekers en vier medewerkers van Plantion. "Nadenken over de toekomst is natuurlijk super

belangrijk," zegt Rob, "maar door deze functie kunnen we ook de dagelijkse gang van zaken bij Plantion bespreken.

Rob: 'Mijn doel is volledig biologisch. Dat is beter voor mens en natuur'

Het leveren van bloemen, de communicatie, de afhandeling: dat moet allemaal goed gaan. Als er op die punten problemen zijn, geeft dat gedoe. Daar willen we geen tijd aan kwijt zijn. Je bent al druk genoeg met je eigen bedrijf."

Liefde voor het vak

De Brabantse familiebedrijven hebben met Plantion een band die persoonlijk

aanvoelt. Marc: "Guus kent onze opa en oma nog." Rob werkt samen met zijn moeder in het bedrijf, Marc met zijn beide ouders. Op termijn nemen ze allebei de onderneming over. Dat lag overigens niet helemaal in de lijn der verwachtingen, want Rob is eigenlijk interieurbouwer en Marc deed een monteursopleiding. Rob: "Nadat mijn vader onverwachts kwam te overlijden, besloot ik samen met mijn moeder de schouders onder het bedrijf te zetten. Vanaf dat moment is mijn liefde voor het vak gaan groeien. Ik heb de mooie kanten ervan ontdekt. Achteraf gezien smeulde er altijd al iets in mij. Toen ik als interieurbouwer werkte, keek ik continu op mijn horloge: hoe lang nog? Zo gauw ik thuis was, ging ik meteen aan de slag." Marc herkent dat: "De hele week op school en de hele dag binnen zitten, dat was niks voor mij. Pas toen ik switchte naar de opleiding voor Teelttechnieken kwam ik in mijn sas. Plantenkunde, bemesten, het klimaat: ik heb ontzettend veel moois geleerd."



Marc van der Steen

Rob van Cleef

Onkruidbestrijding

Gevraagd naar belangrijke thema's voor de toekomst, noemt Rob duurzaamheid: "Mijn doel is volledig biologisch te gaan, dat is beter voor de natuur en voor de mens. We zijn continu bezig met het uitdokteren van de beste onkruidbestrijding. Soms is het letterlijk knutselen, daar krijg ik veel energie van. Niet alles lukt. Vorig jaar bouwde ik een systeem waarmee ik lucht tussen de rijen plantjes kon blazen. Was geen succes, de plantjes gingen ervan stuk."

Marc: "Als kweker moet je vooral nuchter blijven. We zijn bezig met de toekomst, maar we moeten het juist ook per dag bekijken. Een hagelbui of een paar hete dagen achter elkaar, dat heeft meteen enorme invloed op ons bedrijf. We kunnen dus niet zo gek ver in de toekomst kijken. Een plan maken is lastig."

Marc: 'We praten over zaken die we met elkaar kunnen verbeteren'

Bloemenkwekerij Van Cleef-Kwinten
Van der Steen Zomerbloemen



Stefanie Miltenburg

‘Door de tijd heen goed en consistent handelen, is waar het om draait’

‘REPUTATIE WORDT VOORAL BEPAALD DOOR GEDRAG’

De (glas)tuinbouw staat onder druk en zeker de sierteelt. In de maatschappij en in de politiek wordt getwijfeld over nut en noodzaak en zijn er zorgen over het gebruik van fossiele brandstof en gewasbeschermingsmiddelen. Zo ook over de inzet van arbeidsmigranten en de ruimte die we innemen in een druk bezet land.

De positieve kanten van onze sector worden gelukkig ook steeds meer belicht. Het gaat dan om de bijdrage aan gezondheid en geluk, de oplossingen die we bieden bij de energietransitie en de opbrengsten die we leveren voor de BV Nederland.

Onze leden zeggen vaak dat we meer moeten communiceren over wat we allemaal goed doen, zodat we kunnen werken aan een betere reputatie van de sector. Communiceren helpt, maar reputatie wordt vooral bepaald door gedrag. Door de tijd heen goed en consistent handelen, is waar het om draait. Communicatie kan dat dan bekrachtigen.

Hier komt de bijdrage van certificering in beeld. Dat is op een consistente en controleerbare manier vastleggen wat je doet en hoe je dat steeds beter doet. Dit maakt je handelen transparant voor de markt en daarmee uiteindelijk ook voor de maatschappij.

In Europa werd twee jaar geleden een nieuwe richtlijn aangenomen, de Corporate Sustainability Reporting Directive, kortweg CSRD. In die richtlijn staat wat en hoe bedrijven verplicht moeten rapporteren over de impact

van hun activiteiten op de mens, het milieu en het klimaat. Vooral de grotere bedrijven zijn nu actief bezig om aan deze nieuwe wetgeving te voldoen. Zo ook de grote handelsbedrijven in bloemen en planten. Zij worden gevraagd te rapporteren over onderwerpen die van hen een direct inzicht in de keten vragen. Daarvoor worden kwekers gevraagd data en feiten aan te leveren. De gegevens die de kweker al vastlegt voor certificering of soms al voor het maken van een milieu-footprint zijn de basis daarvoor. Het recente besluit van Royal FloraHolland om stapsgewijs alle leden en overige aanvoerders te verplichten volledig volgens de eisen van FSI te certificeren, helpt bij deze ontwikkeling.

Om ervoor te zorgen dat certificering voor iedereen uitvoerbaar en betaalbaar is, wordt er in FSI-verband voor kwekers met een totale bedrijfsjaaromzet uit sierteeltproducten van minder dan € 250.000 een aangepast schema ontwikkeld.

Een volgende stap in het leveren van transparantie is om binnen het inkoopcentrum certificering en footprinting inzichtelijk te maken voor kopers. Dat is een goede bijdrage aan onze reputatie. We laten daarmee zien dat we een sector zijn die serieus inzet op verduurzamen en daar ook nog eens volledig transparant over is. ●

Stefanie Miltenburg
Hoofd Public Affairs Royal FloraHolland

Gek op GROEN

HERFST-WINTER 2024

EEN DUURZAME WERELD VOL BLOEMEN EN PLANTEN



HOTSPOT



GEZIEN OP TV

ONTDEK,
ERVAAR EN
GENIET!

IN GESPREK MET
THEO-BERT POT

BINNENKIJKEN | HOTSPOTS | TRENDS

Stylen met bloemen en planten

Ben je klant van Plantion?
Bestel gratis exemplaren van dit katern voor je klanten (tot 4 november 2024).
Scan de QR-code om aan te vragen.



GROENE HOTSPOTS

AMSTERDAM

Hortus Amsterdam, de botanische tuin van de stad, is een schitterende locatie voor een herfstwandeling. Wil je meer te weten komen over de planten die je er tegenkomt? Sluit je dan aan bij een gratis rondleiding. Elke zondag nemen gidsen je mee langs alle hoogtepunten van de collectie. Tijdens deze rondleidingen ontdek je niet alleen interessante planten, maar leer je ook over de bijna vierhonderdjarige geschiedenis van deze spectaculaire tuin.

WAT IS DUURZAAM?

Duurzame kwekers gebruiken zo min mogelijk meststoffen en chemische gewasbeschermingsmiddelen. Ze beperken hun afval en besparen maximaal op water en energie.

In gesprek met Theo-Bert Pot

WIE Theo-Bert Pot is Binnenhuisarchitect, interieur- stylist en fotograaf en is presentator van het TV programma BinnensteBuiten.

1 WAT IS JOUW FAVORIETE BLOEM EN WAAROM?

'Delphinium vind ik geweldig. In het voorjaar en de zomer is dit echt een eyecatcher in huis door zijn felle kleur en de enorme decoratie van kleine bloemetjes. In het najaar en de winter ben ik fan van rozenbotteltakken, het liefst zo groot mogelijk.'

2 WAT DOEN BLOEMEN MET JOU?

'Ik heb altijd bloemen omdat ze elke keer voor verandering in huis zorgen. Aan het eind van een werkweek geven bloemen je een fijn gevoel voor het weekend. Bloemen die passen bij het jaargetijde zorgen voor een stukje vrolijkheid in huis.'

Ben je benieuwd naar de rest van het interview? Scan de QR!



WIN WIN WIN

Wil je kans maken op het boek van Theo-Bert Pot? Stuur een e-mail naar marketing@plantation.nl en vertel waarom jij dit boek wilt winnen!



DOE MEE & WIN HET BOEK Nice Stuff



HELLEBORUS WINTERPRACHT MET DE KERSTROOS

Chic, puur en stralend wit: dat is de Helleborus Verboom Beauty. Dit zusje van de kerstroos bloeit al vroeg in de adventstijd met prachtige witte bloemen. Uniek is dat zij zowel binnen als buiten bloeit: eerst in (kerst) arrangementen en vervolgens in de tuin als winterharde plant. Dankzij een kweekproces van 2,5 jaar is deze beauty ijzersterk!

Scan de QR-Code en kom alles te weten over de Helleborus!



POINSETTIA, de ster op het feest

Een hoogtepunt voor veel mensen tijdens de feestmaand: mooie momenten delen met familie of vrienden, waarbij kerststerren voor extra sfeer op tafel zorgen! De kerstster of Poinsettia is er in veel kleuren en maten. Hij bloeit vanaf november en is de hele winter mooi te houden. **WEETJE:** kerststerren zijn ook ideale snijbloemen, met een lang vaasleven als je de stengels eerst kort in heet en daarna in koud water dompelt!

Scan de QR-Code voor meer inspiratie en maak kans op een Poinsettia pakket!



5x FABELS & FEITEN over duurzame bloemen

- FEIT** Als je het belangrijk vindt dat kwekers natuurlijke bestrijdingsmiddelen gebruiken, zijn biologische bloemen een goede keuze. Biologische bloemen worden gekweekt zonder chemische gewasbestrijdingsmiddelen en zijn daardoor veilig voor vlinders en bijen.
- FABEL** Elke kweker kan op korte termijn biologische bloemen kweken. Omschakelen naar biologische teelt duurt ongeveer drie jaar. Bovendien moet een kweker het Skal-keurmerk behalen, wat hem certificeert als biologische kweker.
- FEIT** Naast Skal houden ook andere keurmerken rekening met het milieu. Kwekers die onder het keurmerk Fairtrade telen, letten bijvoorbeeld op milieuvriendelijke praktijken, maar daarnaast ook op arbeidsomstandigheden.
- FABEL** Biologische bloemen kweken is makkelijk, want ze groeien ook in de natuur. Natuurlijke bloemen zijn vaak niet geschikt om thuis in een vaas te zetten. Biologische bloemen moeten al in het najaar worden geplant om in het voorjaar sterk genoeg te zijn voor in huis.
- FABEL** Bloemen uit het buitenland zijn niet duurzaam. Ook veel buitenlandse bloemen worden onder duurzame omstandigheden gekweekt en vervoerd.

Wil je meer weten over de verschillende keurmerken? Scan de QR-code en lees meer!



Favorieten VAN DIT NAJAAR



Ken je deze soorten al?

- | | |
|------------------------------|-----------------------------|
| 1 <i>Hortensia</i> | 5 <i>Scabiosa</i> |
| 2 <i>Leucospermum</i> | 6 <i>Crocosmia</i> |
| 3 <i>Amaryllis</i> | 7 <i>Rozenbottel</i> |
| 4 <i>Chrysant</i> | |



Chris Derksen

‘Onder de kopers van Plantion is de bereidheid om te verduurzamen er zeker’

‘WE MOETEN ONZE KLANTEN EEN STAP VOOR ZIJN’

De beeldvorming van de sierteelt is nogal negatief. Is dat terecht?

Chris Derksen: “Ik zag een uitzending van De Keuringsdienst van waarde, waarin erg negatief werd gepraat over bloemen. Dat gaf een erg eenzijdig beeld. Mooier was geweest als ook was belicht wat kwekers al wél doen om zo duurzaam mogelijk te werken.”

Horen jullie ook kritische vragen van klanten?

“Vooral van zakelijke klanten. De gemeente Apeldoorn wil bijvoorbeeld geen boeketten meer in cellofaan en veel uitvaartorganisaties zijn aangesloten bij GreenLeave. Daarom ben ik Duurzame Bloemist geworden en werk ik zo veel mogelijk met de bio-producten van Smithers-Oasis.”

Hoe kunnen we het beeld bijstellen?

“Tot nu toe reageert een kweker op vragen van de bloemist en reageert de bloemist op vragen van de klant. Misschien moeten we dit omdraaien en onze klanten een stap voor zijn.”

Zijn de kopers bij Plantion bereid om te verduurzamen?

“Die bereidheid is er zeker. Maar veel bloemisten zien op tegen de administratie die certificering met zich mee brengt. Daar ligt over het algemeen niet de kracht en passie van de bloemist. Ik denk dat veel bloemisten al duurzaam zijn, alleen hebben zij vaak geen tijd of zin om het allemaal vast te leggen.”

Kan een bloemist met biologische bloemen zijn marge wel overleiden?

“Er zit natuurlijk een limiet aan verduurzaming. De hogere kosten moeten ook terugverdiend kunnen worden. Het is belangrijk dat je goed rekent en de prijs hanteert die een product moet opbrengen. Ik merk dat de klant ook wel bereid is om meer te betalen voor een duurzamer product.”

Hoe kan de bloemist zijn duurzaamheid aantonen?

“De meeste bloemisten doen dit via de Barometer Duurzame Bloemist. Hierbij wordt aangegeven wat de eisen zijn en via een puntensysteem kun je

aantonen dat je daaraan voldoet. De nieuwe footprint-tool van VBW is daarin een volgende stap. Daarnaast zou de branche ook meer gezamenlijk naar buiten kunnen treden, zodat het gevoel van de klant positief blijft in de toekomst.”

Hoe kan Plantion hieraan bijdragen?

“Gelukkig beweegt Plantion goed mee, bijvoorbeeld met de aparte veilgroep biologische producten en door het vermelden van de duurzaamheidslabels in het klokfront. Het maandelijkse keurlabel audit rapport van Plantion scheelt een hoop administratief werk.”

COMMISSIE VAN HANDEL

Dit zijn onze bestuursleden: Hans Scholten (voorzitter), Hans Lamers jr, Diana Destanli, Kees Jungerius, Chris Derksen, Mark Karlberg, Marcel van de Lagemaat, Hannah en Nenah Veens en Jaco de Mooij. Heb je een vraag? Spreek ons aan op de tribune of bel Hans Scholten: 06 538 377 55.

ESTHER WILLEMSSEN-MEEUWSEN

KWEKER EN
BESTUURSLID
VAN PLANTION

Toen Esther Willemsen-Meeuwsen in december 2022 gevraagd werd voor het bestuur van Plantion hoefde ze daar niet lang over na te denken. “Omdat we met de branche in een moeilijke tijd zaten, zag ik een uitdaging die ik wel wilde aangaan.”



Samen met haar broers Roland en Willem-Jan runt Esther het bedrijf Escaro Plants, gespecialiseerd in vetplanten. De familieonderneming in Ressen, tussen Arnhem en Nijmegen, werd vijftig jaar geleden opgericht door hun vader en heeft een omvang van 20.000 m². De regio telt van oudsher veel kwekers, maar sinds enkele jaren verandert er veel. Esther: “We zien het aantal bedrijven en producten hier afnemen, onder meer door vergrijzing. Tegelijkertijd zien we dat bedrijven gaan samenwerken om kosten te kunnen delen. Ook is er veel ambitie om te verduurzamen.”

Specialisatie

Na een herinrichting van het gebied moest Escaro oppervlakte opgeven, maar de kwekerij staat nog altijd stevig overeind en weet zich te onderscheiden. Waar vader Meeuwsen begon met een breed scala potplanten, koos de tweede generatie voor specia-

lisatie. Afgezien van enkele voorjaarsplanten richt het bedrijf zich helemaal op de teelt van vetplanten zoals Sedum, Echeveria en Sempervivum. Esther: “Deze soorten zijn in heel Europa zeer gewild, aangezien ze het goed doen in drogere gebieden. Ze hebben weinig water nodig.” Waterverbruik is iets waar Escaro toch

‘Onze leden maken mooie en eerlijke producten’

al sterk op let, want verduurzaming schrijft het bedrijf met hoofdletters. Wat daar ook bij helpt, is dat de meeste planten vorstbestendig zijn. Esther: “We hoeven onze kassen in de winter niet te verwarmen.”

Transparantie uitstralen

Sinds 2012 is het bedrijf MPS-gecertificeerd en inmiddels is daar ook MPS-GAP bij gekomen. Esther: “Het is belangrijk om uit te stralen dat we transparant zijn. Dat is ook wat klanten van ons vragen. Daarom laten we zien wat we doen aan duurzaamheid, veiligheid, kwaliteitsborging en sociaal-maatschappelijk ondernemen. Dat is overigens niet alleen fijn voor de klant om te weten, het geeft onszelf ook inzicht in wat we doen.”

Scherp blijven

De certificering betekent niet dat Esther en haar broers achterover leunen. “Je moet scherp blijven. We zoeken constant naar mogelijkheden om verder te verduurzamen. Zo experimenteren we met veen-vrije potgrond, spuiten we vrijwel niet en zoeken we altijd naar methodes die nog duurzamer zijn. Ook werken we samen met sociaal ontwikkelbedrijf Scalabor in Arnhem, waar onze planten worden



Esther Willemsen-Meeuwsen

gestekt. We scoren 109 van de maximaal te behalen 110 punten die MPS GAP hanteert en we zijn gedreven om ook dat laatste punt binnen te halen.”

Plantion staat sterk

Escaro is al jaren lid van de coöperatie Plantion. Het bestuurslidmaatschap ziet Esther als een mogelijkheid om de belangen van kwekers te behartigen en het grote geheel te bewaken. “We proberen Plantion als coöperatie én als bedrijf zo goed mogelijk neer te zetten. Onze branche staat voor behoorlijke uitdagingen zoals vergrijzing, verschraving en energietransitie. Maar Plantion staat sterk. Het is een ambitieuze organisatie met een mooie vestiging in Ede. Dit horen wij terug van zowel kopers als kwekers.”

Certificering

In het meerjarenplan staat dat Plantion kwekers die producten aanvoeren, gaat ondersteunen bij certificering. Esther: “Veel kwekers zetten al duurzame stappen. We moeten ons sterk maken en hulp bieden bij het certificeren, zodat we ook de laatste aanvoerders meekrijgen. Onze leden hebben niets te verbergen. Ze maken mooie, eerlijke producten en het is mooi om dat met zijn allen te kunnen uitdragen.”

escaroplants.nl

Meerjarenplan 2027

Tegen de achtergrond van ontwikkelingen in de samenleving, de sector en het bedrijf vernieuwt Plantion haar beleid richting 2027. De opdracht blijft ‘vernieuwen, verbinden en inspireren’. Dat betekent een verdere investering in digitale 24/7 dienstverlening, gecombineerd met inspirerende fysieke inkoopmogelijkheden. Als zelfstandige coöperatie, maar in nauwe samenwerking met onder meer Royal FloraHolland wil Plantion aanvoerders in de best mogelijke positie brengen en aanvoerders en klanten ontzorgen. Verder gaat Plantion serieus aan de slag met het begeleiden van kwekers richting certificering.

Tijdens de Algemene Ledenvergadering van dinsdag 3 december wordt het meerjarenplan gepresenteerd en zullen bestuur en directie vragen hierover beantwoorden.

'OP WEG NAAR **HONDERD** **PROCENT** DUURZAAM'

Kwekers, inkopers en retail zijn zich steeds meer bewust dat de CO₂-uitstoot omlaag moet. Zij willen daar maatregelen voor nemen, maar er moet wel nog een boterham verdiend kunnen worden. Wat kan Plantion bemiddeling hierin betekenen?

Het is het gesprek van de dag: de sierteeltketen moet duurzamer. De overheidsregels voor bijvoorbeeld het verkrijgen van een spuitlicentie zijn strenger dan ooit, het gebruik van fossiele brandstof wordt bestraft en retailers stellen hoge eisen aan bloemen en planten.

De productie

Verduurzaming van de sierteeltketen begint bij de productie, weet ook Anthony Janssen van Plantion bemiddeling. Hij ziet dat veel aanvoerders worstelen: zij willen wel omschakelen, maar hikken aan tegen het financiële plaatje. "De kosten gaan voor de baten uit. Uiteindelijk moet het wel uitkunen. Dat is best lastig, want zeker in retail kijkt de gemiddelde consument naar de prijs van een boeket of plant. Biologisch is toch wat duurder." In de toekomst moeten aanvoerders zich certificeren. Plantion gaat daarin begeleiden. Anthony: "We koesteren de relatie met onze aanvoerders, dus we helpen waar mogelijk. Ook stimuleren we meermalig fustgebruik en nemen we eenmalig fust weer in voor recycling."

Het transport

In bemiddeling zit van oudsher al een duurzaam element opgesloten: een groot deel van de producten

gaat direct van kweker naar klant, zonder tussenstation. Dat scheelt veel transport. Anthony: "Retailklanten willen grote aantallen van een bepaald product. Vroeger gingen we daarvoor langs verschillende kwekers en bundelden we alles op de veiling. Maar door de schaalvergroting hoeft dat niet meer." Plantion beperkt ook op andere manieren het aantal transportbewegingen: "Dat doen we bijvoorbeeld door bestellingen voor groencentra zo veel mogelijk te bundelen. Ook werken we met hubs, waarbij we bestellingen op één strategische locatie neerzetten, zodat niet elke individuele inkoper apart naar Plantion hoeft te rijden."

De markt

Waar onder andere de klok vooral detaillisten bedient, doet bemiddeling zaken met grote exporteurs en retailbedrijven. Vooral bedrijven die lid zijn van Tuinbranche Nederland stellen eisen aan duurzaamheid, al is de praktijk nog weerbarstig. Anthony: "Dat heeft te maken met het beperkte biologisch assortiment. Er is nog geen bedrijf dat zegt: 'Geen biologisch product? Dan laat ik mijn schappen maar leeg.' We zijn dus wel op weg naar 100 procent duurzaam, maar dat kan pas als er voldoende aanbod is."



Anthony Janssen

'Biologisch assortiment moet nog groeien'

Meer weten over Plantion bemiddeling?
Mail naar klantenservice@plantion.nl
of scan de QR-Code



GEWASBESCHERMING MET BANKERPLANTEN

Al in de jaren zestig voerde Topline aan op Veiling Vleuten en later ook op Bloemenveiling Oost Nederland. Directeur Rino Mans: "Bemmel had geen kweker die belichte gerbera's kon leveren, wij konden dat wel. Sinds de start van Plantion is onze aanvoer alleen maar toegenomen." Topline zet dagelijks in Ede een aantal karren voor de klok en in Klok Voorverkoop. Via Plantion bemiddeling gaan er gerbera's naar Bloem & Sfeer, Goedegebuure & de Mooij en Niftrik voor het supermarktkanaal. Op de kwekerij in Tuil investeert Topline in energiebesparing, al is het lastig: "Het stroomnet zit op slot, dus we kunnen niet van het gas af. Onze ledverlichting vergt weinig energie, maar we moeten wel onze bloemen verwarmen." Om

'We mogen trots zijn op wat we in Nederland produceren'

de gerbera's milieuvriendelijk te beschermen, zet Topline zogenaamde bankerplanten in de kas: "Daar komen bepaalde insecten op af. Die laten de gerbera's met rust, maar halen wel de vliegjes ervan af." Om ook aan de sociale eisen vanuit retail te voldoen, is Topline naast MPS-A ook MPS GRASP gecertificeerd. "Wereldwijd loopt de Nederlandse bloemensector voorop, alleen wordt dat niet gezien. We mogen trots zijn op wat we hier produceren."



Rino Mans

Topline Gerbera Kwekerij, Tuil



toplinegerbera.nl

'WIJ ONTZORGEN DE SUPERMARKTEN'

Niftrik Bloemen en Planten heeft al jaren een eigen box bij Plantion. Van daaruit worden franchisevestigingen van Albert Heijn, PLUS en andere supermarkten voorzien van bloemen en planten. Of beter gezegd: ontzorgd. Directeur Alexander Klaassen: "Onze merchandisers zorgen voor een aantrekkelijke bloemenafdeling in de supermarkt en brengen kennis over op de werkvloer." Via Plantion bemiddeling koopt Niftrik producten in bij trouwe kwekers uit binnen- en buitenland. Aanvullend zitten er mensen van Niftrik op de kloktribune. In de eigen verwerkingsruimte wordt alles klaargemaakt voor verkoop. Alexander: "Alle bloemen gaan in zwarte emmers, die gebruiken

'Zwarte emmers nemen we terug voor recycling'

we maar één keer om de kwaliteit van de bloemen te waarborgen. Daarna worden de emmers gerecycled. Ook het hard plastic van plantentrays nemen we terug en doen we in de balenpers voor recycling." Het beleveren van supermarkten in steden wordt een uitdaging, verwacht hij: "Onze vrachtwagens voldoen aan de milieueisen, maar de regels worden steeds strenger. We zijn daarom bezig met een concept om het product op een andere manier in de supermarkt te krijgen."



Berry Sak, medewerker Niftrik

Niftrik Bloemen en Planten, Ede

niftrikbloemen.nl

PLANTION BLIJFT VERNIEUWEN

Plantion investeert continu in vernieuwing en verbetering van haar dienstverlening aan aanvoerders en klanten. Twee belangrijke projecten zijn het stimuleren van meermalig fust en de invoering van een nieuw veilsysteem.

‘GOEDKOPER, STEVIGER ÉN BETER VOOR HET MILIEU’

Plantion doet er alles aan om het gebruik van eenmalige fusten terug te dringen. Hierbij gaat het vooral om de aanvoer van kamer- en tuinplanten. Het streven is dat zoveel mogelijk kwekers gebruik maken van herbruikbaar fust.

“Het moment dat meermalige, herbruikbare fusten verplicht worden, komt steeds dichterbij”, zegt aanbodsmanager planten Marco Sakkers. “Dat moment willen we voor zijn. Daarom is het zaak om nu de eenmalige fusten waar mogelijk al te vervangen. Je ziet ook dat er vanuit de consument meer vraag naar komt.”

Goedkoper

Natuurlijk recyclet Plantion alle eenmalige plastic fusten die worden ingeleverd, maar in de praktijk komt lang niet alles terug naar Plantion. Marco: “We zijn bezig om onze aanvoerders bewust te maken van de mogelijkheden. Het huren van meermalig fust is niet alleen duurzamer, maar ook nog eens veel goedkoper dan het kopen van eenmalig fust.” Er zit statiegeld op een herbruikbare fust, zegt beleids- en projectcoördinator Ellis van Verseveld.

“Bij inlevering bij Plantion krijg je dat weer terug.” Behalve prijs en milieu is er nog een ander belangrijk voordeel. Ellis: “Herbruikbare fusten zijn veel steviger. Bij eenmalige fusten is de kans op breken of beschadigingen groter.”

Ingewikkeld

Enkele jaren geleden riep de directie van Plantion een

werkgroep in het leven om het gebruik van meermalig fust te stimuleren. “Voor grote kwekers is dat best lastig”, zegt Marco. “Zij leveren veel aan exportveilingen, waarbij de producten naar het buitenland gaan. Zij gebruiken liever geen meermalige fusten, omdat het ingewikkeld is om die weer terug te krijgen. We snappen dat het moeilijk is om alleen voor het relatief kleine deel dat via Plantion gaat meermalig fust te gebruiken.”

Samen doen

Het vizier van de werkgroep is daarom vooral gericht op kwekers die op de binnenlandse markt actief zijn. Marco: “Het werken met meermalig fust heeft echt veel voordelen. Het is aan ons om dat te laten zien en te stimuleren. Eerlijk gezegd is het niet altijd eenvoudig om aanvoerders te overtuigen. Maar willen we resultaat bereiken, zullen we het toch samen moeten doen.”



EEN NIEUW VEILSYSTEEM

De invoering van het nieuwe veilsysteem KOSMOS bij Plantion zal even wennen zijn voor kopers en veilingmeesters. Maar al snel zullen de voordelen komen bovendrijven, zo voorspelt projectleider Chiel Post.



Chiel Post

Hetzelfde zag hij gebeuren na de invoering van het grote ledscherm in de afmijnzaal, drie jaar geleden. “Dat voelde in het begin ook anders voor de kopers, maar na een paar weken wisten ze niet beter. Ik verwacht dat dat bij de invoering van KOSMOS hetzelfde zal zijn”, zegt Chiel. Het huidige veilsysteem is ‘tig jaar oud’. “Het was er al in 2009 en daarna is het verschillende keren aangepast. Het is goed om over te stappen, want er zijn bijna geen specialisten meer die de programmeertaal van het oude programma beheersen.”

Wensenlijst

Het nieuwe systeem is een doorontwikkeling van het softwareprogramma KOSMOS van Aucxis, waar verschillende veilingen buiten de sierteelt al mee werken. Chiel: “Eind 2022 hebben we een analyse gemaakt en op basis daarvan is er een wensenlijst gekomen. Daarmee heeft Aucxis het systeem toegespitst op onze behoeften en vervolgens zijn er nog enkele zaken aangepast.”

Multitransacties

Een van de wensen was om multitransactieveilen ook in KOSMOS mogelijk te maken. Chiel: “Het systeem legt vast wie er binnen een vooraf bepaald tijdslot van enkele milliseconden op de knop hebben gedrukt. Tot negen kopers kunnen we hiermee tegelijk bedienen.” Een ander belangrijk voordeel is dat KOSMOS ‘browser based’ is. Dat wil zeggen dat kopers die op afstand kopen (KOA) en ook kwekers die het veilen willen volgen, geen speciale software op hun laptop nodig hebben: “Je hoeft geen programma meer te installeren.”

Zorgvuldig

Volgens de projectleider moeten de kopers dus even wennen aan het uiterlijk en de ‘cadans’ van het veilen met het nieuwe systeem. “Maar na een paar weken weten ze niet beter.” Het systeem is afgelopen juli technisch opgeleverd. Als alles goed gaat, schakelt Plantion nog dit najaar over naar KOSMOS. Chiel: “We hangen er geen strakke deadline aan. Zorgvuldigheid is belangrijker dan snelheid.”

‘Als alles goed gaat,
schakelt Plantion
nog dit najaar over
naar KOSMOS’



TICA EN ANDERE VERNIEUWINGEN

GROOTHANDELSCENTRUM WEER KLAAR VOOR DE TOEKOMST!

Onder het motto 'stilstand is achteruitgang' heeft Groothandelscentrum Plantion dit jaar een behoorlijke facelift gekregen. Met de komst van TICA en een vernieuwd Dillewijn Alflora is het groothandelscentrum nog completer en weer helemaal bij de tijd.



Dillewijn Alflora



Marjolein Siderius

Marketing- en relatiemanager Marjolein Siderius wordt er helemaal enthousiast van: "Natuúrlijk geeft TICA een boost aan het hele groothandelscentrum. Wat zeg ik, aan het hele inkoopcentrum! Het is toch prachtig dat bloemisten hier alles in één keer kunnen shoppen en met een volle auto naar hun winkel kunnen rijden?"

Voorsprong behouden

Groothandelscentrum Plantion had al de naam het meest aantrekkelijke groothandelscentrum van Nederland te zijn. Maar om een voorsprong te

behouden, moet je geregeld blijven vernieuwen. En dat is precies wat Plantion doet. De komst van TICA was onderdeel van een algehele metamorfose waar bloemisten en andere klanten blij van worden.

Dillewijn Alflora vernieuwd

Zo voegde Dillewijn Alflora zijn twee winkelruimtes in het groothandelscentrum samen tot één grote ruimte aan de linkerkant. Op de volledig nieuw ingerichte winkelvloer vinden klanten een zeer uitgebreid assortiment verpakkingsmaterialen en andere bloemis-

terijartikelen. Rechts zit nieuwkomer TICA, een internationaal succesvolle shop-in-shop formule met interieur- en lifestyleartikelen voor de bloemist.

Vertrouwde stek

Om ruimte voor TICA te maken, verhuisde Boeket Direct (Bodi) naar een ander gedeelte van het inkoopcentrum. Er bleven ook zaken hetzelfde. Goedegebuure & De Mooij, Zalam en Buurman Planten zitten in het groothandelscentrum nog altijd op hun vertrouwde stek.

Betere voorzieningen

Alle veranderingen worden ook aangegrepen om enkele voorzieningen te verbeteren, zoals het centrale evenementenplein en de openbare toiletruimte. Groothandelscentrum Plantion is weer helemaal klaar voor de toekomst!



Inkopen bij
Groothandelscentrum
Plantion?



'Allerlei maten en vormen beschikbaar en snel te leveren'

Chris Martens

BIO-STEEKSCHUIM DUURZAMER ÉN VOORDEELIGER

Bloemisten kunnen bij Plantion nu volledig kiezen voor duurzame OASIS®-producten. Chris Martens, algemeen directeur van Smithers-Oasis Benelux, deelt meer goed nieuws: "Onze bio-steekschuimproducten zijn inmiddels goedkoper dan de klassieke groene ondergronden."

Waarom deze uitbreiding met extra bio-producten? "We willen het bloemisten gemakkelijk maken om te verduurzamen. Dat betekent dat er voldoende maten en vormen van bio-steekschuim beschikbaar moeten zijn en dat deze snel geleverd kunnen worden."

Wat voegen de nieuwe producten toe? "Ze zijn ontwikkeld naar aanleiding van gesprekken met bloemisten die het Barometer Duurzame Bloemist-certificaat hebben. Het voortbestaan van de bloemist is cruciaal voor ons, want zonder hen bestaan wij ook niet."

Hoe kan het bruine bio-steekschuim goedkoper zijn dan het groene? "Hoewel de productie van OASIS® BIO steekschuim voor ons duurder is, bieden we het toch goedkoper aan. Het moet betaalbaar zijn."

Is het bio-steekschuim te vergelijken met OASIS® TerraBrick®? "OASIS® TerraBrick® is een totaal ander product. Ons bio-steekschuim biedt dezelfde goede eigenschappen als de klassieke ondergronden, met als extra voordeel dat het afbreekbaar is."

Gaat het alleen maar om steekschuim? "Ook onze FloraLife® bloemenvoeding is duurzaam. Die houdt bloemen langer vers en vermindert de waterbehoefte. Daarnaast zijn de zakjes van papier en bevat onze FloraLife® Silicon Free Leafshine uitsluitend natuurlijke oliën."

Wat kunnen we nog meer verwachten? "Duurzaamheid is geen eindproduct, maar een proces. We zijn hier sinds 2015 al mee bezig. Samen met Plantion en VBW blijven we deze weg bewandelen."

Scan de QR en bestel de duurzame OASIS® en FloraLife® producten in de webshop!



KERSTBOMEN BESTELLEN BIJ PLANTION SHOP & GO

Veldhuizen & Bisselink (VB) in Renswoude levert al vijftien jaar kerstbomen aan Plantion. Dit jaar wordt de samenwerking uitgebreid. Een grote groep klanten die altijd de bomen via VB uitgeleverd kreeg, wordt voortaan helemaal ontzorgd door Plantion Shop & Go.

Het gaat om afnemers van kerstbomen waarvoor Plantion al de facturering deed. Die klanten kunnen hun bomen voortaan ook bij Plantion Shop & Go bestellen en ophalen. "Dit betekent voor ons een mooie uitbreiding", zegt Michaël van der Meer, Hoofd Plantion Shop & Go.

Denemarken
Ook VB heeft baat bij deze overdracht van klanten. "Wij kunnen hierdoor onze andere klanten beter bedienen en overzicht houden", legt Hein Veldhuizen uit. "We vertrouwen onze klanten toe aan Plantion Shop & Go in de wetenschap dat zij daar goed worden behandeld." VB haalt zijn kerstbomen uit Denemarken. Hein: "Het wordt daar relatief snel koud, waardoor de sapstromen stoppen. Dat is gunstig. De Nordmann is de meest gevraagde boom vanwege zijn mooie,



Hein Veldhuizen

volle bouw. Zijn naalden prikken niet en vallen minder snel uit."

Bomen zonder kluit
Kerstbomen worden niet altijd als milieuvriendelijk gezien, maar VB maakt wel degelijk duurzame keuzes: "We leveren bomen zonder kluit, aangezien er daar meer van op één

'De Nordmann is een goede en duurzame keuze'

vrachtwagen kunnen. Een boom met kluit terugplanten klinkt leuk, maar in de praktijk is de kans klein dat zo'n boom weer aanslaat." Alleen het uitsteken van de bomen gebeurt nog met machines op diesel, daar heeft VB geen invloed op. "Voor de rest kunnen we met elektrisch

materieel werken, van de zaagmachine tot en met de vorkheftrucks."

Easy Fix-standaard
VB zocht ook naar een alternatief voor het beschermende net om de kerstboom. Hun touwtjesmachine doet hetzelfde, maar met minder materiaal. Ook voor de standaard biedt VB een duurzame oplossing, de Easy Fix. Met ook een variant voor bomen tot zes meter. Tot slot ontwikkelde VB samen met Chrysal een voeding, Treefood, die de bomen helpt bij het opnemen van water.

Scan de QR en pre-order je kerstbomen in de webshop!



TUINBRANCHE NEDERLAND

‘IN GEZAMENLIJKHEID ZETTEN WE STAPPEN’

Plantion is aangesloten bij Tuinbranche Nederland. Deze belangenvereniging voor ondernemers in de tuinketen heeft duurzaamheidsambities geformuleerd, waaraan de leden zich verbinden. Directeur Frank van der Heide: “We moeten ons unieke product beter voor het voetlicht brengen, maar aan de achterkant moet wel alles kloppen.”

1 Wat doet Tuinbranche Nederland? “Vanuit Zeist behartigen we de belangen van de sector en van onze 550 leden. Dat zijn vooral retailers, toeleveranciers en enkele conceptkwekers. Naast de groene ambitie die we uitdragen, sluiten we cao’s af en faciliteren we opleidingen. Ook doen we veel aan marktonderzoek en innovatie.”

2 Waardoor is de sierteelt onder vuur komen te liggen? “Mensen worden blij van groen en een groene stad heeft minder problemen met hitte en regen dan een stenen stad. Maar het product moet wel kloppen. Soms worden er gewasbestrijdingsmiddelen gevonden die niet mogen, of worden er vraagtekens gezet bij de milieu-impact. We moeten dus ook kritisch naar onszelf kijken. We testen nu zelf, samen met retailers en Plantion. Het mag niet ter discussie staan of ons product goed is voor de biodiversiteit.”

3 Houden de leden zich aan de afspraken? “Iedereen heeft zijn handtekening eronder gezet. De afspraken gaan op onderdelen zelfs verder dan wat wettelijk vereist is. Als een

tuincentrum zaken wil doen met een plantenleverancier, moet hij eerst vragen of hij aan de eisen kan voldoen. Dat gaat om certificering, maar ook om daadwerkelijk handelen. Retailers moeten weten welke middelen kwekers gebruiken, vanuit een eigen verantwoordelijkheid en omdat consumenten ernaar vragen.”

4 Wat betekent dit voor de kleinschalige kwekers die op Plantion aanvoeren? “We kunnen elkaar niet altijd op de blauwe ogen geloven. Een kweker moet bij zijn toeleverancier van stek- of uitgangsmateriaal nagaan of de producten kloppen. Wil je de hele keten transparant krijgen, is dat echt noodzakelijk. Voor een kleine kweker is het best een traject, maar als we dit niet met elkaar doen, is het over en sluiten.”

5 Waar ligt de sleutel naar een positievere imago? “We moeten ervoor zorgen dat wat we zeggen ook echt klopt. Vervolgens moeten we daarmee naar buiten treden. Er zijn al best veel initiatieven om te vergroenen, maar dat kunnen we zeker een grotere boost geven. In gezamenlijkheid zetten we stappen!”

Frank van der Heide



‘Het mag niet ter discussie staan of ons product goed is voor de biodiversiteit’

Benieuwd wat Tuinbranche Nederland doet op het gebied van groen & duurzaamheid? Scan de QR!



INKOOPORGANISATIE GRS

TWINTIG BUURTEN VERGROENEN

Nederland zich bij elho aanmelden met een voorstel om een versteende locatie in hun wijk te laten vergroenen. De procedure was simpel: de aanvrager moest online een beschrijving geven van het groene idee en enkele foto's uploaden van de locatie.

Wie heeft er gewonnen? De winnaar, een buurtgroep in Alkmaar, ontving een vergroeningspakket met planten van Plantion en tuinartikelen van elho en GroenRijk ter waarde van € 5.000. Een Groendoeners-team helpt de buurtbewoners bij het vergroenen van hun straat. Ook gaan er groenpakketten met designpotten, biologische tuinaarde en planten ter waarde van € 500 naar 19 buurten verspreid over het land.

Wat maakte GRS zo enthousiast? Chris: “We willen de naam GroenRijk verbinden aan duurzaamheid. Met deze actie geven we deze boodschap af aan onze klanten. We willen laten zien hoe je met kleine stapjes kunt werken aan een meer natuurlijke en gezonde leefomgeving. Dat kan met onze irrigatiepotten, klimrekken, regentonnen en cacao-doppen, maar ook door tegels te lichten en planten te potten.”

Marketingmanager Jill Hulzinga vertelt waarom Plantion de actie ondersteunde: “Wij helpen onze inkopers tot op de winkelvloer met het promoten van bloemen en planten. Een actie zoals deze van elho past daarin en ondersteunen we graag. Wanneer we collectief bijdragen aan de vergroening van Nederland is dat een mooi succes van onze sector.”



Benieuwd naar de wijkvergroening in Alkmaar? Scan de QR.



Patricia Willemsen (relatiebeheerder Plantion) en Dennis Baars van GroenRijk Nieuwegein

Plantion is voorkeurleverancier van GRS Retail, een grote inkooporganisatie voor tuincentra. Samen ondersteunen GRS en Plantion dit jaar de sympathieke Groendoeners-actie van elho. “Meteen een mooie gelegenheid om elkaar nog wat beter te leren kennen”, zegt Chris van den Dool, marketingmanager van GRS.

Chris spreekt vol bewondering over elho, een producent van kunststof plantenbakken die sterk focust op duurzaamheid. “Zij maken hun producten van 100 procent gerecycled plastic en doen dat met een minimale CO₂-footprint, onder meer dankzij

een eigen windturbine. Toen elho ons benaderde om mee te doen aan hun jaarlijkse vergroeningsactie zeiden wij direct ja.”

Wat hield de actie in? Afgelopen juni konden buurtgroepen in heel

Gerco van de Hoef

PLANTION DRAAGT EEN STEENTJE BIJ AAN EEN GROENERE PLANEET

Nadat Plantion in 2021 haar totale CO₂-footprint heeft laten berekenen, zijn concrete ambities geformuleerd om het bedrijf nóg duurzamer te maken. Gerco van de Hoef, manager facilitair en logistiek en lid van de werkgroep duurzaamheid vertelt hoe dit wordt aangepakt en welke reducties het inmiddels heeft opgeleverd.

Volgens Gerco was het qua duurzaamheid zeker niet slecht gesteld met Plantion. Wel maakte de CO₂-footprint ineens duidelijk waar het bedrijf staat en waar de grootste uitdagingen liggen om verder te verduurzamen én kosten te besparen: “Al vanaf de bouw van Plantion in 2008 is duurzaamheid een vast onderdeel van de bedrijfsvoering. Er liggen 18.500 zonnepanelen op het dak, die een miljoen kilowattuur opwekken. Dat is ongeveer een kwart van ons verbruik. Daarnaast zijn we aangesloten op de warmte-koude opslag (WKO) hier op het bedrijventerrein, waardoor wij relatief weinig gas verbruiken. Maar er

zijn zeker meer zaken waar je aan kunt werken. Daarom hebben we een jaar geleden binnen Plantion de werkgroep duurzaamheid opgericht.”

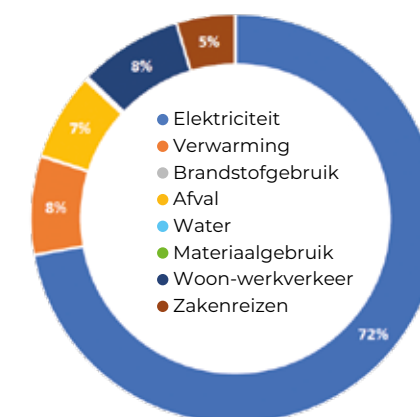
1 **Waarom is een lagere footprint belangrijk?** “Als groene sector willen we laten zien dat wij wel degelijk met duurzaamheid bezig zijn. Plantion is onderdeel van die sector en dus is het vanzelfsprekend dat ook wij steeds duurzamer werken. Het is belangrijk zwarte cijfers te schrijven, maar we letten ook op de wereld om ons heen. We willen ons steentje bijdragen aan een groenere planeet. Daarbij voelen we ons ook

uitgedaagd door het idee onder veel consumenten, dat planten- en bloementeel niet duurzaam zou zijn.”

2 **Welke maatregelen heeft Plantion recentelijk genomen?** “Stap voor stap hebben we de afgelopen jaren in alle grote hallen de bestaande verlichting vervangen door led. Daarnaast hebben we in samenwerking met de Wageningen Universiteit de regeling van de ventilatoren van de koelmachines verbeterd. Door die aanpassing verbruiken we 10 procent minder elektra. Ook het gasverbruik is flink verlaagd. Daar zijn we op het punt dat verdere reductie moeilijk wordt, of heel kostbaar.”

3 **Hoe worden medewerkers in de duurzame ambitie meegenomen?** “In de werkgroep duurzaamheid zijn alle afdelingen en geledingen vertegenwoordigd, waardoor er op de werkvloer veel 'ambassadeurs' rondlopen. Via onze interne media communiceren we regelmatig waar we mee bezig zijn. Maar wat ook helpt, is dat iedereen inmiddels het belang wel inziet. Privé denken de mensen ook na over energiebesparende maatregelen, zeker sinds twee jaar geleden de gasprijs ineens omhoog schoot.”

CO₂-FOOTPRINT PLANTION 2021



Materiaalgebruik, water- en brandstofgebruik zijn <0,2%

Totale uitstoot 2021: 4.273 ton CO₂
Doelstelling 2025: 3.846 ton CO₂
(10 procent minder)

Belangrijkste speerpunten om dit te bereiken:

- Besparing op gas en elektra
- Afvalscheiding
- Inzet hybride- en elektrische bedrijfswagens



Meer weten?
Scan de QR!

‘IK BEN EEN SOCIAAL DIER’

Wat houdt je werk in? “Ik schakel tussen plantenkwekers en eindklanten die die planten nodig hebben. Elke bemiddelaar bij Plantion richt zich op een bepaalde klantengroep, in mijn geval zijn dat supermarkten en bouwmarkten in Nederland, Duitsland en Polen. Het werkt twee kanten op: de klant vraagt naar bepaalde planten, waarna ik kwekers benader. Of de kweker heeft een bepaald aanbod waarvoor ik klanten zoek.”

Wat maakt het voor jou uitdagend? “Onze sector is heel dynamisch. Hoe druk je het hebt, hangt af van hoe de markt beweegt en of het goed of slecht weer is. Het is geen baan waarbij je aan het begin van de week weet dat je precies 38 uur achter je computer zit, maar dat vind ik juist leuk.”

Welke dingen vind je lastig? “Toen ik twee jaar geleden bij Plantion kwam, had ik een beperkte plantenkennis. Ik kende alleen de soorten van de kweker waar ik had gewerkt. Inmiddels is dat bijgespijkerd. Ook sprak ik maar een beetje Duits. Dat gaat nu ook goed, dankzij een taalcursus bij Plantion.”

Hoe communiceer je met kwekers en klanten? “Mijn retailklanten vragen meestal grote volumes en maatwerk. Dat betekent dat je veel samen moet schakelen. Die persoonlijke aanpak past heel goed bij mij, want ik ben een sociaal dier en vind het leuk om mensen te leren kennen.”

Wat drijft je vooral? “Als de kweker en de klant tevreden zijn, is de missie van de bemiddelaar geslaagd! Maar het geeft ook veel voldoening als je een onverwacht probleem kunt oplossen. Ook dat is onze toegevoegde waarde.”

Hoe zie jij je toekomst? “Positief! We gaan mee in digitalisering, maar geven ook veel persoonlijke aandacht. Kwekers en klanten waarderen dat. Voor mijzelf zie ik nog genoeg uitdagingen in deze functie. En mocht dat niet meer zo zijn, dan hoop ik binnen Plantion iets anders te vinden.”

Wat doe je in je vrije tijd? “Met een vriendengroep ging ik al jaren naar de Vierdaagsefeesten. Onder het genot van een biertje ontstond het idee een keer mee te lopen. Vorig jaar deden we dat voor het eerst en dit jaar weer.”

Naam Ronald Driezes
Leeftijd 26
Functie Verkoper buitendienst (Plantion bemiddeling)



‘Met vrienden ging ik al naar de Vierdaagsefeesten’

COLOFON

Hoofdredactie: Jill Hulzinga, Guus van Logtestijn
Redactie: Liesbeth Bakkenes, Agenita Brink, Vivette Willemsen
Eindredactie: René Bremer, Bremer Communicatie
Teksten: Hans van den Bos, René Bremer, Kees Jansen, Maaïke Kuyvenhoven, Stefanie Miltenburg, Meike Wesselink
Vormgeving: Juliette Lima Cirne-Hageman, Puntwee Visuele communicatie
Fotografie: Paul Heijmink
Drukwerk: Drukkerij AMV, Lunteren

Plantion Magazine wordt verspreid onder relaties en medewerkers van Plantion.

Plantion
Wellensiekstraat 4
6718 XZ EDE
(0318) 661 700
✉ info@plantion.nl
🌐 www.plantion.nl



Bedrijfsvideo Plantion

Klantenservice Plantion
(0318) 661 770
✉ klantenservice@plantion.nl

Depot logistieke middelen
(0318) 661 829

Groothandelscentrum Plantion
Buurman Planten, Dillewijn Alflora, Goedegebuure & de Mooij, TICA, Zalam
✉ info@ghcplantion.nl
🌐 www.ghcplantion.nl

SOCIAL MEDIA
Plantion
@veilingplantion
f bloemenvveilingplantion
f Kopers en Kwekers Platform Plantion (besloten groep)

Plantion Shop & Go
@groencentrumplantion
f Groencentrum Plantion

Taste the Green
@tastethegreennl



Plantion Magazine wordt gedrukt met bio-inkten op basis van plantaardige oliën. De gebruikte lak is op waterbasis. Het papier is FSC®-gecertificeerd, wat betekent dat het afkomstig is van verantwoord beheerde bossen. Het magazine wordt verzonden in folie van suikerriet. Deze folie is gemaakt van minstens 80 procent hernieuwbare grondstoffen en is 100 procent recyclebaar.

AGENDA

BIJZONDERE DAGEN

5 oktober	Dag van de leraar
27 oktober	Ingang wintertijd
31 oktober	Halloween
1 november	Allerzielen
2 november	Allerzielen
19 november	Mannendag
28 november	Thanksgiving
5 december	Sinterklaas
25 december	Eerste kerstdag
26 december	Tweede kerstdag
31 december	Oudejaarsdag
1 januari	Nieuwjaarsdag
6 januari	Driekoningen
18 januari	Nationale Tulpendag
20 januari	Blue Monday

BIJEENKOMSTEN

17 oktober	Regiobijeenkomst Westland
21 november	Raad van de Toekomst
3 december	Algemene Ledenvergadering Plantion
2 januari	Nieuwjaarsontbijt bij Plantion

BEURZEN/EVENTS

8 oktober	Duurzaam ondernemen naar de toekomst, Plantion
5-7 november	Plantion op Trade Fair in Aalsmeer
13-14 november	Plantion op GRS-beurs in Boskoop
12-14 januari	Plantion op Trendz in Gorinchem
28-31 januari	Plantion op IPM Essen

