flora

insights



Blijven zoeken naar toegevoegde waarde
A continuous search for added value

Altijd investeren in de kraamkamer
Always investing in the Breeding Nursery

Stabiele plant blijft een uitdaging
Stable plants remain a challenge

Inhoudsopgave Contents

2
Blijven zoeken naar toegevoegde waarde



3
A continuous search for added value

6
Altijd investeren in de kraamkamer



7
Always investing in the Breeding Nursery

12
Verbetering in kasdekmaterialen



13
Improvement in Greenhouse Cover Materials

16
Stabiele plant blijft een uitdaging



17
Stable plants remain a challenge

21
Samen opgegroeid



21
Having grown up together

24
Adverteerdersindex / Colofon

24
List of advertisers / Colophon

Inleiding *door Ernst Delfos, uitgever*

Geen sector ontkomt aan de wereldwijde economische recessie. Er zijn bedrijven die kansen zien en pakken – goedkope horeca en reparateurs bijvoorbeeld – maar voor de meeste bedrijven is het moeilijk. Dat geldt ook voor de glastuinbouw. Toch liggen er kansen. Bijvoorbeeld door anders en beter om te gaan met energie en door verdergaande specialisatie en samenwerking tussen bedrijven onderling.

De ontwikkelingen op het gebied van de glastuinbouw zijn aanleiding voor het redactieteam van Flora Insights om deze branche uitgebreid te belichten. Het resultaat leest u nu. Een informatieve uitgave, die inzicht geeft in een snel veranderende markt.

Foreword *by Ernst Delfos, publisher*

There is no sector that can escape this worldwide economic recession. There are businesses that spot and seize the opportunities – the cheaper hotels and restaurants, and repair specialists, for example – but for most companies times are difficult. This also applies to the greenhouse horticultural sector. However, there are still opportunities to be explored. For example, through different and improved use of energy, and by opting for far-reaching specialisation and mutual collaboration among businesses.

The developments that are taking place in the field of greenhouse horticulture have prompted the Flora Insights editors to put this line of business into the spotlight. You can now read their findings. It is an informative issue, which provides an insight into a rapidly changing market.



Jos van der Knaap

Blijven zoeken naar toegevoegde waarde

De economische recessie drukt een zware stempel op de glastuinbouw in Nederland. Zij gaat onherroepelijk een aantal bedrijven de kop kosten. Dat stelt Jos van der Knaap, voorzitter LTO Glaskracht Westland. Toch zijn er ook nog kansen te benutten in de sector, vooral als het gaat om het bieden van toegevoegde waarde en de aanpak van het energievraagstuk. “Het is altijd een race om het hoogste rendement per vierkante meter.”

LTO Glaskracht is de brancheorganisatie voor glastuinders in Nederland. Naast belangenbehartiging helpt LTO Glaskracht de leden ook met het beïnvloeden van beleid, bijvoorbeeld als het gaat om WKK-emissies of het lozen van breinwater*. Het Westland heeft specifieke eigen problemen vanwege de drukte binnen het gebied. “De grondwaarde in deze regio is hoog en we zijn erop gespitst dat bestemmingsplannen worden nageleefd. Wanneer er bijvoorbeeld andere bedrijvigheid ontstaat op een locatie bestemd voor glastuinbouw een autobedrijf bijvoorbeeld ontstaan er al snel belangenconflicten”, aldus Jos van der Knaap.

Sterke prijsdalingen

De wereldwijde recessie heeft impact op de glastuinbouw, hoewel het aantal faillissementen in het Westland nog meevalt. Dat geldt ook voor de werkloosheid in de productietuinbouw. Wel neemt het aantal bedrijven dat wordt verkocht, toe. Van der Knaap: “In 2008 hebben we te maken gehad met sterk oplopende energieprijzen en tegenvallende opbrengsten. Daarnaast is er een enorme vraaguitval geweest, vooral in de export. De valuta van ondermeer Rusland en Engeland zijn sterk gedevalueerd. De kredietverzekeringsmaatschappijen verlagen limieten voor klanten van exporteurs in Rusland of verzekeren deze in het geheel niet meer vanwege de wankelende kredietwaardigheid van deze klanten, zodat ook daar de vraag terugloopt. Inkomsten lopen exponentieel terug bij vraagafname. Bij 5% minder vraag bijvoorbeeld, kan de prijs al snel 25% lager uitvallen. De markt is heel erg open, waardoor prijzen heel direct reageren op marktveranderingen. En omdat het een wereldwijde recessie betreft, is er voor de tuinders niet aan te ontkomen.”



A continuous search for added value

The economic recession has put a major damper upon greenhouse horticulture in the Netherlands. It will irrevocably make a number of businesses go to the wall. Such is the opinion of Jos van der Knaap, Chairman of LTO Glaskracht Westland. However, there are still opportunities to be explored in the sector, especially when it comes to offering added value and tackling the energy issue. “It is always a race to achieve the highest yield per square metre.”

In the Netherlands, LTO Glaskracht is the trade organisation for greenhouse farmers. Besides representing farmers’ interests, LTO Glaskracht also assists its membership with influencing policy, for example, in the field of greenhouse gas emissions or discharging brine*. Westland has its own specific problems as it is a busy region. “The price of land in this region is high and we focus on compliance with intended land use. For example, whenever another activity is started up in a location intended for greenhouse horticulture e.g. a car company conflicts of interests quickly arise”, according to Jos van der Knaap.

Sharp Drop in Prices

The worldwide recession has impacted upon greenhouse horticulture, even though the number of bankruptcies in Westland has not been too severe. The same applies to unemployment in production horticulture. However, there is an increase in the number of businesses being sold. According to van der Knaap: “In 2008, we were faced with sharply rising energy prices and disappointing harvests. In addition, we experienced an enormous drop in demand, especially in export. The currencies of countries such as Russia and England have been strongly devalued. Credit insurance companies are reducing limits to customers of exporters in Russia or are not insuring these at all due to the dubious creditworthiness of these customers, and this has also reduced demand. Incomes drop exponentially when there is less demand. For example, in the case of a 5% drop in demand, the price can quickly fall by 25%. The market is very open, which means that prices respond quickly to market changes. Because we are dealing with a worldwide recession, growers cannot escape it.”

Added Value, New Energy

What can horticultural entrepreneurs still do to keep their businesses in good shape? Jos van der Knaap states: “At present many businesses are focusing on their internal organisation. In recent years, businesses have experienced major growth and production has been a priority; internal controls have been somewhat neglected. Stringent internal organisation leads to increased cash flow controls. In addition, one always wants to increase the added value of products. One looks at what the end user requires and one adapts one’s products accordingly. One’s market position can be strengthened by applying for plant









Toegevoegde waarde, nieuwe energie

Wat kunnen ondernemers in de glastuinbouw nog doen om hun bedrijven gezond te houden? “Op dit moment zijn veel bedrijven gefocust op hun interne organisatie”, stelt Jos van der Knaap. “De afgelopen jaren zijn veel bedrijven sterk gegroeid en stond de productie voorop; de interne controle is daar wat bij achtergebleven. Met een strakke interne organisatie groeit de controle over de geldstromen. Daarnaast zoekt men steeds meer naar toegevoegde waarde van producten. Men kijkt wat de eindgebruiker wil en stemt daar de producten op af. De eigen marktpositie kan worden versterkt door kwekersrecht aan te vragen op de eigen producten. De glastuinbouw kijkt steeds vaker samen met de klant naar de mogelijkheden voor zowel producten als verpakkingen.” Ook op het gebied van energie liggen kansen. “Er is consensus over het feit dat we minder van fossiele brandstoffen afhankelijk moeten zijn”, zegt Van der Knaap. “De gesloten kas maakt nog weinig opgang. Die moet nog verder doorontwikkeld worden richting hogere meeropbrengsten en lagere kosten. Ook zijn er pilotprojecten met het gebruik van restwarmte van de industrie, en het gebruik van restwarmte uit de kassen voor woningen. Dit soort ontwikkelingen zullen we in de toekomst steeds vaker zien.”

Hoop op voorzichtig herstel

Over de toekomst gesproken: hoe ziet die er voor de glastuinbouw uit volgens LTO Glaskracht? “Onze bevindingen komen overeen met wat algemeen wordt gezegd: we zijn nog niet uit de recessie. Hopelijk is de sterke neergang gestabiliseerd en kunnen we in 2010 beginnen aan een voorzichtig herstel. Ik verwacht er niet te veel van, want mede doordat in 2010 de werkloosheid stijgt zal de koopkracht overal omlaag gaan. Een aantal bedrijven zal het niet redden. Wij hopen dat er voldoende ondernemers bereid zijn het stokje van collega-bedrijven over te nemen”, besluit Jos van der Knaap.

Breinwater is wat er overblijft na het via omgekeerde osmose ontzilten van opgepompt grondwater. Dit water mag niet meer in de grond teruggebracht worden vanwege verstoring van het biologisch leven (geldt binnen Nederland alleen in Zuid-Holland).

breeding licences for one’s own produce. Greenhouse growers are increasingly liaising with their customers to seek out opportunities for both products as well as packaging.” There are also opportunities to be explored in the field of energy. “There is a general consensus about the fact that we should be less dependant upon fossil fuels”, says van der Knaap. “As far as closed greenhouses are concerned, there has not been much progress. This still requires further development to increase yields and to reduce costs. There are also pilot projects in progress involving the use of residual heat from industry, and the use of residual heat from greenhouses for heating homes. We will increasingly see such developments in the future.”

Hope for a Steady Recovery

About the future: According to LTO Glaskracht, what does the future look like for greenhouse horticulture? “Our findings match what is generally claimed: we are not yet out of the recession. We hope that the sharp downturn has now stabilised, and that we will see a steady recovery in 2010. My expectations are not very high, also due to increasing unemployment in 2010, which will reduce people’s buying power everywhere. A number of businesses will not survive. We hope that there will be sufficient entrepreneurs who are prepared to take over the baton from their colleagues”, concludes Jos van der Knaap.

Brine is what remains after desilting pumped groundwater through the process of reverse osmosis. This water must not be returned to the soil as it disturbs the biological balance (within the Netherlands this only applies in Southern Holland).

“Altijd investeren in de kraamkamer”

Een kwalitatief hoog, specialistisch product met een groot volume. RijnPlant heeft deze schijnbare tegenstrijdigheden met elkaar verenigd. Dit familiebedrijf dat in 2009 65 jaar bestaat is altijd met zijn tijd meegegaan en heeft de klanten en de eindgebruikers daarbij centraal gesteld. Dat heeft geresulteerd in een groot professioneel netwerk met een marktleiderspositie in Anthurium.

In de sorteerhal van de Naaldwijkse RijnPlant vestiging van in totaal 9,1 hectare ‘lopen’ de Anthuriums in verschillende kleuren, vormen en maten door elkaar. Aan het sorteerproces komt geen mensenhand te pas. Gestuurd door camera’s, software, chips en tags gaan de planten naar de expeditie met als het nodig is een pitstop in de water- en voedingsstraat. Voor een leek bijzonder modern, maar voor directeur Michel van Rijn na 2 jaar al wel gebruikelijk. Als derde generatie bedrijfseigenaar kijkt hij samen met zijn twee neven en mede-eigenaars vooral vooruit. “We streven naar nog meer productdiversiteit, efficiëntie en kwaliteitsbeheersing. Door met andere producenten samen te werken binnen de RijnPlant Group kunnen we een volledig productrange bieden.”



Michel van Rijn



Leny van Rijn

Kwekersrecht

Volgens Van Rijn heeft RijnPlant één bestaansrecht: de veredeling. “Als veredelaar is ons marktaandeel de afgelopen tien jaren steeds boven de 50% geweest, tot zelfs 65%”, vertelt Michel van Rijn. “Er is een continue interactie tussen marktonderzoek en de ontwikkeling van producten. We proberen stelselmatig verschillende groepen binnen te krijgen om van hen informatie te krijgen over wat zij willen. Via de groothandel, importeurs en vakhandel leren we over de vraag van de consument. Maar nog belangrijker: groepen consumenten en detaillisten worden onderzocht naar de beleving en keuze van onze productvarianten, zodat we de verschillen tussen deze ketenschakels kunnen zien en



“Always Investing in the Breeding Nursery”

Large quantities of a high quality, specialist product. RijnPlant has managed to combine what would seem to be contradictions in terms. This family business, which celebrated its 65th anniversary in 2009, has always kept up with the times and its main focus has always been its customers and end users. This has resulted in an extensive professional network and a market leader position in Anthurium plants.

In sorting hall of the RijnPlant plant (9.1 hectares in total) based in Naaldwijk in the Netherlands, Anthurium plants ‘criss-cross’ each other in several colours, shapes and sizes. The sorting process does not require any manual intervention whatsoever. The plants are controlled by cameras, software, chips and tags and are steered towards the despatch department with a pit stop in the watering and feeding lane, if necessary. To any lay person this will look particularly modern, but Director Michel van Rijn is now fully accustomed to it after two years. As third generation company owner, he is, together with his two nephews and co-owners, looking forward. “We are striving for even greater product diversity, cost efficiency, and quality control. By working together with other producers within the RijnPlant Group we can still supply a full product range.”

Plant Breeders’ Rights

According to van Rijn, RijnPlant has one main reason for existence: plant breeding. “As plant breeders our market share has consistently exceeded 50%, even reaching 65%, in the last 10 years”, says Michel van Rijn. “There is a constant interaction



MeeGaa Substrates B.V.:

Leverancier van substraatmengsels voor de veeleisende kweker

MeeGaa Substrates B.V. is leverancier van substraatmengsels voor onder meer tuinbouwbedrijven en boomkwekerijen. Op basis van geselecteerd veen en kokos stellen wij in onze fabrieken in Maasland en Den Hoorn elk gewenst mengsel samen.

Onze missie: altijd boven verwachting presteren

Onze naam symboliseert onze missie: meer dan goed (megagoed!) scoren op de kwaliteit van onze producten en onze dienstverlening. Dat proberen we elke dag opnieuw waar te maken. Hoogwaardige machines, goed opgeleide mensen en strenge kwaliteitseisen zijn hiervoor een belangrijke voorwaarde. Maar ook betrouwbare leveranciers van grondstoffen zijn van essentieel belang om goed te kunnen presteren.

Ons specialisme: grove en fijne kokos

MeeGaa Substrates B.V. importeerde als één van de eerste Nederlandse bedrijven kokos uit het buitenland. Inmiddels beschikken wij over eigen kokosfabrieken in onder meer Sri Lanka en India. Door de jarenlange ervaring heeft ons bedrijf een flinke kennisvoorsprong opgebouwd. We durven daarom gerust te stellen dat MeeGaa Substrates B.V. specialist is in de levering en het gebruik van fijne en grove kokos. We importeren kokos niet alleen voor eigen gebruik maar leveren ook aan collega-bedrijven in binnen- en buitenland.



Onze kracht: elke klant het juiste mengsel

Onze substraten bestaan uit een samenstelling van verschillende *grondstoffen* zoals veen, kokos, bark of perlite. We kunnen de grondstoffen vervolgens combineren met een breed scala aan *meststoffen* waaronder ook organische. Onze adviseurs helpen u graag bij het samenstellen van het substraat dat voor uw teelt het beste is. Op basis van hun kennis en ervaring en úw wensen, werken we samen aan een optimaal resultaat.

Meer weten? kijk op onze website!

Onze website www.meegaa.nl is onlangs helemaal vernieuwd. U vindt er meer informatie over ons bedrijf en onze producten. De site wordt regelmatig aangevuld met nieuwe productinformatie.



MeeGaa Substrates B.V.
Westgaag 4AA
3155 DE Maasland

T 010 - 714 49 20
F 010 - 592 60 35

MeeGaa Substrates B.V.
Noordhoornseweg 1
2635 GB Den Hoorn

T 015 - 214 30 55
F 015 - 213 33 20

E info@meegaa.nl
I www.meegaa.nl

verklaren. We houden trends in de gaten." Veel rassen van RijnPlant staan onder kwekersrecht, wat inhoudt dat het bedrijf 25 jaar het alleenrecht heeft op het product waarvoor het recht is aangevraagd. "Ik noem de Anthurium soms de schildpad onder de planten", zegt Van Rijn met een glimlach. "Niet alleen omdat het een

RijnPlant in het kort

RijnPlant is een familiebedrijf met 65 jaar historie dat verkoopactiviteiten heeft in meer dan 80 landen wereldwijd en productielocaties in De Lier (NL), Sjanghai en Californië. RijnPlant veredelt, dat wil zeggen creëert nieuwe rassen; vermeerdert (ook in eigen laboratoria), en kweekt in vitro materiaal op tot 20 cm hoge halfwasplanten. Deze activiteiten voert RijnPlant uit voor haar klanten groep, "de RijnPlant Group". RijnPlant is oprichter en zelf ook deelnemer van de RijnPlant Group die bestaat uit 13 samenwerkende bedrijven met een totale oppervlakte van ruim 460.000m², waarvan dus 222.000 m² eigen kwekerijen. RijnPlant is voor haar klantengroep totaalaanbieder van veredeling, toelevering, teeltprocesbegeleiding, marketing, directe verkoop en Europese promotie. Door langdurig kruising- en selectiewerk produceert het bedrijf voor haar klantengroep hoogwaardige potplanten in de teelten Anthurium en Bougainvillea met de beste eigenschappen. Opmerkelijk is dat RijnPlant sinds 1994 de verkoop en promotie organiseert voor haar 13 Europese klanten verzameld in de RijnPlant Group. De Europese afzet vindt plaats via een netwerk van partners/exporteurs en voor een kleiner deel via indirecte klanten die kopen via de veilingklok. RijnPlant richt zich vooral op het segment van de bloemisterijen en betere tuincentra en de betere servicesupermarkten. Als veredelaar en toeleverancier produceerde RijnPlant vorig jaar ruim 14 miljoen stekken, waarvan acht miljoen planten voor de consumenten in de Europese markt. Bij RijnPlant werken 140 FTE's. RijnPlant is gecertificeerd voor MPS-Quality, MPS-GAP and MPS-SQ en voldoet daarmee aan de hoogste milieu-, sociale en kwaliteitseisen.

between market research and product development. We systematically endeavour to attract various groups to ask them for information about their requirements. Through wholesalers, importers and specialist traders we learn about consumer demand. What is more important still is that research is being carried out on consumer groups and retailers to find out about their experience and selection of our product variants, so that we can see and explain the differences between these various chain links. We keep an eye on the trends." Many of the RijnPlant varieties are protected by plant breeders' rights, which means that the company holds exclusive rights over the product for which an application was made, and this for a period of 25 years. Van Rijn smiles and says: "I sometimes call the Anthurium the tortoise of plants. Not only because it is a very ancient plant, which one can



Photo: Philips

see from its structure, but also because the development of a new variety can take some 7 years. It is no mean feat to achieve the right blood lines in the 'designs'. Our success is also due to the fact that we always continue to invest in the delivery room, and continue to search for variants which have not previously existed, the surprises for the chain..."

Continued Growing Demand

When asked about the RijnPlant's future, Michel van Rijn thinks long and hard. One can see that he is deep in thought; the competition will be reading this too. He then explains that he expects that for the time being there will be a growing demand for Anthurium and Bougainvillea plants, the other product of the group. Our service levels can still be improved upon after the company's restructuring

FLYNTH
adviseurs • accountants

Flynth adviseurs en accountants BV

Specialist met breed dienstenpakket

Van uw adviseurs en accountants verwacht u dat zij met u meedenken. Kennis van uw bedrijf en sector is essentieel. Flynth adviseurs en accountants BV kent de agrarische sector als geen ander en biedt u een breed dienstenpakket van accountancy, advisering op juridisch, zakelijk en fiscaal gebied en mediation.

De agrarische sector kent eigen vraagstukken. Zo heeft de ondernemer in de glastuinbouw continu te maken met hoge investeringen, schaalvergroting en innovatie. Door het grote aantal klanten in deze sector krijgt Flynth vaak als eerste te maken met vragen omtrent nieuwe regels en innovaties. Onze specialisten staan garant voor een op maat toegesneden geïntegreerde dienstverlening waarmee u het beste resultaat behaalt. Zo was Flynth een van de eerste bedrijven die met online diensten kwamen, waarmee u bepaalt welke administratieve zaken u zelf regelt. 24 uur per dag, 7 dagen per week.

Veel mensen kennen Flynth als markleider in de glastuinbouw. Minder bekend is dat Flynth daarnaast gespecialiseerd is in het adviseren en boekhoudkundig ondersteunen van MKB ondernemingen in bijvoorbeeld zakelijke dienstverlening en industrie. Flynth bewijst dat specialisatie prima samengaat met een breed klantenbestand en dienstenpakket.



Flynth adviseurs en accountants
Tiendweg 4a
2671 SB Naaldwijk

T 0174 - 63 71 00
F 0174 - 63 72 80
I www.flynth.nl

FloraHolland

Groei, vernieuwing, samenwerking

RijnPlant is een groot bedrijf, maar het laat zich in drie woorden samenvatten: groei, vernieuwing en samenwerking.

Groei kenmerkt RijnPlant al jaren. Een gezonde groei wel te verstaan, geënt op een heldere strategie waarin de begrippen kwaliteit en betrouwbaarheid van oudsher een rol spelen.

Vernieuwing is bij RijnPlant zichtbaar in de vernieuwing van de directie en in de vernieuwing en de uitbreiding van de locatie Hofzicht, maar ook in de veredelingsactiviteiten. Die karakteriseren het bedrijf. Er is gekozen om met een beperkt aantal producten voor de allerhoogste norm te gaan en dat streven wordt voortdurend waargemaakt.

Samenwerking is de derde rode draad. Samenwerking met collega's binnen de RijnPlant-groep, binnen Floramotion en ERS, met handelspartners en met FloraHolland. Die samenwerking is zakelijk. Binnen het dienstenpakket van de coöperatie benut RijnPlant de dienst persoonlijke verkoop. Bovendien helpen medewerkers van FloraHolland mee aan het opstellen en uitvoeren van het strategische afzetplannen bij RijnPlant.

FloraHolland is er trots op om met het voorbeeldbedrijf RijnPlant te mogen meegroeien, vernieuwen en samenwerken.



Timo Huges

FloraHolland
Postbus 1000
1430 BA Aalsmeer

T 0297 - 39 39 39
E infoaalsmeer@floraholland.nl
I www.floraholland.com

oeroude plant is, wat je kunt zien aan de opbouw ervan. Maar ook omdat de ontwikkeling van een nieuw ras circa zeven jaar kan duren. Het valt niet mee om de juiste bloedlijnen in de "ontwerpen" te krijgen. Ons succes is mede te danken aan het feit dat we altijd blijven investeren in de kraamkamer en blijven zoeken naar varianten die er nog niet zijn, de verrassingen voor de keten..."



Groei in vraag zet door

Gevraagd naar de toekomst van RijnPlant , denkt Michel van Rijn lang na. Je ziet hem denken: de concurrentie leest mee. Dan legt hij uit dat hij verwacht dat er voorlopig nog groei blijft in de vraag naar Anthurium en Bougainvillea, het andere product van RijnPlant Group. De servicegraad kan na de reorganisatie van het bedrijf die in 2007 is ingezet nog verder worden verhoogd, ondermeer door de faciliteiten uit te breiden en de productieomstandigheden te optimaliseren. Groei – ook fysiek – speelt daarbij een rol, net als gebruik van innovatie zoals automatisering, logistiek, productiemethodes en veredelingstechnieken. Maar het achterste van zijn tong laat hij niet zien. Waar hij over zwijgt, zegt waarschijnlijk meer dan zijn woorden. Van RijnPlant zult u nog veel horen!

process which was started in 2007, by further extending the facilities and optimising the production conditions, for example. Growth – also physically – plays an important part in this, just like the use of innovation, such as automation, logistics, production methods and plant breeding techniques. However, he does not talk about all he has in mind. What he does not say, probably speaks volumes. Van RijnPlant will be much talked about!

RijnPlant in a nutshell...

RijnPlant is a family-run business established 65 years ago with sales activities in more than 80 countries worldwide and production plants in De Lier (NL), Shanghai and California. RijnPlant breeds, i.e. creates new varieties; propagates (also in their own laboratories), and grows in vitro material up to 20cm high semi-grown plants. Rijnplant does these activities for its customer group "De RijnPlant Groep". RijnPlant is the founder and also a participant in the RijnPlant Group which consists of 13 collaborating businesses with a total area of some 460,000 m², of which their own nurseries account for 222,000 m². For its customer group, RijnPlant is a total supplier for plant breeding, supply, growing process consultancy, marketing, direct sales, and European promotion. Due to its longstanding cross-breeding and selection work, the company produces high quality pot plants in the varieties Anthurium and Bougainvillea, offering the very best properties, for its customer group. What is worth noting is that since 1994, RijnPlant has been organising the sales and promotion for its 13 European customers within the RijnPlant Group. The European sales take place through a network of partners/exporters and to a lesser degree through indirect customers who buy through auctions. RijnPlant primarily focuses on the floristry sector, the higher range garden centres and higher quality supermarkets. As a plant breeder and supplier, RijnPlant produced no less than 14 million cuttings last year, 8 million of which were destined for the European market. RijnPlant employs 140 FTEs. RijnPlant is certified for MPS-Quality, MPS-GAP and MPS-SQ, and thus complies with the highest environmental, social and quality standards.





Verbetering in kasdekmaterialen

De ontwikkelingen in academisch onderzoek zijn van groot belang voor de bedrijven in de glastuinbouw. Nederland loopt ver vooruit op andere landen als het gaat om technieken en technologie. Dit zag dr. ir. Anne Elings, verbonden aan Wageningen UR Glastuinbouw, onlangs nog bevestigd tijdens een congres in Canada. Nederlandse telers moeten het dus hebben van onderzoek en ontwikkeling van eigen bodem.

Een van de huidige aandachtspunten binnen de vele onderzoeken van de WUR is kasdekmateriaal. Anne Elings: “Het materiaal waarmee een kas is afgedekt heeft veel invloed op het energieverbruik en de opbrengst. Glas is een veelgebruikt materiaal, maar is nog niet ideaal. Er is een aantal problemen te benoemen. Het eerste is dat je een deel van de straling buiten wilt houden: de nabij-infraroodstraling. Deze geeft alleen warmte en is niet van invloed op de fotosynthese van de plant. Daarnaast is de straling bij helder weer erg direct. Op een zonnige dag heb je veel schaduw onder in het gewas, bij een wolkendek is dat veel minder. Het licht is dan diffuus. Diffuus licht dringt beter het gewas in dan direct licht. Daarom zijn er ontwikkelingen in kasdekmateriaal voor drie doeleinden. De eerste is verhoging van de lichtdoorlatendheid of -transmissie. Het kasdek laat licht niet reflecteren maar ‘dwingt’ het door het glas heen te gaan. Dit zorgt voor een hogere fotosynthese van de planten. De tweede is verlaging van de doorlatendheid van nabij-infraroodstraling, waardoor er minder warmte binnenkomt, er minder geventileerd hoeft te worden en dus het CO_2-verlies vermindert. Het derde nieuwe kasdekmateriaal ten slotte zet direct licht om in diffuus licht. Dit dringt dieper het gewas in en is dus eveneens van invloed op de opbrengst: de productie kan toenemen tot maar liefst 9%.” Ook al staan de Nederlandse kassenbouw en glastuinbouw op een hoog niveau, verder optimaliseren van de kasteelt blijft noodzakelijk volgens Anne Elings. “We zijn er nog niet”, zegt hij. “Teelt kan bijvoorbeeld nog steeds energiezuiniger. Niet voor niets is het de doelstelling van de sector om vanaf 2020 alleen nog kassen te bouwen die geen fossiele energie



Nieuw kantoor/New office: Wageningen UR Glastuinbouw Bleiswijk

Improvement in Greenhouse Cover Materials

Developments in academic research are extremely important to greenhouse horticultural businesses. The Netherlands has a major lead on other countries in terms of techniques and technology. This is what Anne Elings D. Eng., associated with Wageningen UR Glastuinbouw, recently saw confirmed at a conference in Canada. Dutch growers are therefore reliant upon home-grown research and development.



Anne Elings

One of the current areas of focus of much of the research performed by WUR is greenhouse cover materials. Anne Elings: “The material with which a greenhouse is covered has a major impact upon energy usage and yield. Glass is a much used material, but is still not ideal. It poses a number of problems. The first is that you want to keep part of the radiation outside: the near-infrared rays. The latter only radiate heat and do not affect the plant’s photosynthesis. Furthermore, in fine weather the radiation is also very direct. On a sunny day there is a great deal of shade under the plant, and less so on a cloudy day. Then we have diffuse light. Diffuse light penetrates the crop better compared to direct light. That is why the purpose of developing greenhouse cover materials is three-fold. The first is to increase light transmission. The greenhouse cover does not allow the light to reflect but ‘forces’ it to go through the glass. This ensures increased plant photosynthesis. The second is reducing the light transmission of near-infrared rays, thus reducing heat penetration. This reduces the need for ventilation, with a resulting decrease in CO_2 loss. Finally, the third new greenhouse cover material converts direct light into diffuse light. This penetrates deeper into the crop and therefore also affects the yield. Production can increase up to no less than 9%.” Even though Dutch greenhouses and greenhouse horticulture operate to a very high standard, further optimising greenhouse farming remains necessary, according to Anne Elings. “We are not quite there yet”, she says. “For example, crop-growing could still be achieved more energy-efficiently. As from 2020, the sector deliberately aims to only build greenhouses which no longer make use of fossil fuels. The semi-closed greenhouse is a major step in this direction. We believe in this concept and we think that major progress can still be made in developing this concept.”

‘Translating’ Knowledge

Wageningen UR Glastuinbouw liaises closely with the horticultural sector, says Anne Elings. “We are quickly informed of the wishes and requirements of the greenhouse horticulturalists, and vice versa,

PDI Screens all over the world



Holland
Industriestraat 40 Postbus 245
2670 AE Naaldwijk
Tel. +31 (0)174 62 94 44 Fax +31 (0)174 62 66 71
E-mail info@peterdekkerinstallaties.nl
www.peterdekkerinstallaties.nl

Peter Dekker Installaties
pure quality



insights

Het vakblad Insights beschrijft branche ontwikkelingen, waarbij één toonaangevende organisatie centraal staat. Neem contact op indien u hiervoor in aanmerking wenst te komen.

Insights is een uitgave van:
Goo Media
T +31 (0)71 - 70 70 161
I www.goomedia.nl

GOO MEDIA
uitgevers

meer gebruiken. De semigesloten kas is een belangrijke aanzet hiertoe. Wij geloven in dit concept en denken dat in de ontwikkeling van dit concept nog grote stappen gezet gaan worden."



Black Queen

Kennis 'vertalen'

Wageningen UR Glastuinbouw staat in nauwe dialoog met de sector, vertelt Anne Elings. "De wensen en verlangens van de glastuinbouw zijn bij ons snel bekend, en andersom bespreken wij onze ideeën al in een vroeg stadium met de sector." In Nederland is samenwerking tussen bedrijven in de sector en het academisch onderzoeksveld dus vrij gebruikelijk. In het buitenland wil dat nog wel eens anders zijn. "Als voorloper hebben wij een voorbeeldfunctie. Daarom bouwen we demonstratiekassen in landen als Turkije en Maleisië, want ook daar geldt dat een tuinder moet zien dat het werkt voordat hij tot investering overgaat. Daarnaast bestaat een deel van ons werk uit het 'vertalen' van onze hoogwaardige technologie naar het bestaande niveau in landen in Afrika, Azië en Zuid-Amerika. Daar is het bijvoorbeeld al een hele stap om geïntegreerde gewasbescherming op te zetten, iets wat hier heel gewoon is. De wet- en regelgeving moet zelfs worden aangepast om die gewasbescherming te kunnen toepassen. Dus daar is het zaak niet alleen iets neer te zetten, maar vooral ook alle partijen erbij te betrekken en de kennis zo over te dragen dat deze daar wordt verankerd. Anders stort zo'n project na je vertrek weer in. Terwijl wij als land met onze kennis juist heel veel kunnen betekenen in ontwikkelingslanden", besluit Anne Elings.

we discuss our ideas with the industry at a very early stage." In the Netherlands, collaboration between businesses within the industry and the academic field of research is fairly common. This can be quite different in other countries. "As forerunners we have to lead by example. That is why we are building demonstration greenhouses in countries, such as Turkey and Malaysia, because there too growers have to see that the system works before investing in it. In addition, part of our work is to 'translate' our high quality technology to levels as they currently exist in Africa, Asia and South-America. Over there it is already quite a step to set up integrated crop protection, which is something that is quite common here. Legislation and regulations even have to be amended in order to be able to apply this type of crop protection. So there it is appropriate to not only install something, but especially to also involve all of the parties concerned and to transfer that knowledge so that it becomes firmly anchored. Otherwise such a project simply collapses as soon as one leaves. And we, as a country, and with our knowledge, can make a major difference in developing countries", concludes Anne Elings.



“Stabiele plant blijft een uitdaging”

De planten zoals de consument ze graag ziet, zijn vaak anders dan ze in de natuur groeien. Zo heeft de Anthurium ‘in het wild’ maar drie of vier kleine bloemen. De Anthuriums in de huiskamer hebben soms tien of wel twintig bloemen. Dat vraagt een grote investering in tijd en aandacht voor de plant. Bij Microflor, onderdeel van het Belgische bedrijf Floréac, hebben ze hier tientallen jaren ervaring mee.



Laboratorium

In 1985 richtte Floréac een klein laboratorium in met één medewerker en 250.000 planten voor tests met in vitro productie. De activiteit bleek zeer succesvol en het lab groeide in mensen en groeikamers tot er in 1997 een nieuw, ultramodern plantweefsellaboratorium werd gebouwd. Ook de activiteit van afharding van de laboratoriumplantjes groeide gestaag en in 2002 werd in de Lichtelarestraat een afhardingsbedrijf gebouwd met optimale mogelijkheden voor klimaat en werkomstandigheden. In 2008 kwam daar nog een tweede laboratorium bij in Oost-Europa. Microflor produceert jaarlijks bijna 20 miljoen jongplanten die grotendeels in eigen afhardingsbedrijf worden afgehard en deels rechtstreeks ex-vitro verkocht worden.

In vitro

Ronie Van Rysselberghe heeft de algemene leiding van Microflor. “Plantaardige weefselkweek is een proces waarbij kleine delen van een plant gebruikt worden om deze onder steriele omstandigheden te laten groeien en vermeerderen op steriele voedingsbodems”, vertelt hij. “Het gaat om “kloneren” van planten. Waar veel plantensoorten reeds zeer lang gekloneerd worden in serre of op het veld, zoals Azalea’s, gaat dat voor bepaalde soorten enkel in het lab.” Het gebruik van in vitro technieken biedt diverse voordelen, zoals snelle en ziektevrije vermeerdering van nieuwe selecties en vermeerdering van planten die bijna onmogelijk op een andere manier vermeerderd kunnen worden (bijv. orchideeën). In vitro materiaal heeft unieke eigenschappen, waarbij de vermeerdering 100% stuurbaar is (seizoensonafhankelijk). Bovendien is het de enige mogelijkheid om levend materiaal te exporteren naar landen met zeer strenge fytosanitaire afscherming.”



Bloei is een stukje stress

Met de Anthurium heeft Microflor veel ervaring. “De natuurlijke Anthurium is relatief eenvoudig”, stelt Ronie Van Rysselberghe. “Maar de veredelde versie heeft meer bloei en is daardoor moeilijker stabiel te houden. De Anthurium is gevoeliger dan andere planten. Ik zie het als volgt: bloei is een stukje stress. Hoe bloeirijker de plant, des te groter de kans dat deze stressgevoeliger is. Daarmee bedoel ik de gevoeligheid voor temperatuur, licht, vochtigheid etc. Microflor bestaat bij gratie van haar kwaliteit, niet alleen technisch, maar ook in onze aanpak en onze medewerkers. Uiteindelijk gaat het erom dat we een plant produceren die stabiel is in alle levensfasen en bovenal, die het goed doet bij de consument in de woonkamer. Ook bij te veel of te weinig licht of tijdelijke droogte. Zo bezien zit aan veredeling en weefselkweek geen einde. Het blijft een uitdaging.”



“Stable plants remain a challenge”



Plants the way consumers like to see them are often very different to the way they grow naturally. Thus, ‘wild’ Anthuriums only have three or four small flowers. Anthuriums in the living room, however, often bear ten or even twenty flowers. This demands a major investment in time and attention to the plant. Microflor, part of the Belgian company Floréac, boasts decades of experience in this area.

In 1985, Floréac set up one small laboratory with one employee and 250,000 plants to be tested for in vitro production. This activity appeared to be highly successful and the lab grew in personnel and growing rooms until a new and ultramodern plant fibre laboratory was built in 1997. The activity of hardening off the laboratory plants also grew steadily, and in 2002 a hardening off company was built in the Lichtelarestraat boasting state-of-the-art facilities for climate and working conditions. In 2008, the company launched a second laboratory in Eastern Europe. Every year, Microflor produces almost 20 million young plants which are mainly hardened off in our own hardening off company, some of which are sold directly ex-vitro.

In Vitro

Ronie Van Rysselberghe is the General Manager of Microflor. He states: “Breeding vegetable fibres is a process in which small parts of a plant are used to allow them to grow in sterile conditions and be propagated on sterile feeding ground. This is plant “cloning”. Whereas many plant varieties have already been cloned for a long time in greenhouses or fields, such as Azaleas, for a few varieties this is only possible in the lab.” The use of in vitro techniques offers various advantages, such as the fast and disease-free propagation of new ranges and the propagation of plants which are virtually impossible to propagate in any other way (e.g. orchids). In vitro material has unique properties, and propagation can be controlled 100% (season dependent). In addition, it is the only way of exporting live material to countries which have very stringent phyto-sanitary protection regulations.”

Flowering is a Little Stressful

Microflor has extensive experience with Anthuriums. “The natural Anthurium plant is relatively simple”, states Ronie Van Rysselberghe. “However, the cultivated version flowers more profusely and is therefore more difficult to keep stable. The Anthurium is more sensitive than other plants. I see it as follows: flowering is a little stressful. The more a plant flowers, the greater the chance of this plant experiencing increased sensitivity to stress. By this I mean sensitivity to temperature, light, humidity, etc. Microflor exists thanks to its quality, not only in technical terms, but also in our approach and our staff. Ultimately, our main aim is to produce a plant that is stable throughout all of its life phases, and above all, a plant that will thrive in consumers’ living-rooms. Even if there is insufficient light or if the plant is temporarily left without water. When viewed in this light, there is no end to plant and plant material breeding. It is a constant challenge.”

MWM: onze nieuwe naam en energie(k) voor u

Warmtekrachtkoppeling heeft de toekomst. Steeds meer ondernemers in binnen- en buitenland willen profiteren van de voordelen van decentrale energieopwekking. Een wens die wij als geen ander begrijpen. Met onze nieuwe naam MWM Benelux B.V. spelen we in heel Europa in op die behoeftes.

Slagvaardig, deskundig en enthousiast
Onze nieuwe bedrijfsnaam bevestigt onze autoriteit en refereert aan onze historie. MWM staat voor Motoren Werke Mannheim. Voor de overname door DEUTZ AG heette ons bedrijf ook zo. De afgelopen jaren hebben wij veel geleerd van projecten in Nederland. Zowel van klanten als van preferred suppliers. Met die expertise gaan we Europa in. Vanuit ons nieuwe kantoorpand in Rotterdam gaan we onze Europese ambities waarmaken. Maar onze Nederlandse relaties verliezen we daarbij natuurlijk niet uit het oog. Zo hebben we onze interne organisatie verbeterd en serviceapparaat verbeterd. Wij zijn slagvaardig, deskundig en enthousiast.

Energie(k) voor de klant
Energie(k) voor de klant, dat is de kernkracht van MWM. Dat begint met het bouwen aan relaties; topinstallaties leveren dus en altijd bereikbaar, betrouwbaar en dichtbij zijn. En dat uit zich ook in onze contracten: die laten aan duidelijkheid niets te wensen over.

Energy, Efficiency, Environment
Bij onze activiteiten laten we ons leiden door de drie E's: Energy, Efficiency, Environment. Onze energieoplossingen zijn efficiënt, innovatief en milieuvriendelijk en garanderen een optimaal resultaat. Als betrouwbare partner levert MWM continue en duurzame toegevoegde waarde in de wereldwijde decentrale energieopwekking.



MWM Benelux B.V.
Soerweg 13,
3088 GR Rotterdam
Postbus 59036,
3008 PA Rotterdam
The Netherlands
Tel +31 (0)10 - 2992 666
Fax +31(0)10 - 2992 677
www.mwm.net
info-benelux@mwm.net

MWM
Energy. Efficiency. Environment.

Hortis Holland

your service provider
in the field of
intellectual property!

- plant breeders' rights protection
- trademark protection
- protection of new designs
- plant patents and utility patents
- royalty collection services
- licensing services
- representation of plant breeders

tel: +31-70-3193566 fax: +31-70-4152043 www.hortis.nl email: info@hortis.nl

Rabobank Interpolis

Rabobank en Interpolis: natuurlijke partners van de glastuinbouw
Rabobank and Interpolis: natural partners for greenhouse horticulture



Met de schaalvergroting in de glastuinbouw neemt de financieringsbehoefte en -complexiteit van ondernemingen toe. De financiering van grote glastuinbouwconcerns omvat vaak vele tientallen miljoenen euro's. Daarnaast moet een bedrijf verzekerd worden. Want ook bij calamiteiten moet een onderneming door kunnen gaan. Rabobank en Interpolis zijn dé partners voor financieringen en verzekeringen. In grootschalige projecten trekken ze vaak samen op en zitten ze vanaf het begin aan tafel met de ondernemer.

Nieuwe vragen over risico's

De glastuinbouw is sterk veranderd de laatste jaren. Nieuwe teelttechnieken, nieuwe kassentechniek. Deze ontwikkelingen brengen nieuwe vragen over risico's met zich mee: wel of geen veiligheidsglas, al dan niet vertragende schermen? Interpolis is goed op de hoogte van de laatste stand van zaken.

Wortels in de sector

Omdat de financieringsbehoeften van ondernemers groter en complexer worden, willen financier en verzekeraar zo vroeg mogelijk betrokken worden bij plannen van de ondernemer. "Wij hebben onze wortels in de sector en beschikken over veel branchekennis," vertellen Bart Stengs (accountmanager van Rabobank Westland) en Willem Snoeker (sectormanager Achmea Agro), "en we delen onze inzichten graag met de ondernemer. Samen werken, samen groeien, dat is waar het om draait."

As a result of upscaling in greenhouse horticulture, companies' financing needs are growing and increasing in complexity. Often the financing of major greenhouse horticulture groups can involve tens of millions of euros. Companies also need insurance to ensure they can weather any emergencies or disasters. Rabobank and Interpolis are the perfect partners for financing and insurance. On large-scale projects, they often work in close collaboration, assisting the business right from the outset.

New questions about risk

Greenhouse horticulture has seen enormous changes in recent years, including new methods of cultivation and new greenhouse technologies. These developments also involve a new element of risk – is safety glass required, or even protective screening? Interpolis knows all about the latest advances in these areas.

Roots in the sector

Because businesses' financing needs are increasing and becoming every more complex, financiers and insurers are eager to become involved in the business plans as early as possible in the process. "We have our roots in this sector and know an enormous amount about it," explain Bart Stengs (Account Manager at Rabobank Westland) and Willem Snoeker (Achmea Agri Sector Manager), "and we are happy to share our knowledge with businesses. Working together and growing together is what it's all about."

Horticoop en Koppert werken samen aan succes Airobug

Koppert Biological Systems levert producten op het gebied van biologische gewasbescherming en natuurlijke bestuiving. Horticoop b.v is, naast een totaalleverancier in de glastuinbouw, distributeur en partner van Koppert in gewasbescherming.

Door deze samenwerking wordt de klant voorzien van een gedegen advies én een effectieve gewasbescherming, onder andere door middel van het verblazen van natuurlijke vijanden. Wim van der Meer, gewasbeschermingspecialist bij Horticoop licht toe: “Zodra een teler interesse heeft in het uitzetten van natuurlijke vijanden met behulp van de Airobug, neem ik contact op met Dave Heij. Samen gaan we met de Airobug op bezoek bij de teler om via een vrijblijvende demonstratie te laten zien wat er allemaal mogelijk is.” Dave Heij, adviseur bij Koppert én inspirator achter de Airobug: “Een demonstratie is de beste manier om een teler te overtuigen van de te behalen tijdwinst, het gebruiksgemak en de optimale verdeling.”

Arbeidsbesparing en tijdwinst

In de afgelopen jaren hebben zowel de Airobug als de Airbug (handverblazer) bewezen doeltreffende vaste uitzetsystemen te zijn. Binnenkort komt daar de Mini-Airbug bij, ideaal voor haardbestrijding en het nog geconcentreerder uitzetten van roofmijten. Dave: ”Door de optimale en gelijkmatige verdeling van de natuurlijke vijanden over het gewas, behaalt de tuinder een effectief bestrijdingsresultaat. Hij bereikt ongeveer 80% tijdwinst door het geautomatiseerd uitzetten. Met dit systeem hoeft de teler bovendien geen verpakkingsresten uit het gewas te halen en de Airobug hoeft maar door één werknemer te worden bediend.”

“Als het ware wordt het gewas met een deken van natuurlijke vijanden toegedekt”, beaamt Wim. “Een gewas bezaaid met beestjes, die direct aan de slag gaan met het bestrijden van de plaag. Daarnaast worden met dit systeem ook de slecht toegankelijke gewassen bereikt.
Doordat er met regelmaat de juiste hoeveelheden natuurlijke vijanden in het gewas worden uitgezet, wordt een preventieve werking door middel van ‘overkill’ bereikt.”



Adviseur Dave Heij van Koppert (li) en gewasbeschermingspecialist Wim van der Meer van Horticoop

Mogelijkheden

Bij Rijnplant wordt het verblaassysteem gebruikt in de potanthuriums. Na eigen onderzoek van Rijnplant, vorig jaar op 4 hectare, is dit jaar besloten het systeem op de volle 8 hectare te gaan gebruiken.
“Door de diversiteit van de geautomatiseerde uitzetmogelijkheden én de opgedane kennis en ervaring bij de adviseurs, is verblazen van biologie bijna overal mogelijk”, aldus Dave. “Sowieso in de sierteelt in het algemeen, maar de potplanten in het bijzonder. Daarnaast worden op dit moment de mogelijkheden in de groenteteelt volop onderzocht. ”Volgens Wim zijn de mogelijkheden van het systeem nog lang niet allemaal benut. “In de sierteelt moet het product in zijn geheel perfect zijn. Het systeem heeft bewezen dit te kunnen behalen. In de groenteteelt gaat het meer om de vrucht dan om de gehele plant. Daar wordt dan ook een andere frequentie van uitzetten gevraagd en er moet worden gefocust op het verspreiden per rij. Ook een goed evenwicht tussen de biologie en de plaaginsecten is essentieel.”

Bent u geïnteresseerd in het verblazen van natuurlijke vijanden of in de overige manieren van gewasbescherming, dan kunt u contact opnemen met:

Horticoop b.v., afdeling gewasbescherming
010-5241645 of e-mail gbm@horticoop.nl

Koppert Biological Systems, tel. 010-5140444
of e-mail info@koppert.nl



René Vellekoop

“Samen opgegroeid”

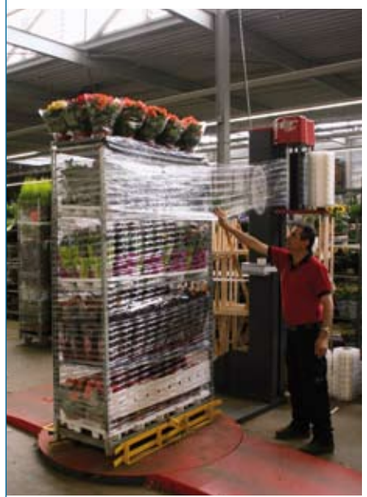
Rond de tijd dat Rijnplant zich ging bezighouden met kamerplanten in plaats van groenteteelt – midden jaren ’80 – werd Hamiplant BV opgericht. Hamiplant is gespecialiseerd in de export van kamer en tuinplanten en behoort tot de top 5 van de Nederlandse plantenexporteurs. Anthuriums zijn voor het bedrijf een zeer belangrijk product: 4% van het gehele assortiment bestat uit deze kamerplanten.

Ondanks de recessie gaat het nog goed met de export van kamer- en tuinplanten. Tot dusver, want net als alle bedrijven houdt ook Hamiplant rekening met een terugloop in de vraag in de nabije toekomst. Reden te meer om precies die producten te leveren, waar de consument om vraagt. Om dat te bereiken heeft Hamiplant rechtstreekse lijnen met de leveranciers. De financiële en een deel van de logistieke afwikkeling van de inkoop verlopen via de veiling Flora Holland. Dat is traditioneel zo gegroeid en bovendien biedt de veiling een complete infrastructuur voor elektronisch bestellen met een centrale facturatie. De rechtstreekse contacten zijn echter van vitaal belang voor het afstemmen van vraag en aanbod, stelt Manager Purchase René Vellekoop. “Wij krijgen informatie van de eindgebruikers en kennen hun wensen. Toen we bijvoorbeeld met anthuriums begonnen, werden ze alleen in felle kleuren geteeld zoals rood en oranje. Een hit in de Zuid-Europese landen, maar in landen als Engeland liepen deze kleuren niet. Pas toen er lichte en pasteltinten kwamen,

“Having grown up together”

Hamiplant BV was founded at around the time when Rijnplant became involved in house plants instead of vegetable growing – in the mid-80’s. Hamiplant specialises in exporting house and garden plants and is one of the top 5 Dutch plant exporters. Anthurium plants are an immensely important product for the company: these house plants account for 4% of their entire product range.

Despite the recession the export business in house and garden plants is still thriving. Until now, because just like any other company Hamiplant is also taking into account a drop in demand in the near future. All the more reason for supplying precisely those products that are in demand with the consumer. In order to achieve that, Hamiplant keeps in direct contact with the suppliers. The financial and part of the logistics process of the purchase takes place via the Flora Holland auction. This has come about in the traditional way. Besides, the auction also offers the complete infrastructure for electronic ordering and central invoicing. However, this direct contact is







www.modiform.com
Tel. +31 (0)33 43 43 166, Fax +31 (0)33 43 43 167





groeide ook daar de interesse. Kamerplanten maken deel uit van het interieur en zijn als zodanig een modeartikel. We zien duidelijk dat planten steeds meer aan trends onderhevig zijn. Als gevolg daarvan zijn er grote pieken in de vraag, die niet al te lang aanhouden. Het is dus in het belang van alle partijen in de sector om de productie en marktvraag zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen. Daarom gaan we regelmatig met onze leveranciers om de tafel om informatie uit te wisselen. Typerend voor Rijnplant is dat zij niet alleen uitgaan van het product, maar ook van de consument die de planten koopt. Ze zijn echt voor de consument bezig. En doordat veredeling, productie en verkoop onder één dak gebeuren, is Rijnplant in staat snel op de marktvraag in te spelen. Het feit dat Rijnplant en Hamiplant ongeveer tegelijk zijn begonnen in kamerplanten, maakt dat de onderlinge band sterk is. Door de veredeling en ontwikkelingen binnen Rijnplant hebben wij onze export kunnen vergroten, en andersom hebben wij door onze groei ook weer hun groei ondersteund. We zijn als het ware samen opgegroeid en daar hechten wij veel waarde aan."



of vital importance for fine-tuning the demand and the supply, states Purchasing Manager René Vellekoop. "We receive feedback from the end users and we know their requirements. For example, when we started out with Anthuriums, they were only being grown in bright colours, such as red and orange. These colours are extremely popular in the Southern European countries, but in countries such as England they did not sell. It is only when the softer pastel tones became available, that there was increased interest in these too. House plants are part of the interior and as such are a fashion accessory. We clearly see that plants are increasingly at the mercy of trends. As a result, we experience major peaks in demand, which are fairly short-lived. It is therefore in the interest of all of the parties in the sector to harmonise production and market demand as much as possible. That is why we regularly sit down with our suppliers to exchange information. What is typical for Rijnplant is that they not only look at the situation from the point of view of the product, but they also view it from the point of view of the consumer who is buying the plant.



They really work for the consumer. And given the fact that the plant breeding, the production and sales all take place under one roof, Rijnplant is able to quickly respond to the market demand. In view of the fact that Rijnplant and Hamiplant started up their house plant operations at approximately the same time, means that the companies have a very close bond. As Rijnplant perform the plant breeding and development in-house, we have been able to increase our exports, and in return, our growth has further supported their growth. We have as it were grown up together and we value that immensely."

Adverteerdersindex/ List of advertisers

Bamboo Exporter	4
Peter Dekker Scherminstallaties	14
FloraHolland Bloemenveiling	10
Flynth adviseurs en accountants BV	10
Goo Media	14
Horticoop	20
Hortis Holland	18
INTERCO	4
Interpolis	19
MeeGaa Substrates bv	8
Modiform B.V.	22
MWM Benelux B.V.	18
Rabobank	19
Verkade Beton	22

Colofon/ Colophon

Insights is een uitgave van
Insights is published by
Goo Media
T +31 (0)71 - 70 70 161
I www.goomedia.nl

Directie *Management*
Ernst Delfos
Erik Eckhardt

Realisatie en coördinatie
Realisation and coordination
Renate Claassens
Richard Hartman
Solitha Kolkman
Paula Meijer
Nicoline van der Panne
Anouska Zuidgeest

Tekstproductie *Editing*
Communicatie Plus

Vertaling *Translation*
E/aN Languages

Vormgeving en productie
Design and production
Goo Media

Rijnplant BV
T +31 (0)174 - 44 56 95
I www.rijnplant.com

© Goo Media augustus 2009
Niets in deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, of op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.
Hoewel bij de samenstelling van deze uitgave de grootst mogelijke zorgvuldigheid wordt betracht kunnen uitgever en auteurs geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de gevolgen van eventuele onjuistheden of onvolledigheden.

No part of this publication may be reproduced or publicised in any form by print, photocopy, microfilm or any other means without written permission from the publisher.
Whilst every care has been taken in compiling this publication to ensure the accuracy of the content, the publisher and authors cannot be held responsible for the consequences of any errors or omissions.

ISSN: 1570 - 9876