



# Top of flop?

## Ondernemers kijken terug op zes maanden deelname aan de Floriade 2012

Zondag 7 oktober gingen de poorten van de Floriade 2012 definitief op slot. Gedurende een half jaar toonden in Venlo ook diverse bedrijven uit de boomkwekerijsector hun producten, kennis en kunde. *Boom in Business* vroeg enkele deelnemers naar hun bijdrage, het uiteindelijk behaalde resultaat, verbeterpunten en eventuele plannen voor de Floriade 2022.

Auteur: Ruud Jacobs

### 'Meer werk- en ontwikkelruimte voor onze inzending'

H. Crooijmans & Zn bv – Reuver



**Hetty Crooijmans:** 'Voor wat betreft de vraag wat onze eigen inzending heeft opgeleverd: het was een decor voor overleg en bezoek met en van onze internationale en nationale relaties, ook nieuwe contacten, en een basis voor nieuwe ontwikkelingen voor de toekomst. Verder konden we interesses wekken van de consument, collega's en de handel, kortom: een uitstekende promotiegelegenheid. Voor de boomkwekerijsector en dus ook voor ons is het lastig om het een en ander in geld of omzet uit te drukken, want zo kort na de Floriade is dat niet te meten. Dat zal de toekomst uitwijzen. Het paviljoen van de Raad voor de Boomkwekerij was bedoeld om interesse te wekken van de consument, een belangrijke klant van de sector, en het publiek voor te lichten over de positieve effecten van groen op het leven van alledag, maar ook over de moderne en gezonde teeltwijzen. Met behulp van ruim dertig deskundige vrijwilligers die het paviljoen dagelijks bemanden, hebben we publiek/consumenten meegenomen in de moderne wereld van de productie, afzet en toepassingen van groen/planten. We hebben zo de sector positief kunnen presenteren en bezoekers geïnformeerd over de dagelijkse, internationale aspecten en contacten van de Nederlandse boomkwekerij als wereldspeler, ofwel het economisch belang voor Nederland. En natuurlijk kan het altijd beter. Voor *Beautiful Rose Valley* geldt deels hetzelfde als voor de inzending van de Raad voor de Boomkwekerij. Alleen hebben we hier de gelegenheid gehad om het publiek volop te interesseren voor de roos als een gezond, mooi, houdbaar en fantastisch product voor tuin en openbaar groen.

Voor wat betreft de eigen inzending kan ik zeggen dat we het zeker weer zouden doen omdat het een bijzonder platform biedt voor contacten met bestaande en nieuwe relaties wereldwijd, voor netwerken op allerlei niveaus en omdat het ons bedrijf en de sector zeker goeddoet. Ook voor het paviljoen van de Raad voor de Boomkwekerij geldt een 'ja', maar de tijd zal moeten leren of het mogelijk is om over tien jaar weer collectief en eventueel uit 'collectieve middelen' een dergelijke inzending te realiseren. Voor wat betreft hetgeen in 2022 anders zou moeten: een lastige vraag, maar natuurlijk hebben we vanuit de sector (Floriadecommissie, Raad voor de Boomkwekerij en de Cultuurgroep voor Rozen en Rozenonderstammen) onze deelname geëvalueerd. Deze evaluatie moet nog verwerkt en uitgewerkt worden en dan zullen mogelijke verbeterpunten ook aan de orde zijn. Voor onze eigen inzending kan ik in ieder geval aangeven dat we te zijner tijd een aantal zaken wat eerder zullen proberen op te pakken, zodat we meer werk- en ontwikkelruimte voor onze inzending hebben. Verder sta ik nog steeds achter de door ons gezamenlijk gekozen formule. Zo hebben we samen binnen het themaveld *Relax and Heal* de hoofdprijs van het themaveld gewonnen. Een geweldige beloning voor onze inzet!'

## 'Het gevraagde deelnemershandboek is nooit gekomen'

Boomkwekerij Gebr. Van den Berk - Sint-Oedenrode



**Anneke de Jong:** 'Onze inzending op het themaveld *Environment* bestond uit een tweedelige tuin, van elkaar gescheiden door een paviljoen. Het perceel was 850 m<sup>2</sup> groot en gedeeltelijk formeel en deels natuurlijk aangelegd. Het paviljoen, met een grote Metasequoia in het midden, was 7 x 7 meter groot. Binnen in het paviljoen konden bezoekers, door met panelen te schuiven, zelf bomen uitkiezen voor een straat en een plein. Zo kon men direct zien wat voor effect bomen op het straatbeeld hebben. De inzending heeft veel *leads* opgeleverd. Duizenden mensen hebben in het paviljoen hun visitekaartje achtergelaten of gebruikgemaakt van de QR-codes. Deze QR-codes waren geplaatst bij de bomen en leidden de gebruikers naar een mobiele website waar men meer over de boomsoort kon lezen. Wat dit uiteindelijk zakelijk gaat opleveren, is moeilijk te zeggen. We zien de Floriade vooral als een langetermijninvestering en hebben onze inzending gebruikt als ondersteuning van overige pr- en marketingactiviteiten. De logistieke organisatie van de Floriade kan beter. In de

opbouwfase kregen we slecht antwoord op onze vragen. Het gevraagde deelnemershandboek is een aantal malen toegezegd, maar is nooit gekomen. Ook hebben we regelmatig kritiek op de landeninzendingen gehoord. Een aantal daarvan was inderdaad onder de maat. De borders waren echter, ook aan het eind van het seizoen, prachtig. Ook de terreinindeling was goed, met een mooie hoofdstructuur. Ondanks alle inspanningen en het grote aantal manuren dat in de Floriade is gaan zitten, zijn we positief over onze deelname. We hebben het bedrijf goed zichtbaar kunnen maken voor een groot publiek en veel positieve reacties gekregen. Deze Floriade was de derde waaraan we deelnamen. Het ligt in de lijn der verwachting dat we er een volgende keer weer bij zullen zijn, maar het is natuurlijk moeilijk om tien jaar vooruit te kijken.'

## 'Als kweker graag meer inspraak in het te kiezen assortiment'

Rijnbeek en Zoon bv Vaste planten - Boskoop



**Arno Rijnbeek:** 'Samen met vijftien andere kwekers hadden wij een gezamenlijke inzending, waarmee we alle vaste planten in de algemene gedeelten van de Floriade geplaatst hebben. Tot op heden heeft het direct nog niets opgeleverd. Echter, klanten reageren wel positief op het feit dat wij hier onze producten gepromoot hebben. Of we het nog een keer zo zouden doen of anders? Ja, wij vinden het belangrijk dat vaste planten gepromoot worden. Als kweker zouden wij wel graag meer inspraak hebben in het te kiezen assortiment dat in de algemene vakken geplaatst wordt, zodat het publiek de soorten ook makkelijker kan vinden om thuis in de tuin te planten.'

## 'Legio verbeterpunten, maar iedere Floriade is uniek'

Bart Faassen bv - Tegelen

**Bart Faassen:** 'Als bedrijfsinzending van Bart Faassen Boomkwekerijen bv hebben wij in het basispark de Carpinushagen als sponsoring gerealiseerd en als Bart Faassen Tegelen bv hebben wij planten via Arcadis aan de Floriade geleverd. Wat het opgeleverd heeft, is grote bekendheid van de regio Venlo als boomkwekerijgebied. Klanten waren onder de indruk en we wachtten met smacht op orders. Natuurlijk zal ik er in 2022 wederom veel energie in steken, ook al is het in een andere regio. Er zijn legio verbeterpunten, maar iedere Floriade is uniek en iedere regio pakt het anders aan.'



## 'Bij de grondwerkzaamheden is behoorlijk 'gemodderd'



### Den Mulder Boomteelt bv - Grubbenvorst

**Henk den Mulder:** 'Onze inzending bestond uit een bijzonder boomkwekerijsortiment, getoond in diverse kweekstadia en toepassingsmogelijkheden. Wat het uiteindelijk heeft opgeleverd, is moeilijk meetbaar, maar onze professionaliteit hebben we toetsbaar kunnen profileren. Uit de vele reacties blijkt dat onze planten als de meest vitale van de gehele Floriade werden gezien. Deze positieve uitslag van de toets is pure reclame voor onze onderneming. Wat er beter moet? De inzendingsterreinen dienen minimaal een jaar eerder voor inplant vrijgegeven te worden. Het is van de gekke dat een tentoonstelling die één keer per tien jaar wordt gehouden, pas één jaar voor opening de mogelijkheid biedt om bomen aan te planten. Voor een goede 'tentoonstelling' dienen planten drie jaar van tevoren aangeplant te worden. Bij de grondwerkzaamheden is er op het huidige terrein behoorlijk 'gemodderd'. De grond is door een veelal bureaucratisch, protocollaire aansturing van de uitvoering verslempd en verdicht. Ondanks dat het overwegend vorstvaaggronden betreft, is het toch gelukt de structuur te verpesten. De uitvoering van de Floriade 2022 zal derhalve beleidsbepalend moeten zijn. Een beetje gezond boerenverstand zou al wonderen verrichten. Deze Floriade lag nu in onze achtertuin; over vijf jaar bekijken we of we ook in 2022 weer meedoen.'

### Heemskerk vaste planten - Noordwijk

**Gerard Heemskerk:** 'De waardering van de naar wij inschatten 300.000 mensen die door ons tuintje liepen, was hoog omdat mensen, daarnaar gevraagd, aangaven dat het een gemoedelijke, fleurige tuin was. Daarnaast hebben we ook in *World Show Stage* permanent hosta op pot geshowd en daarmee het product bij zeer velen onder de aandacht gebracht. Over wat het ons heeft opgeleverd, valt niet zomaar iets te zeggen omdat het vooral een presentatie van het eigen bedrijf is waarbij ook het vak onder de aandacht is gebracht. Wel waren er veel positieve reacties die contacten opleverden en, naar wij verwachten, beperkt directe, maar zeker op langere termijn, handel opleveren. Wij zijn als bedrijf overtuigd van presentaties op dit type tentoonstellingen. Of wij ook aan de volgende Floriade zullen deelnemen, zal afhangen van het protocol. Als dat even stug is als dat van deze editie, zullen we bedanken. Allereerst moet er een veel vriendelijker en werkbaarder protocol komen, want het nu gevoerde is zeer frustrerend en tegenwerkend. Meer fleur moet er ook zijn in de eerste maanden en dat kan door veel meer bloembollen te gebruiken. Tien hectare gras is leuk, maar kan in het voorjaar door bloembollen een kleurenpracht zijn. Dat heeft de eerste bezoekers teleurgesteld. Die komen geen tweede keer en hebben kandidaat-bezoekers negatief gemotiveerd om te gaan. Ik durf te zeggen dat deze fout 500.000 bezoekers heeft gekost, anders kan het toch niet dat de in basis mooiste Floriade op de beste plek ooit maar twee miljoen bezoekers telde? Vakgenoten moeten meer betrokken worden. Dat zal niet meevallen, want veel bedrijven geloven niet meer in 'de kost voor de baat', maar het is als basis noodzakelijk. Productinfo en bordjes zijn dan misschien storend, maar wel informatief. Dat moet absoluut veel beter.'

## 'De regels omtrent de horeca mogen wat soepeler'

### Boomkwekerij Ebben – Cuijk



**Toon Ebben:** 'Onze inzending op de Floriade is ontworpen als een sprookjesbos met meerstammige bomen, knotbomen, solitaire heesters en vaste planten. Het "paviljoen" was een Mongoolse, ronde tent, een zogenaamde *Yurt* of *Ger* geheten. Daaromheen zat een vlechtwerk van wilgentenen (*Salix alba* 'Chermesina'), verbonden door vijf knotwilgen. Dit vlechtwerk symboliseert een kroon, met de vijf knotwilgen als kroonbomen die staan voor de vijf generaties Ebben - de vijfde generatie staat nu klaar - en de vijf gemeenten van het Land van Cuijk waarin Boomkwekerij Ebben al 150 jaar geworteld is. In samenwerking met de gemeenten, sponsors en vrijwilligers van het Land van Cuijk is gezorgd voor een vrijwel dagelijkse bezetting en een ruim, gevarieerd aanbod van workshops en demonstraties. Door de Floriade zijn er meer contactmomenten met relaties geweest, een goede manier om te netwerken en kennis te delen. Uit de vele reacties en feedback blijkt dat mensen onze inzending hebben ervaren als een fijne beleving op het gebied van groen en een oase van rust en inspiratie. Ook een volgende keer

zullen we gaan voor een samenwerking, zodat je met elkaar kunt zorgen voor een uitgebreid workshopprogramma en personele bezetting. Wij vonden het jammer dat we niet een combinatie konden maken met bijzondere verlichting - het is natuurlijk prachtig om de meerstammige bomen sfeervol uit te lichten -, want de avondopenstellingen waren beperkt. De regels omtrent de horeca mogen wat soepeler, zodat je er ook op de eigen inzending een feestje van kunt maken. Ook zouden we graag zien dat het geschikter zou zijn om de Floriade met relaties te bezoeken. Het is namelijk nogal tijdrovend om dit te voet te doen. Wellicht dat er meer aandacht zou kunnen zijn voor mobiliteit, bijvoorbeeld per fiets of golfkar, een uitdaging voor de nieuwe organisatie. Omdat de Floriade in 2022 niet in onze regio plaats zal vinden, zullen we er op een andere manier invulling aan gaan geven.'



## 'Proberen meer productbeleving te creëren'

Rosa Mundo bv – Meerlo

**Geert Mooren:** 'Onze bijdrage bestond uit rozenaanplant in een vijftal tuinen met de supergezonde Flower Carpet-rozen. We hebben zeer veel positieve reacties gekregen en veel contacten voor de toekomst. Ook was er directe verkoop, maar het kwantum is moeilijk precies in te schatten. We zouden zeker een volgende keer weer meedoen, maar hóé kan ik nu nog niet zeggen. Een verbeterpunt: proberen meer productbeleving te creëren, vooral bij jonge mensen. Laat zien wat er met het product allemaal mogelijk is. Men moet zich kunnen identificeren met een product. Daardoor zal de interesse voor het product toenemen.'

## 'De 'vrijwillige' bijdrage is niet genoeg op overgebracht'

Kwekerijen Decker-Jacobs bv - Heythuysen



**Sicco de Boer:** 'Wij zijn door de Floriade bv vier jaar geleden benaderd om de vaste planten te leveren voor de basisaanplant van het park. Deze vaste planten moesten 'om niet' geleverd worden. Het assortiment was reeds bepaald door de architecten van Arcadis, de bouwers van de Floriade. Wij hebben als bedrijf negentien collega-kwekers zover gekregen om aan deze vraag te voldoen. Daartoe is een stichting opgericht. De deelnemers van de stichting hebben elk een bijdrage geleverd, zodanig dat de aanvraag van 80.000 vaste planten kon worden gefinancierd. Na de eerste succesvolle levering en aanplant is zowel Arcadis als de Floriade bv overtuigd geraakt van de kennis en kunde van onze stichting en van de unieke samenwerking binnen de vasteplantensector. Deze positieve samenwerking met de stichting heeft ertoe bijgedragen dat uiteindelijk 190.000 vaste planten zijn aangeplant. De meeraantallen zijn tegen marktprijs bij de stichting ingekocht. Wat het ons oplevert, moet de komende jaren blijken. De samenwerking tussen de ontwerpers en ons als kwekers is meer dan uniek te noemen en krijgt de komende jaren hopelijk een vervolg in de aanleg van openbaar groen en dan met name in het gebruik van vaste planten hierin. Voor ons bedrijf zelf is er geen direct zakelijk voordeel. Wat betreft verbeterpunten voor 2022: De 'vrijwillige' bijdrage die wij geleverd hebben, is niet genoeg op de bezoeker overgebracht. Het prachtige park was voor een heel groot deel zo prachtig door het gebruik van de vaste planten in het openbaar groen. Dat is naar mijn idee niet goed gecommuniceerd met de bezoeker. Het product moet meer worden uitgediept. Het paviljoen van de boomkwekerij heeft pas met de presentatie van de rozen, en in de laatste vier weken met de presentatie van de vaste planten, veel naar de bezoeker kunnen uitdragen. Zonder deze planten had het paviljoen zijn doel gemist. In 2022 doen wij als bedrijf hoogstwaarschijnlijk weer mee. Er liggen dan veel mogelijkheden om in de verticale tuin en op balkons de toepassing van vaste planten te benadrukken. Een vasteplantenkweker in de buurt van Almere mag dan het voortouw nemen namens het collectief.'

niceerd met de bezoeker. Het product moet meer worden uitgediept. Het paviljoen van de boomkwekerij heeft pas met de presentatie van de rozen, en in de laatste vier weken met de presentatie van de vaste planten, veel naar de bezoeker kunnen uitdragen. Zonder deze planten had het paviljoen zijn doel gemist. In 2022 doen wij als bedrijf hoogstwaarschijnlijk weer mee. Er liggen dan veel mogelijkheden om in de verticale tuin en op balkons de toepassing van vaste planten te benadrukken. Een vasteplantenkweker in de buurt van Almere mag dan het voortouw nemen namens het collectief.'



## 'Kies de boegbeelden per gewas'

Boomkwekerij Fleuren - Baarlo

**Han Fleuren:** 'We hadden een gezamenlijke inzending met Baumschule Lappen en de Vrienden van de Floriade door middel van het Vriendenbos met de fruitthagen en de Keltische boomhoroscoop. Voor Fleuren was het Vriendenbos bij mooi weer dé plek om met klanten naar toe te gaan als startpunt en/of lunchbreak van hun Floriade-bezoek. Veel mensen en bedrijven zijn op een leuke wijze in contact gekomen met diverse aspecten van de fruitteelt en met name met de diversiteit aan fruitsoorten en rassen in Nederland. We zijn vaak vastgelegd door filmploegen en journalisten. Al met al hebben we louter positieve pr gehad. Hoe dit zich in de toekomst vertaalt, is voor Boomkwekerij Fleuren moeilijker te berekenen, maar voor

Minitree.nl was het een megasucces. De website [www.minitree.nl](http://www.minitree.nl) is net als [www.minitree.de](http://www.minitree.de) door de Floriade 35.000 keer bezocht door bezoekers die meer dan vier minuten op de site zijn gebleven! Ja, we zouden het zeker nog een keer zo doen. De vele contacten, ook met mede-exposanten, hebben voor veel dwarsverbanden gezorgd. Bij een volgende Floriade in de buurt zou ik voor 180 dagen een directeur aanstellen en er zelf iedere dag gaan staan. Voor een volgende Floriade adviseer ik om vooral in een vroeg stadium meer boomkwekerijvrienden te betrekken. Kies de boegbeelden per gewas, die met verve het verhaal kunnen uitdragen en betaal ze als sector daarvoor. De tomatenmensen hebben dit heel slim gedaan door Ton Janssen van Tasty Tom, generiek voor glasgroenten, in te zetten! Al met al moet ik zeggen dat zeker hier in het oosten van het land veel collega's hun boompje hebben bijgedragen. Niet afwachten tot je gevraagd wordt, maar grijp zelf je kans, samen met collega's.'



## 'Er moet meer kleur in het park'

M. van den Oever Boomkwekerijen - Haaren

**Harm Horlings:** 'Als bedrijf hebben wij de berken beschikbaar gesteld voor het thema-veld *Green Engine*, de bomen voor een aantal inzendingen en 450 bomen geleverd voor de aankleding van het park. Wat het uiteindelijk zakelijk heeft opgeleverd, kan ik niet zeggen omdat dat niet het directe doel was van onze deelname aan deze Floriade. De Floriade is vooral bedoeld als een middel om het publiek te tonen wat de Nederlandse tuinbouw allemaal kan en wil doen. Er zijn een paar dingen die in 2022 anders zouden kunnen en misschien ook wel moeten:

1. De inzendingen moeten eerder aangeplant worden.

2. Er moet meer kleur in het park en in de inzendingen komen van april t/m oktober.

3. De catering kan beter en met meer waar voor je geld.

4. Er moet meer informatie vooraf en tijdens de openstelling komen over het gebruikte assortiment.

5. Waarschijnlijk zijn we in 2022 weer een stuk verder op de digitale snelweg; daar kunnen we nog beter op inspelen.

Als je mij vraagt 'Zou je het nog een keer zo doen?', dan is het antwoord volmondig 'Ja, heel graag', vooral omdat je in de afgelopen jaren zo ongeloflijk veel geleerd hebt. Die kennis zou ik zo weer in willen zetten. Het was voor mij een feest om te mogen doen, van het begin tot de sluiting aan toe.'



## 'Ga meer actief op zoek naar bedrijven die passen binnen het concept'

BVB Substrates – Grubbenvorst

**Werner Hendriks:** 'BVB Substrates kijkt met plezier terug op een mooi halfjaar Floriade. Meerdere redenen hebben ons als bedrijf destijds doen besluiten om deel te nemen. Onze deelname heeft meerdere doelen gediend. Eén van onze vier vestigingen, Euroveen te Grubbenvorst, ligt op een steenworp afstand van de Floriade. Je zou kunnen zeggen dat de Floriade in de achtertuin van Euroveen lag. Daarbij komt dat we ons, als een van de belangrijkste wereldspelers op substraatgebied, verantwoordelijk voelden om onze vaak onderbelichte branche te vertegenwoordigen op de *world horticulture expo*: de

Floriade. Diverse, nieuwe plannen, ideeën en uitdagingen heeft BVB weten te koppelen en te integreren in het Floriade-paviljoen *At The Foundation Of Growth*. Dit is niet alleen gedaan ter promotie van ons bedrijf, maar tevens ter promotie van de gehele bedrijfstak van substraatproducenten, met daarnaast als achterliggend doel om richting de consument de bewustwording van het gebruik van een goede potgrond te creëren. Immers, het substraat is de basis van de groei. Momenteel evalueert BVB Substrates de deelname aan de Floriade. Nu, enkele maanden na de Floriade, kunnen we zeggen dat de Floriade ons veel goeds gebracht heeft. Te noemen zijn natuurlijk de vele nieuwe en bestaande (inter)nationale businesscontacten. Hieruit hopen we voldoende spin-off te genereren. Verder bekijken we een aanpassing van het businessmodel ten voordele van de kleinere afnemers en is het begrip BVB Substrates, als specialist op substraatgebied, hierdoor nogmaals bevestigd. Dit levert zakelijk niet direct iets op, maar is wel iets waar BVB trots op is. Op de vraag 'Zou u het nog een keer zo doen?', is het antwoord ontkennend. Naast het feit dat BVB het anders zou aanpakken, hebben wij als bedrijf nog enkele tips voor de gemeente Almere, onder meer: ga meer actief op zoek naar bedrijven die passen binnen het concept! Op de Floriade in Venlo zijn helaas veel concessies gedaan ten aanzien van het oorspronkelijke concept, die afbraak deden aan inzendingen die wél binnen het concept pasten. Tot in 2022!'

De rondvraag onder enkele deelnemers uit de boomkwekerijsector laat zien dat hun aanwezigheid op de wereldtuinbouwtentoonstelling in Venlo veelal (nog) niet direct in harde euro's kon worden ingewisseld. De behaalde winst ligt met name in bedrijfs-pr, promotie van de sector en zijn producten en ook in het creëren van maatschappelijk draagvlak.