

DOING BUSINESS WITH

Solis Plant



Van de kas naar de klant

Solis Plant
Het samenspel voor
een prachtige plant

**WKK tuinders draagt bij aan
stabiliteit netwerk**

Inleiding

De glastuinbouw is een van de belangrijkste exportsectoren van ons land. Door steeds opnieuw te innoveren, weet de branche deze positie te behouden. Dit vergt forse investeringen. Mede daarom zijn de bedrijven steeds grootschaliger geworden. Sommige bedrijven wijken daarom uit van het Westland naar gebieden met meer ruimte, zoals Zeeland en de Wieringermeer.

Er zijn ook bedrijven die een andere koers kiezen, zoals Solis Plant. In 2008 ging het roer om bij dit bedrijf. In plaats van paprika's ging het bedrijf Kalanchoë's kweken, een kleurrijke potplant. Deze teelt vraagt minder oppervlakte. Vader en zoon Van Dop staken veel geld in het nieuwe bedrijf. Ze wilden van start gaan met de beste middelen en een grotendeels geautomatiseerd teeltproces.

Sindsdien heeft het bedrijf zich voorspoedig ontwikkeld. De nieuwkomer van bijna tien jaar geleden is inmiddels een gevestigde partij. Een belangrijk onderdeel van het succes is samenwerking. Solis Plant is een van de gangmakers in de Gewascoöperatie Kalanchoë, een samenwerkingsverband met andere kwekers. Daarnaast koestert het bedrijf de samenwerking met toeleveranciers, handelsbedrijven en andere partijen.

Deze uitgave schetst een beeld van Solis Plant en zijn omgeving. Directeur René van Dop blikt terug en kijkt vooruit. Toeleveranciers en afnemers vertellen over de samenwerking met het familiebedrijf. Een inspirerende uitgave over een letterlijk bloeiende onderneming in een dynamische bedrijfstak. U leest het nu.



6 Hamiplant
Van de kas naar de klant



5 Codema
Expert voor alles wat in de kas gebeurt



11 LTO Glaskracht Nederland/Sense marketing & more
Samen Sterker



2 Solis Plant
Het samenspel voor een prachtige plant



12 Enova
WKK tuinders draagt bij aan stabiliteit netwerk



8 Solis Plant
Van stek naar kleurige cadeauplant

Het samenspel voor een prachtige plant



René van Dop

Het tijdstip waarop zoon René in 2007 bij Gerrit van Dop in de zaak kwam, leek hét moment om het bedrijf een nieuwe impuls te geven. Het roer ging volledig om. Nu, een kleine tien jaar later, is Solis Plant een succesvolle Kalanchoë-kwekerij. De potplanten van het bedrijf vinden hun weg naar consumenten over de hele wereld.

Sinds 2013 brengt Solis Plant de Kalanchoë op de markt onder een eigen merknaam: Le Chic Blooming Jewels. "Het is belangrijk om je te onderscheiden", legt René van Dop uit. "Daarom geven we onze planten een eigen uitstraling. We leveren ze in zeven verschillende kleuren, elk met een eigen verpakking met een bijpassende kleur. Ton sur ton, heet dat in de mode."

Topkwaliteit

Maar uiteindelijk gaat het natuurlijk om wat er in die kleurige verpakking zit, beseft Van Dop (30). "Mooie kleuren, veel bloemen, lang houdbaar. Topkwaliteit. Dat is een samenspel van een goede stek om mee te beginnen, een kweker met verstand van zaken, en optimale omstandigheden om de plant te laten groeien. En goed luisteren naar de markt."

Een belangrijk deel van de planten van Solis Plant gaat naar bedrijven zoals Hamiplant (zie het artikel elders in deze uitgave) en andere handelsbedrijven. Die exporteren het onder meer naar supermarktketens, tuincentra en bouwmarkten in binnen- en buitenland. Maar ook naar individuele bloemisten.

"Voor sommige grote ketens leveren we de planten in speciale verpakkingen met hun naam erop", zegt Van Dop. "Daarnaast hebben we verpakkingen voor de vier seizoenen en voor speciale dagen, zoals Valentijnsdag, Moederdag, Pasen en Kerstmis. Een deel van de productie gaat naar de veiling om onder de klok verkocht te worden. Daar hebben we een speciaal merk voor, Le Bloom, ook met een eigen verpakking."



Afscheid van de paprika

Het besluit om Kalanchoë's te gaan telen, namen vader en zoon Van Dop eind 2007. "Mijn vader was in 1999 in Naaldwijk een paprikakwekerij begonnen", vertelt René. "In 2007 was het bedrijf aan vernieuwing toe, en eigenlijk was het te klein om rendabel paprika's te telen. Daarom besloten we om over te stappen op een andere teelt."

Ze bekeken diverse mogelijkheden, spraken met kwekers en adviseurs en vergeleken rendement, marktkansen en groeiverwachtingen. "Er was rond die tijd net een nieuwe variëteit van de Kalanchoë ontwikkeld met een gevulde bloem. De verwachting was dat die een hele nieuwe markt zou aanboren. Uiteindelijk kwam dat niet helemaal uit, maar het deed ons toch voor de Kalanchoë kiezen."

Gerrit en René van Dop verkochten het oude bedrijf en kochten een kavel in 's Gravenzande. Eind 2008 werd het nieuwe complex

opgeleverd met kassen, kantoor, schuur, opslag en een eigen WKK-installatie voor warmte en elektriciteit. Nog voor de kerstdagen werden de eerste stekken gepoot. Veertien weken later, in maart 2009, konden de eerste planten worden geoogst.

Op de groei

Solis Plant heeft in 2016 de kas uitgebreid met 6000 vierkante meter. "Met het nieuwe stuk tuin erbij kunnen we beter voorzien in de vraag van de markt", zegt René van Dop. "We hebben destijds meer grond gekocht dan we nodig hadden, daar hebben we nu voordeel van. Er is ruimte om er op termijn nog eens 8000 vierkante meter bij te zetten."



Het nieuwe deel vergroot de capaciteit met bijna een kwart. "Het sluit mooi aan bij de bestaande kwekerij", zegt Van Dop. "Wekonden het inpassen in het automatiseringssysteem zonder grote extra investeringen." De kas is uitgerust met gehard glas en dubbele schermdoeken. Daarmee kan optimaal worden ingespeeld op de behoefte van de planten.

René van Dop had zelf de regie over de nieuwbouw. "We konden twee dagen eerder poten dan gepland. De diverse partijen hebben goed samengewerkt: Gakon (kassenbouw en verwarming) Stolze (water en elektra), Agrolux (verlichting) Holland Scherming (schermen), Codema (interne logistiek), Verkade (beton), Van der Horst (spuit- en schilderwerk) en Alfa Accountants (financieel advies). Een goed team."

"Dan sta je voor de uitdaging om ze aan de man te brengen", zegt René van Dop. "Niemand kende ons, we waren nieuwkomers. In die periode hebben we veel steun gekregen van verschillende partijen, zoals KP Holland, een Kalanchoë-kweker en -veredelaar. Zij hebben ons bij veel klanten naar binnen geholpen. We werken nog steeds veel samen."

Gevestigde naam

Inmiddels is Solis Plant een gevestigde naam met een uitstekende reputatie. Gemiddeld verlaten elke week 350 karren met planten het bedrijf, in totaal 125.000 Kalanchoë's. Een flink deel van die planten gaat richting Engeland. Al heeft de lagere koers van het Britse pond die markt geen goed gedaan. Van Dop ziet de markten in het oosten echter groeien. Duitsland is een belangrijk afzetgebied en Rusland trekt ook weer aan.

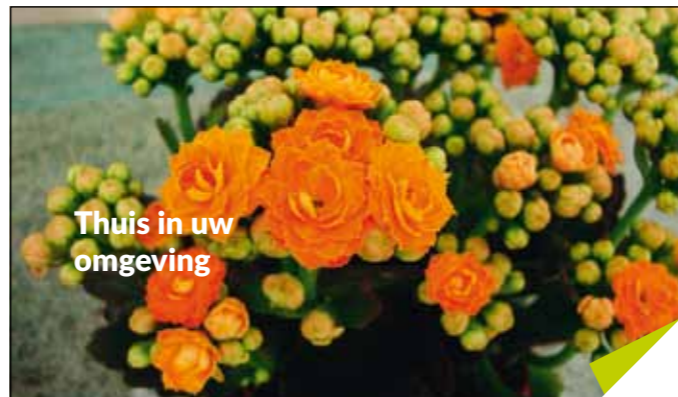
René van Dop is net terug van een internationale beurs in Essen, Duitsland. Binnenkort gaat hij naar Milaan en uiteraard staat het bedrijf op de Seasonal Trade Fair in Naaldwijk. "Het is belangrijk om ons te laten zien en steeds te innoveren", zegt hij. "Sinds enige tijd hebben we een nieuwe variëteit, de 'Grandiva' met een grote bloem. Zo blijven we vernieuwen."



Mercuriusplein 4a
2685 LP Poeldijk

T : 0174-240531
F : 0174-248939
M : 0653-753329

I : www.rvdhorst.nl



Thuis in uw
omgeving



Dichtbij
Solis
Plant

Overall dichtbij

Uw bedrijf, branche en uitdagingen, wij willen het van dichtbij meemaken. Vanuit een landelijk actieve organisatie met meer dan 900 specialisten in accountancy en bedrijfsadviesing, maar met een kantoor bij u om de hoek. Met brede financiële kennis én specialistische branchekennis.

Thuis in uw omgeving, dicht bij u en uw werkgebied. Daar zijn we op ons best. We voelen ons sterk betrokken bij en geloven in de kracht van het lokale midden- en kleinbedrijf. Daar weten we dan ook alles van. Ontdek het zelf en neem contact op met ons kantoor in Naaldwijk. Waar u ook bent, wij zijn overal dichtbij.

Alfa Accountants Naaldwijk
Tiendweg 6 088 2532450
2671 SB Naaldwijk naaldwijk@alfa.nl

www.alfa.nl



Codema

Expert voor alles wat in de kas gebeurt

Toen Gerrit van Dop en zijn zoon René in 2008 besloten de paprikateelt te verruilen voor de teelt van potplanten, haalden ze Codema erbij voor de interne logistiek en bijbehorende software. Bijna tien jaar later is de relatie nog steeds uitstekend. "Solis Plant loopt graag voorop in de ontwikkelingen", zegt Roeland van Dijk van Codema. "We bezoeken het bedrijf regelmatig met potentiële klanten om te laten zien wat er mogelijk is."

De overstap van paprika's naar Kalanchoë betekende voor Solis Plant niet alleen een nieuwe markt, maar een compleet andere manier van telen. "We hebben samen het teeltproces bekeken en nagedacht over hoe we het logistieke proces konden

"Daarna hebben we een ontwerp gemaakt om al die stappen zo efficiënt mogelijk af te werken. Een groot voordeel van Codema is dat we zelf alle kennis in huis hebben. We ontwerpen het systeem niet alleen, we bouwen het ook zelf en we ontwikkelen de software om het te besturen. Daardoor zijn de verschillende stadia optimaal afgestemd en heeft de klant maar één aanspreekpunt.



Alle kennis in huis

Codema is circa zestig jaar geleden begonnen als specialist in interne logistiek. In de loop der jaren zijn daar andere disciplines bijgekomen, soms door de kennis in huis te halen, soms door integratie van andere bedrijven. De onderneming heeft nu zes disciplines: engineering & construction; power & lighting; cultivation systems; water management; climate control; en software & web solutions. "We bouwen geen kassen, maar voor alles wat er in de kas gebeurt, ben je bij ons aan het goede adres."

Aanvankelijk richtte Codema zich vooral op de Nederlandse markt, maar sinds 2005 is de export steeds belangrijker geworden. Inmiddels wordt ongeveer 80 procent van de omzet in het buitenland gerealiseerd. Belangrijke markten zijn de Verenigde Staten, Europa en Azië. "Juist in deze markten is het een groot voordeel op de concurrentie dat we alle disciplines aanbieden. Dat is voor klanten een extra toegevoegde waarde. Ze hoeven niet met allemaal verschillende leveranciers zaken te doen."

Sierteelt is van oudsher een specialisme van Codema. Maar de laatste jaren heeft het bedrijf zijn markt verbreed naar bijna alle kassenteelten. De sierteelt is nog wel een belangrijke markt waar de meeste innovaties op logistiek vlak ontstaan zijn. Van Dijk mag dan ook graag af en toe op bezoek gaan bij Solis Plant. Om het bedrijf aan een klant te laten zien, of om gewoon een kop koffie te drinken en bij te praten.

Meer informatie: www.codema.nl

inrichten", kijkt Van Dijk terug. "Het op-potten, het sorteren, de planten wijder zetten, ze vervolgens verzamelen om te verpakken, van stekje tot afleverbaar product."

GAKON, DE PARTNER VAN KWEKERS

Gakon Horticultural Projects is een internationaal opererend, vooraanstaand kassenbouwbedrijf. Wij ontwikkelen, produceren en bouwen in eigen beheer complete kassen die worden gekenmerkt door een hoog innovatieniveau. Met ruim 60 jaar ervaring in de verkoop en installatie van kassen, verwarmingsinstallaties, scherming en turn-key projecten, hebben we bewezen een onmisbare partner te zijn voor de kweker.

www.gakon.nl

KASSENBOUW

PRODUCTIE

TURN-KEY
PROJECTEN

SOLAR



GAKON

HORTICULTURAL PROJECTS

WATER-
TECHNIEK

ELECTRO-
TECHNIEK

KLIMAAT-
OPLOSSINGEN

ECO-
GREENHOUSE



Rémon Le Feber

Hamiplant
Kwaliteit voorop in alle schakels van de keten

Van de kas naar de klant

Telers stellen er een eer in om prachtige planten te kweken. Maar uiteindelijk gaat het erom hoe de plant bij consument komt. Daarbij spelen de handel en de logistiek een belangrijke rol. Elke week levert Solis Plant karren met Kalanchoë's aan handelsbedrijf Hamiplant. Dat exporteert de planten naar klanten in heel Europa.

Rémon Le Feber is procesmanager bij Hamiplant. Het bedrijf in Honselersdijk telt circa 170 medewerkers en is onderdeel van de Dutch Flower Group (DFG). Het exporteert al 30 jaar kamer- en tuinplanten naar bouwmarkten, supermarkten, tuincentra en bloemisten in veel Europese landen. Hamiplant doet al jaren zaken met Solis Plant, vertelt Le Feber. Hij is zeer tevreden over de kwaliteit en de betrouwbaarheid van producten en service van het bedrijf.

Dutch Flower Award

"De Kalanchoë is een gewilde plant", aldus Le Feber. "Hij zit in de top vijf van de bloeiende kamerplanten. De orchidee staat overigens op nummer 1. Solis Plant levert gevuldbloemige Kalanchoë in potmaat 10,5, altijd van goede kwaliteit. Solis Plant



denkt mee en werkt goed samen in het belang van de eindklant. Mede daarom staan ze bij ons in de top als leverancier. Twee jaar geleden is het bedrijf door ons moederbedrijf DFG onderscheiden met de 'Dutch Flower Award 2015'."

Een van de sterke kanten van Solis Plant is volgens Le Feber dat het bedrijf er veel aan doet om zich te onderscheiden. "Ze hebben een eigen merk in de markt gezet, 'Le Chic Blooming Jewels'. Dat verhoogt de herkenbaarheid. Daarnaast denken ze in concepten, bijvoorbeeld door de planten soms aan te bieden in een bijzondere pot, bijvoorbeeld keramiek, en leuk te verpakken. Dat doen ze goed."

Solis Plant en Hamiplant werken nauw samen om klanten van planten te voorzien. Solis Plant houdt Hamiplant continu op de hoogte van het assortiment, met specificaties en foto's. Deze informatie wordt automatisch geïmporteerd in het systeem van Hamiplant. Hamiplant plaatst een selectie van het assortiment op haar webshop. De verkopers kunnen zelf selecties voor hun klant maken of offertes samenstellen om een deal te maken.

Komt eraan

De orders komen binnen via de webshop, per mail en telefonisch. Grotere retailers plaatsen hun orders rechtstreeks in het systeem van Hamiplant. Deze gegevens worden via het digitale ordersysteem Florecom doorgestuurd naar Solis Plant, zodat ze daar weten hoeveel planten er geleverd moeten worden. Solis Plant stuurt vervolgens een bericht dat brieven van orders gemaakt zijn en handel klaar staat voor vertrek.

De bestelgegevens zijn voorzien van informatie over aantallen en bestemming. "Het gaat om honderden verschillende klanten", legt Le Feber uit. "Alle bestellingen krijgen een ordernummer. De barcode op de veilingbrief bevat gegevens over deze ordernummers. Een transporteur haalt de planten op in 's Gravenzande en brengt ze naar Honselersdijk. Hier lezen we de barcodes, zodat de medewerkers weten naar welk 'bouwpad' ze de trays kunnen brengen."

In dat bouwpad komen de leveringen van diverse telers voor een cluster bestemmingen bij elkaar. Hier voeren eigen keurmeesters steekproefsgewijs kwaliteitscontroles uit. "We maken afspraken met de telers over onder meer kwaliteit en rijpheidstadia. De telers besteden over het algemeen veel zorg aan hun product", weet Le Feber. "Maar we willen zeker weten dat het hier in topconditie en op tijd de deur uit gaat."

Vele talen

Het vervoer van Hamiplant naar afnemers in heel Europa wordt gepland door de afdeling Transport. Die schakelt diverse transporteurs in. Medewerkers wijzen de chauffeurs het juiste dock en

Hoe hou je de Kalanchoë mooi

De Kalanchoë is een vetplant en heeft niet veel water nodig. 's Zomers is een scheutje in de week genoeg, in de winter één keer per twee weken. Met elke twee weken een beetje plantenvoeding doen ze het nog mooier. De Kalanchoë gedijt het best bij kamertemperatuur maar doet het ook goed bij temperaturen tussen 10°C en 25°C.

De Kalanchoë kan goed tegen felle zon en staat graag op een lichte plaats. Uitgebloeide bloemetjes kunnen blijven zitten, dan blijven de bloemknoppen heel. De plant bloeit gewoon door. Zodra de nachtvorst voorbij is en de temperatuur boven 10°C uitkomt, ongeveer vanaf half mei, kan de Kalanchoë ook naar buiten. Ze staan mooi op het terras, het balkon, in de tuin en op de patio.

zorgen dat de juiste karren in de juiste vrachtwagen gaan. "Sommige grote klanten regelen zelf hun vervoer en komen het hier ophalen. Voor ladingen naar bijvoorbeeld Italië zetten we regelmatig vervoerders in die uit dat land komen en zo een retourlading hebben. Er worden op deze afdeling vele talen gesproken."

Hamiplant houdt de vinger aan de pols als het gaat om de kwaliteit, ook nadat de planten zijn opgehaald. "Als we klachten krijgen van onze afnemer, en we weten zeker dat het product hier goed de deur is uit gegaan, gaan we in gesprek met de transporteur", zegt Le Feber. "Soms sturen we een datalogger mee met een lading. Die registreert de condities onderweg."

Transparante samenwerking met geselecteerde telers is een speerpunt van Hamiplant. Als er buitenlandse klanten op bezoek komen, nodigt Hamiplant telers uit om bij het bedrijf hun producten te presenteren en er iets over te vertellen. "Zo bieden wij onze klanten een kijkje in de keuken. Soms gaan we ook met klanten op bezoek bij telers. Dan zijn we bij Solis Plant altijd welkom. We hebben een heel goede samenwerking."



Familiebedrijf
Vader Gerrit van Dop begon in 1974 een groentekwekerij in 's Gravenzande, op een kilometer van de huidige Kalanchoë-kwekerij. In 1999 verhuisde hij naar Naaldwijk, waar hij zich toelegde op de paprikateelt. Zijn vrouw Elles werkte mee in het bedrijf en was mede-eigenaar. Zoon René (1986) werkte van jongs af aan mee in het bedrijf. In 2007 werd hij mede-eigenaar.
Anno 2017 is Gerrit van Dop verantwoordelijk voor de teelt. Onlangs is een medewerker aangenomen die dit werk gaat overnemen, zodat Gerrit het wat rustiger aan kan doen. René doet onder meer het commerciële deel en de personeelszaken. Elles van Dop werkt parttime op de administratie.

Solis Plant

Van stek naar kleurige cadeauplant

Gerrit, Elles en René van Dop

Solis Plant in 's Gravenzande is sinds 2008 gespecialiseerd in de teelt van Kalanchoë's. Bij de bouw van de kassen heeft het bedrijf flink geïnvesteerd in automatisering. Nog maar enkele onderdelen van het werk gaan met de hand.

Vaardige handen steken de stekjes geroutineerd in de aarde. Per uur passeren 4000 potjes. Elk stekje groeit in veertien weken uit tot een volwaardige Kalanchoë, klaar voor verzending naar bloemenwinkels, bouwmarkten, tuincentra en supermarkten in binnen en buitenland. Dit is Solis Plant, het bedrijf van Gerrit en René van Dop, Kalanchoë-kwekers.

Voordat de stekjes in de grond gaan, vult de oppotmachine de bloempotten met de juiste hoeveelheid aarde. Per week gaat er zo'n 60 kubieke meter potgrond doorheen. Twee keer in de week komt een vrachtwagen voorrijden om de voorraad aan te vullen. De voorraad stekken wordt ook wekelijks twee keer aangevuld. Een kweker in Oeganda stuurt ze per vliegtuig naar Nederland. "Ze bieden ons daar de beste kwaliteit voor de juiste prijs", zegt René van Dop. "En we zorgen dat de mensen daar werk en een inkomen hebben."

Volle tafels

De potten met de stekjes belanden stijf tegen elkaar op een tafel, duizend stuks per tafel. Het is niet echt een tafel, meer een tafelblad. Het geautomatiseerde systeem verplaatst de volle tafel naar een aparte ruimte voor de groeifase. De planten krijgen daar zestien uur licht per dag. Na drie tot vier weken zijn ze zoveel gegroeid, dat ze wijder uit elkaar moeten om verder te groeien.

Voordat ze meer ruimte krijgen, gaan de planten door een fotokamer. De computer selecteert de planten naar grootte en pikt de mindere planten eruit. Planten die al verder in de groei zijn, worden bij elkaar gezet. Zodat

straks alle planten op een tafel ongeveer even groot zijn. Een happer pakt negen potjes tegelijk en zet ze op gelijke afstand op een tafel. Nu staan er nog 500 op een tafel.

Nu gaan de planten naar de kas om verder te groeien en knoppen aan te maken. In dit stadium staan ze veertien uur per dag in het donker. "Anders krijgen ze geen of minder knoppen", legt Van Dop uit. "En we willen graag planten vol met knoppen." Na tien uur schakelt de verlichting automatisch uit. Om zonlicht buiten te houden, heeft de kas speciale lichtdichte scherm-doeken.

De tafels met de planten staan op een railsysteem van banen. In de loop van

verdere verwerking. De tafel wordt opgepikt door een 'treintje' dat de tafel met planten naar de pakkerij vervoert.

Water

In de kas zijn hier en daar plukjes met een afwijkende kleur te zien. Het blad is wat donkerder of lichter dan dat van de andere planten. "Dat is proefteelt", legt Van Dop uit. "We werken samen met veredelaars om nieuwe variëteiten te ontwikkelen. We beginnen altijd eerst met kleine aantallen. We starten met 100, als dat goed gaat 500, dan 1000, vervolgens naar 3000, en als het resultaat echt goed is, gaan we grootschaliger aan de slag. Daar gaat vaak wel een jaar overheen. Maar de meeste proeven stranden voor die tijd."

Net als de teelt gebeurt ook het inpakken voor een groot deel automatisch, zeker als het gaat om standaard verpakkingen. Maar voordat het zo ver is, gaan de planten opnieuw door een fotokast voor een kwaliteitscontrole. Elke plant gaat in een houder met aan de onderkant een chip. De fotocomputer stuurt informatie over de plant naar de chip: grootte, rijpheid, hoeveelheid knoppen. Deze informatie gebruikt het systeem om de plant via het interne transportsysteem op de juiste plaats af te leveren. Zodat alle planten van dezelfde kwaliteit bij elkaar terechtkomen.

De inpakmachine kan 3000 potten per uur verwerken. Hij pakt vijf potten per keer en laat die zakken in de verpakking. Vervolgens pakt het apparaat die vijf potten op en zet ze in een tray. In een tray passen tien potten. Volle trays worden via een lopende band en een lift automatisch naar een kar gebracht. Vijf trays per laag, acht lagen hoog. 400 planten per kar, 350 karren per week.

Niet alle inpakwerk gebeurt machinaal. Ongeveer de helft van de planten wordt met de hand ingepakt. Bijvoorbeeld als een grote supermarktketen op elke pot een sticker met een barcode wil. Of als er speciale bestellingen zijn. Zoals een klant die voor Moederdag bij alle roze exemplaren van Le Chic Blooming Jewels een roze hart gestoken wilde hebben. "Dat is zo specialistisch, dat we het met de hand doen", zegt Van Dop.



ongeveer tien weken glijden de tafels van de ene kant van de kas naar de ander kant. Als ze daar aankomen, zijn de planten volgroeid en rijk aan knoppen. Klaar voor



Born to breed & bloom

KP Holland ontwikkelt en vermeerdert nieuwe en onderscheidende rassen en kweekt bloeiende planten binnen de productgroepen **Kalanchoë ROSALINA™**, **Spathiphyllum CUPIDO™** en **SIAM™ Curcuma**.

De unieke combinatie van de disciplines Breeding & Growing binnen één onderneming maakt KP Holland een bijzondere speler in de markt.

Wilt u ook profiteren van onze kennis en ervaring? Laat u dan verrassen door nieuwe variëteiten waar **U zich mee kunt onderscheiden**.

kpholland growing breeding
kpholland.nl



Your Supplier in
Koen Pack
the personal touch
packaging & decoration

BEZOEK OOK EENS ONZE WEBSITE

De Loetenweg 8 • 1187 WB Amstelveen • Tel.: +31 (0)20-54 52 470
Fax: +31 (0)20-54 52 480 • E-mail: sales@koenpack.com
www.koenpack.com



JAPAL TRANS
KWALITEIT
JAPAL.NL

Specialist in bloemen en planten transport

LTO Glaskracht Nederland / Sense marketing & more

Samen sterker

Kalanchoë-kwekers zijn een apart slag mensen, vindt netwerkcoördinator Arthur van den Berg van LTO Glaskracht Nederland. "Ze gunnen elkaar veel en werken waar het kan samen. Dat zie ik ook wel eens anders. Ze beseffen dat ze gezamenlijk verder komen. Bijvoorbeeld door kennis te delen en door samen geld te steken in promotie en onderzoek."



Arthur van den Berg, LTO Glaskracht Nederland

Branchevereniging LTO Glaskracht Nederland is georganiseerd naar gewas. Voor diverse plantensoorten zijn er landelijke commissies, ook voor de Kalanchoë. "In Nederland zijn ongeveer twintig kwekers", zegt Van den Berg, "van wie er vijftien jaarrond telen en een aantal actiematig. In totaal gaat het om circa 55 hectare. Het is een hechte club. Ze gunnen elkaar het succes."

informatie uit", zegt Van den Berg. "Zo kunnen we samen knelpunten in de teelt oplossen."

Essentieel onderzoek

Na het opheffen van het Productschap Tuinbouw richtten de Kalanchoë-kwekers in 2015 de Gewascoöperatie Kalanchoë op. "Met het verdwijnen van de productschappen viel ook de financiering van onderzoek weg", legt Van den Berg uit. "Onderzoek is essentieel voor de sector. Nu dragen de leden een bedrag per hectare bij. Economisch Zaken kan een bijdrage aan een onderzoek verdubbelen."



Paul Ras, Sense marketing & more

De telers werken ook samen via de FPC Kalanchoë, de Flora Holland Product Commissie. Tellers staan 0,2 procent af van de omzet die ze via de veiling realiseren. Samen bepalen de kwekers hoe dit bedrag wordt ingezet om de afzet te bevorderen. Als twee derde instemt met een promotieplan, betalen alle kwekers mee.

Leuke, hippe plant

FPC Kalanchoë heeft marketingbureau Sense marketing & more ingeschakeld om de Kalanchoë in de markt te zetten als een leuke, hippe plant die in elke woning en 's zomers in elke tuin een plekje verdient. "We hebben onder meer website voor consumenten opgezet, we zijn al jaren actief op sociale media, doen heel veel handelspromoties en we hebben af en toe ludieke consumentenacties", zegt marketeer Paul Ras.



De kwekers zijn wel concurrenten, maar ze hebben ook een gezamenlijk belang. Bovendien richten ze zich steeds meer op een eigen afzetmarkt, met verschillende potmaten, kleuren, variëteiten en bestemmingen. "LTO organiseert excursies naar de bedrijven en we wisselen

Een promotieteam deelde bijvoorbeeld Kalanchoës uit aan passagiers van een Duitse trein en ging met hen in gesprek over geluk. Bezoekers die op tweede paasdag Woonmall Alexandrium in Rotterdam bezochten, gingen ook naar huis met een kleurige plant. "We laten mensen op een leuke manier kennis maken met de Kalanchoë en we maken gelijk foto's en video's voor onze sociale media."

Sense marketing & more richt zich met campagnes vooral op de handel en detailhandel in Nederland, Duitsland en Engeland. Volgend jaar komt Frankrijk daar bij. "We laten zien dat de Kalanchoë een kleurrijke plant is die gemakkelijk in onderhoud is", zegt Ras. "Ik ben hem zelf ook steeds meer gaan waarderen. Always Kalanchoë, is ons motto." •

WKK tuinders draagt bij aan stabiliteit netwerk

Energie is een essentiële productiefactor in de glastuinbouw. De manier waarop een tuinder met energie omgaat, kan het verschil maken tussen winst en verlies, aldus Hans Sonneveld, commercieel directeur van Enova. De energiemanagers van Enova begeleiden ondernemers in de tuinbouw en andere sectoren bij hun energiebeleid.

“De prijs van elektriciteit fluctueert sterk”, vertelt Sonneveld. “In Nederland wekken we steeds meer elektriciteit decentraal op, met windmolens en zonnepanelen. Op een mooie zonnige dag met veel wind komt er enorm veel elektriciteit in het net. Zo veel, dat het net overbelast dreigt te raken. Aan de ene kant gaan daardoor de prijzen omlaag, soms krijg je zelfs geld toe. Aan de ander kant moet je dan vermogen uitschakelen om de druk op het net te verminderen.”

Geld verdienen

Maar het kan ook gebeuren dat het mistig, grijs en windstil weer is. Zon en wind leveren dan weinig energie op, terwijl we juist meer elektriciteit nodig hebben voor bijvoorbeeld verlichting. Dan dreigt een tekort aan elektriciteit en gaat de prijs omhoog. Voor bedrijven die zelf energie opwekken met een warmtekrachtcentrale is het dan interessant om de centrale aan het werk te zetten.

“Als je slim met je WKK-centrale omgaat, kun je er geld mee verdienen”, zegt Sonneveld. “Wij helpen ondernemers daarbij.” Enova brengt samen met de klant de energiebehoefte in kaart en de bandbreedte. Hoeveel extra elektriciteit kan de centrale opwekken op verschillende momenten van de dag en bij verschillende omstandigheden, en wanneer kan hij gas terugnemen? “In de tuinbouw bijvoorbeeld kun je niet elk moment energie leveren aan het net. Je hebt zelf elektriciteit nodig voor de belichting, en als je extra gaat opwekken, moet je ook de warmte kwijt kunnen.”

Stabiel netwerk

“Met softwaremodules koppelen we de klimaatcomputer van het bedrijf aan de informatie van netbeheerder TenneT”, legt Sonneveld uit. “Zo besturen we het systeem met een optimaal rendement. De ondernemer heeft er geen omkijken meer naar, onze energiemanager regelt het hele proces binnen de afgesproken bandbreedte. Op deze manier minimaliseren we de energiekosten. En we dragen bij aan de stabiliteit van het elektriciteitsnetwerk.”

Die ene WKK-centrale van bijvoorbeeld Solis Plant heeft maar beperkte impact op de totale energievoorziening. Maar Enova heeft circa 250 klanten in diverse sectoren. In de tuinbouw, maar ook in de industrie, de gezondheidszorg en bij waterschappen. “Alles bij elkaar heb je het over een vermogen dat vergelijkbaar is met dat van een grote centrale”, zegt Sonneveld. “En als je dan aan de knoppen draait, maakt het wel degelijk verschil.”



Sinds vorig jaar helpt Enova netbeheerder TenneT om noodsituaties met grote productieoverschotten op te lossen. Voor dit noodvermogen ontvangen Enova's klanten een forse vaste vergoeding, terwijl ze niets anders hoeven doen dan beschikbaar zijn in geval van nood. Dankzij een voorspellingsmodel voor de verwachte vraag en aanbod kunnen klanten een betere gemiddelde prijs realiseren.

DE BRUIN PLANTPOT

Dé leverancier op maat voor al UW Kweek- Sierpotten en Tray's...

www.plantpot.nl
www.sierpot.com

T: +31 (0)345-570620 E: debruin@plantpot.nl

AFC
african finest cuttings

Uw leverancier van kwalitatief hoogwaardige stekken
Verkoopkantoor voor Xclusive Kalanchoë Ltd.
Zeer uitgebreid assortiment van verschillende veredelaars

www.africanfinestcuttings.com

Doing business WITH

DOING BUSINESS WITH

is een uitgave van
Goo Media
T 071 - 70 70 161
E redactie@goomedia.nl
I www.goomedia.nl

Directie
Ernst Delfos

Coördinatie

Peter Molenaar
Milco Sprink

Realisatie

Mandy van Aerde
Cristel van Laar
Nima Larkani
Willeke van de Ree

Productie

Renate Claassens
Ellen van Vliet

Vormgeving

Marinka Peeters
Rachelle de Boer

Tekstproductie

Bureau Schrijfwerk

Solis Plant

T 0174 - 21 03 80
I www.solisplant.nl

© Goo Media 2017
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.

Deze uitgave is CO₂ neutraal geproduceerd
This publication is produced CO₂ neutral



Deze uitgave kwam tot stand dankzij de medewerking van:

African Finest Cuttings B.V. • Alfa Accountants en Adviseurs • De Bruin Plantpot • CODEMA Systems Group • Gakon Horticultural Projects • Spuitbedrijf R. Van der Horst • Japal Trans B.V. • Koen Pack • KP Holland

