

2026

ZOMERMAGAZINE Belux Tuinretail Vereniging



Een geslaagde
studiereis

Bodeminsecten
in de tuin

Green Expo &
Garden Centre Awards

Inhoudstafel

03	VOORWOORD
04	Geslaagde studiereis BTV-ABJ
08	Advertentie ECOPOTS ORLANDELLI
09	BTV zet in op WEBINARS
10	BODEMINSECTEN in de tuin
12	CODE GOEDE PRAKTIJK voor de sierteelt
13	Advertentie FLORALL
14	Advertorial TOEKOMSTBESTENDIG tuincentrum
16	ONZE LEDEN & PARTNERS
18	Vijf vragen aan... PETRA VAN BUTSELE
19	Nieuwe RAAD VAN BESTUUR
20	Advertentie PLANTARIUM GROEN-DIREKT
21	De visie van POLLE GAZON
22	GREEN EXPO en de Garden Centre Awards
24	Advertentie GREEN EXPO
25	Nationale BOOMPLANTDAG
26	DUURZAMERE teeltsubstraten
27	Partnerinfo BTV-AGENDA LIANTIS
28	KORTNIEUWS
30	SPOGA+GAFA
31	Advertentie DCM
32	Advertentie WILLAERT



*Werken mee
aan dit nummer:*

Petra Van Butsele,
Chris Van Wesemael,
Sandy Adriaenssens (Viaverda),
Femke De Neef (Viaverda),
Polle Gazon, en onze partners.

Foto's: Chris Van Wesemael,
Veronique Lissens, Charlotte
Cools, Veronique Roegiers

Opmaak: Bluefury

Druk en verzending:
De Mailingman

Verantwoordelijke uitgever:
c/o Chris Van Wesemael

Turfsteeg 13
2830 Willebroek

info@tuincentra-vzw.be

BTW BE: 0468.756.260

TUINCENTRA-VZW.BE



**BELUX
TUINRETAIL
VERENIGING**



Voorwoord

DE VOORTREKKERSROL VAN BTV

Als je ons regelmatig volgt via onze e-mails, dit magazine, onze website of de LinkedIn-pagina zal je gemerkt hebben dat uw federatie niet enkel uw belangen verdedigt, maar ook een voortrekkersrol voor de tuin retailsector opneemt. Dat is belangrijk om als branche relevant te blijven, de steeds evoluerende consument te blijven aanspreken en als sector te voldoen aan steeds strengere eisen die aan de bedrijfsvoering worden gesteld. Daarom engageren we ons ook voor diverse initiatieven die een rechtstreekse invloed hebben op een duurzamer klimaat. Je leest er alles over in dit magazine.

Zomer, het zou consumenten de tuin in moeten jagen, maar té warm weer en een WK-voetbal zijn niet meteen positief voor retail in het algemeen en tuinretail in het bijzonder. Daar kan de waterdichte tuin-tv-kast die we op spoga+gafa zagen weinig aan veranderen. Ook hierover meer in dit nummer.

Na een bemoedigende start in de lente, wordt het dus naar alle waarschijnlijkheid een moeilijk jaar

voor onze sector. Het is dus absoluut belangrijk om te investeren in zichtbaarheid, communicatie en inspiratie voor de consument. BTV helpt u daarbij. De inspiratiereis deed vele ogen opengaan en elke deelnemer nam wel een paar zinvolle tips mee voor de eigen business. Binnenkort presenteren we een reeks webinars (gratis voor leden) waarin marketingspecialisten u handige tips en tools aanreiken. Op Green Expo brengen we 4 inspirerende seminars die u helpen om relevant te blijven in een retailwereld die zich steeds vaker online afspeelt.

Dat en meer lees je vandaag, misschien genietend van vakantie, in ons zomernummer!

Chris Van Wesemael



KWALITEIT GAAT BOVEN KWANTITEIT

Het kan de perfecte slogan zijn voor onze leden tuin- en plantencentra, die stevast inzetten op kwaliteit, zowel qua aanbod als wat dienstverlening betreft. Onze jaarlijkse inspiratiereis voldeed ruimschoots aan de hooggespannen verwachtingen van de kleine groep deelnemers die zich de 3-daagse geen seconde beklaagd hebben.

DAG 1 | CONCEPTEN MET VISIE

Op maandagochtend verzamelde het grootste deel van de groep op de Carpoolparking van Puurs, waar de luxebus van basketbalclub Okapi Aalst met de sympathieke chauffeur Ben (of was het toch Brecht?) ons opwachtte. Met een tussenstop in Aachen, waar we de laatste deelnemers oppikten, ging het richting Siegen voor het begin van een inspirerende, leerzame én zeer gezellige reis die onze directeur Chris tot in de puntjes had voorbereid. De sfeer zat er al meteen goed in met het lekkere ontbijt dat hij voorzien had op de bus en het rondje wie is wie dat de deelnemers uit eigen beweging op gang trokken. Chris maakte van de rit ook gebruik om ons de retailtrends van de toekomst toe te lichten en hoe we daarmee om kunnen gaan.



Kremer Naturtalente Siegen, dit moet je gezien hebben.

Stipt om 11u stonden we als gepland op de parking van de nieuwste Kremer vestiging in Siegen die alleen al aan de buitenzijde ieders aandacht trok: ze staat er iets meer dan een jaar, maar de ruime glaspartijen zijn al bijna dichtgegroeid zodat het tuincentrum meer en meer opgaat in de achterliggende bossen. Dat is, zo zal Alexander Kremer ons later vertellen, ook de absolute

doelstelling. “Eén met de natuur”. Tweede vaststelling: slechts 2 laadpalen op een behoorlijk grote parking. De Duitse interpretatie van de Europese wetgeving is minder “groen” dan de onze.

Alexander Kremer had uitzonderlijk toegezegd ons persoonlijk rond te leiden en dat was meteen een van de hoogtepunten van de reis. Als 4^{de} generatie heeft hij samen met zijn echtgenote enkele jaren geleden besloten om het roer volledig om te gooien en de 4 tuincentra “die bijna supermarkten geworden waren” totaal te herdenken vanaf nul. En

toen kwam Covid... En gelukkig hebben ze kunnen doorzetten. Een na een werden de bestaande vestigingen omgebouwd volgens de nieuwe filosofie met als voorlopig hoogtepunt dit nieuwe tuincentrum met 15000m² oppervlakte. Wat wij vooral vaststelden: alles, maar dan ook alles is tot in het kleinste detail doordacht en afgestemd op die filosofie waar de natuur terug centraal staat. Een frappant voorbeeld: geen “vervuiling” aan de kassa, enkel groen. Of zoals Alexander terecht zegt: “de kassa is de laatste momentopname van de klant. Als die hier dan overstelpt

wordt met pallets goedkope frisdrank, dan is dat het idee over jouw winkel dat hij mee naar huis neemt”.

Na een lekkere lunch tussen het groen in het Gartencafé van Kremer, stonden nog 2 bezoeken in Siegen op het programma: een sportwinkel en een hypermarkt.

Globus Markthalle

Wie denkt dat de hypermarkten ten dode opgeschreven zijn, moet zeker eens naar Duitsland. Globus is een Duits familiebedrijf (6^{de} generatie), maar zeker geen kleintje: ze zijn actief in FMCG en DHZ, hebben een omzet van bijna 10 miljard en 20.000 werknemers. Het Markthalle concept van Globus is springlevend, zoals deze vestiging bewijst. Wat het bezoek des te interessanter maakte, is dat we ook achter de schermen mochten kijken. Herr Fischer, verantwoordelijke van de horeca in het concept, stopte ons meteen in witte overalls zodat we de beenhouwerij en bakkerij die integraal onderdeel van de vestiging zijn, konden duiken. Enkele indrukwekkende cijfers: 30 volledige varkens (uit België) worden hier dagelijks verwerkt, het aantal kilometers worsten is niet te onthouden, maar nog belangrijker:

alles wat in de afdeling bakkerij, beenhouwerij, of vis aan het einde van de dag niet verkocht wordt, gaat uit de verkoop. Het wordt dan in het restaurant gebruikt, of geschonken aan goede doelen. “Elke dag vers” is hier het codewoord. Als dank voor ons bezoek, mochten we ook een mooie goodiebag meenemen.

Sport Schulze

Alweer een familiebedrijf, 2^{de} generatie. Ze zijn aangesloten bij Sport 2000 die hier vorig jaar de laatste versie van hun Multi Category Retail concept mochten implementeren. Te onthouden waren onder andere de... paskamers.

Wist je dat?

Siegen is Belgischer dan je denkt. Pieter-Paul Rubens werd hier geboren! En de stad is ook de groenste grootstad van Duitsland.

Keulen, here we come!

En zo eindigde dag 1 die in het teken stond van “De grote conceptstores”.

Ben mocht vervolgens het gemanoeuvree in de kleine straten van Siegen inruilen voor de



Autobahn en bracht ons – cava of een pilsje in de hand – veilig naar ons hotel in Keulen. De check-in had Chris vooraf geregeld, enkel een handtekening en iedereen kon even de rust, mails en verfrissing opzoeken. Minpunt van ons Ibis-hotel: de TV in de bar deed het niet! En waren we met z'n allen ook al vergeten dat onze Duivels vanavond aantraden op het WK? Ook dat was weer zonder onze “gids” Chris gerekend. Terwijl iedereen wat uitrustte, trok hij de stad in om voor Belgisch supportersgerief te zorgen. Ja, dat vind je zelfs in Duitsland – uiteraard bij een “instituut” dat Deiters als carnavalswinkel heeft.

Een prima Aziatisch diner bij XIAO, een “all you can eat” concept dat in niets te vergelijken valt met hoe zoiets bij ons eruit ziet, zorgde voor voldoende opwarming van onze supportersharten. We volgden de wedstrijd op 17 (of toch 18?) TV schermen in de nabijgelegen sportsbar en mochten slechts spaarzaam met onze vlaggen zwaaien.



DAG 2 | ATYPISCHE RETAIL, VERRASSEND EN ZINNENPRIKKELEND

Na een heerlijk ontbijt (mét hazelnootpasta én verse wafeltjes), stond een “blitz”-bezoek aan het chocolademuseum van Keulen op het programma. Een leerrijk en mooi museum, waar je ook de complete productie live kan meemaken én verser-dan-vers proeven. We ontdekten er ook dat Belgen helemaal geen grote chocolade-eters zijn!

Wandelschoenen op de proef

Het hele verdere verloop verliep te voet, wat meteen toeliet om ook al eens te stoppen bij niet-geplande bezoeken. Er valt in Keulen op retailvlak ontzettend veel te ontdekken.

En dat deden we ook! Een bloemlezing:

Hoe tovert Harry Potter een boekhandel (**Thalia**, de Duitse evenknie van Standaard Boekhandel) om tot een beleevingsconcept waarvoor men van ver naar Keulen komt?

Hoe verfrissend nieuw is het duurzame concept (product, aanpak én shopconcept) van **Freitag**, een 33-jaar jong Zwitsers bedrijf dan onverwoestbare tassen maakt van... oude vrachtwagenzeilen? En waar je zelfs een reistas kan... huren.



Hoe kan één slogan beter samenvatten wat de mooie bloemenzaak **Goldregen** de consument biedt?

Na zoveel verfrissende ideeën, mochten ook de hongerige magen gevuld worden. In het Belgisches Viertel had Chris voor ons het **Belgischer Hof** gereserveerd. Wat een verfrissend en groen restaurantconcept in het hartje van de stad! We genoten van het rijkelijk geserveerd aperitief, voorgerechten en de typische “Flammküche” waarna het overdadige desserts aanbod er zelfs te veel aan was.

We wandelden dus iets trager op zoek naar meer retail-moois, dat we al meteen vonden bij **Hurra** waar wijn en planten elkaar aanvullen. Of er wel veel planten verkocht worden, vroegen onze leden zich af, aangezien er hooguit een 3m² grote tafel met planten staat. Toch levert die een verkoop van 500 stuks per week op aldus Christian! Bij **Things we like** worden planten dan weer gecombineerd met woonaccessoires in een gezellige kleine winkel waar Katrin zorgt voor een warme, huiselijke ontvangst. Onze wandeling eindigde (op het terrasje nadien na), bij **A Propos**, een conceptstore waar luxe centraal staat.

De avond in

Na een opfrissing in ons hotel (waar de deurkaartjes het al eens lieten afweten) en een portie voetenbalsem, vertrokken we alweer te voet naar de echte Altstadt waar we de voeten onder de Argentijnse steaktafels staken. De prima kwaliteit (ditmaal ook kwantiteit) van het vlees zorgde voor heel aangename gesprekken. En dan moest het hoogtepunt van de dag (de reis?) nog komen en nam Chris ons mee naar het oudste jazzlokaal van Duitsland, waar de vermoedelijk oudste jazzmuzikanten ter wereld voor een onnavolgbare ambiance zorgden en zelfs de beste dansbenen werden boven gehaald. “Moe maar voldaan” lachten we ons een weg terug naar het hotel.



DAG 3 | DIVERSITEIT IN TUINCENTRA

Onze laatste dag stond volledig in het teken van tuincentra (oh ja, ook gastronomie). Drie totaal verschillende tuincentra, in de rand van of zelfs in de stad gelegen, belichtten het mooie van onze sector: elk tuincentrum heeft een andere insteek en ziet er anders uit.

Bij de broeders Alexianen

De **Klöstergartnerei** is een sociaal tuincentrum/kwekerij. We werden er hartelijk ontvangen met koffie en koek door Ral Urfey, de bedrijfsleider. Vol overgave vertelde hij over het ontstaan, de doelstellingen en bestaansreden van de “Etwas andere Gartnerei”: regionaal, duurzaam en sociaal. Vanuit de kloosterlijke tuinbouwactiviteiten ontstond in 1994 het tuincentrum, waar vandaag mensen begeleid worden naar een mogelijke herintegratie in het arbeidscircuit. Enkele cijfers; 1 miljoen stuks productie, 200.000 klanten jaarlijks, 250 medewerkers (velen met een beperking en de meeste deeltijds), 100 kruidensoorten...

Nadien bezochten we **Keulens grootste tuincentrum, Dingers**

dat met 30.000m² echt wel een buitenbeentje is. Christian Dinger, 4^{de} generatie in dit familiebedrijf; leidde ons rond en deelde ook de moeilijkere zaken met onze leden. Dingers was in 1960 het allereerste Europese tuincentrum en is momenteel aanbeland op een keerpunt: de sterk gestegen personeelskosten nopen Christian en de komende generatie om grondig na te denken over de evolutie van deze mooie zaak. De lunch werd ons met veel liefde aangeboden in het Palmencafé. Tip: bezoek hier zeker in het najaar de Kerstmarkt.

Bauhaus Stadtgarten

Ons laatste bezoek bracht ons naar een... doe-het-zelf keten die in vele Europese landen actief is, 30000 medewerkers telt en 6,9 miljard omzet draait waarvan 4,4 miljard in Duitsland. De “Stadtgarten” is een van de 15 vakcentra die Bauhaus kent en ligt pal in de stad en sluit naadloos aan bij de DHZ-zaak. We zagen er naast het voor ons klassieke aanbod ook een heel uitgebreide gereedschapsafdeling waar ook professionele merken prominent aanwezig zijn.

Zo konden we vol impressies,

inspiratie en informatie de terugreis aanvatten. In Aachen maakten we nog een tussensprong bij meubelgigant **Porta** vooraleer in de schaduw van het mooie theatergebouw van Aachen bij Luna een uitgebreid afscheidsdiner te genieten.

Volledig voldaan – qua inspiratie, netwerking en culinair – bracht Ben ons veilig terug naar onze auto's. Met koffers vol goede ideeën namen we van elkaar afscheid.



Onder het motto “afwezig zijn hebben ongelijk”, kozen we bewust om niet al te veel impressies en info van de reis te delen. Dat je er volgende keer beter zelf bij kan zijn, bewijzen ook de volgende quotes van deelnemers.

“De passie waarmee de bezoeken werden toegelicht, de vele inzichten die werden gedeeld en de inspirerende ideeën die we hebben opgedaan, maakten deze reis bijzonder leerrijk.”

– Stephanie Steenssens, Edialux

“Drie dagen Keulen en omstreken met collega's en de Belux Tuinretail Vereniging. Het was inspirerend, leerrijk, gezellig en zoveel meer, te veel om op te noemen!”

– Jan Sampermans

“Tijdens deze reis bezochten we niet alleen een aantal zeer inspirerende tuincentra, maar kregen we ook de kans om verschillende vernieuwende retailconcepten in Keulen te ontdekken. Het was interessant om te zien hoe andere bedrijven inspelen op veranderende klantverwachtingen, beleving en innovatie binnen retail.”

– Veronique Lissens

ECOPOTS
DURABILITY BY DESIGN

Bruges Balcony, de slimme balkonbak

Met de nieuwe Bruges Balcony biedt Ecopots een kant-en-klare oplossing voor wie kiest voor gebruiksgemak én een strak, eigentijds design. De onzichtbare en eenvoudig verstelbare ophanging past op vrijwel alle balustrades. Het geïntegreerde waterreservoir zorgt voor gezonde planten en minder onderhoud — een overduidelijk voordeel. Verrijk uw assortiment met deze duurzame, functionele en consumentgerichte oplossing.



voor leuningen
4-12 cm



hang je pot recht



je plant kiest zelf
zijn waterbehoefte

Meer info via support@thepotscompany.eu

www.ecopots.com

ORGANIZZAZIONE ORLANDELLI

Ontdek ons complete assortiment voor de presentatie van planten en bloemen: van presentatiebanken van aluminium of hout tot accessoires die zijn ontworpen om de ruimte optimaal te benutten. Dankzij de veelzijdigheid van onze producten kunt u uw tuin of plantencentrum inrichten en tegelijkertijd uw bedrijfsresultaten verbeteren.

Bovendien bieden wij u een ontwerpservice op maat aan om de ideale indeling te bekomen en elke tentoonstellingsruimte zo goed mogelijk tot zijn recht te laten komen.

Dé ontwerpdienst!

voor uw tuincentrum!



Premium Sponsor of IGCA 2026

**ORGANIZZAZIONE
ORLANDELLI**

info@orlandelli.it
(+39) 0376 96 03 11



Orlandelli.it

BTV ZET IN OP WEBINARS: KENNIS IS BELANGRIJK

We lichtten eerder al een tipje van de sluier en mochten ook via partners al zinvolle webinars aanbieden, maar we gaan nog een stap verder. We bieden in de toekomst op regelmatige basis webinars aan, die je zonder veel tijdverlies van op de zaak of thuis kan volgen en naderhand zelfs opnieuw bekijken. **Voor onze leden zullen deze gratis zijn.**

Wat staat er de komende maanden op de planning?

Van barcode naar QR-code: wat brengt de toekomst voor de tuinsector?

Samen met GS1 begeleiden we onze tuincentra en leverancier naar de overgang tot de nieuwe barcode. Een eerste webinar zal plaats vinden op 7 (FR) en 8 (NL) september en is een algemene inspiratiesessie over het thema. Verwacht u aan: "Ontdek hoe QR Codes powered by GS1 de klassieke barcode zullen aanvullen en waarom dit veel meer is dan een technologische verandering. Een sessie voor iedereen die voorbereid wil zijn op morgen. We willen een helder overzicht geven van de belangrijkste ontwikkelingen die de sector de komende jaren zullen beïnvloeden: nieuwe

wetgeving, veranderende consumentenverwachtingen, digitalisering van productinformatie en de transitie van de traditionele barcode naar QR Codes powered by GS1. De bedoeling is vooral om te informeren, te inspireren en te enthousiasmeren. We plaatsen de QR-code niet enkel in een technisch verhaal, maar ook in een bredere commerciële en strategische context."

Een tweede sessie begin 2027 zal een praktische verdiepingssessie zijn toegespitst op de tuincentra.

We informeren u binnenkort over de exacte timings en inschrijving voor deze sessies.



Online aanwezigheid, ook voor de tuinsector niet meer weg te denken

BTV sloot een samenwerkingsakkoord met het gerenommeerde communicatie agentschap June 20. In een eerste reeks van 3 webinars leer je alles over hoe je **online** aanwezig kan zijn en dat omzetten in een reël **voordeel**. Denk aan thema's als SEO, GEO en beleving, e-commerce en tenslotte AI.

Deze sessies zullen je praktisch aan de slag helpen. Hou onze e-newsletter in de gaten voor meer concrete info en inschrijving over de sessies.



BODEMINSECTEN IN DE TUIN

herkennen, voorkomen en tijdig ingrijpen

Sandy Adriaenssens en Femke De Neef, Viaverda

Bodeminsecten zoals taxuskeverlarven, engerlingen en emelten kunnen aanzienlijke schade veroorzaken aan sierplanten en gazons. Omdat deze plagen zich grotendeels onder de grond ontwikkelen, wordt de schade vaak pas opgemerkt wanneer planten verzwakken of afsterven. Correcte identificatie van de plagen is cruciaal, want dit bepaalt mee welke beheersingsmaatregelen wanneer toegepast kunnen worden. Tuincentra spelen een belangrijke rol in het correct informeren van klanten en het tijdig herkennen van mogelijke problemen, en hen adviseren over de juiste aanpak.

In de tabel hiernaast wordt een overzicht gegeven van de uiterlijke kenmerken van deze bodeminsecten, het schadebeeld, de preventieve maatregelen, de natuurlijke vijanden en mogelijke biologische en chemische middelen.

Particulieren kunnen de larven dus biologisch bestrijden met parasiterende aaltjes in het najaar (of vroege voorjaar). Het toepassen van deze aaltjes kan in binnen- en buitenomstandigheden en zowel in volle grond als in pot. In de tabel zijn de beschikbare parasiterende aaltjes voor biologische bestrijding van bodeminsecten opgesomd met hun werkings- en toepassingsvoorwaarden. Voor het slagen van deze biologische bestrijding zijn de specifieke toepassingsvoorwaarden qua

bodemtemperatuur namelijk zeer belangrijk. Daarnaast hebben alle parasiterende aaltjes vocht nodig voor hun verplaatsing in de bodem. De aaltjes zijn zeer gevoelig voor uitdroging en blootstelling aan zonlicht. Daarom worden ze best aangebracht bij bewolkt weer, vroeg in de ochtend of 's avonds. Onder bestaande hagen kan de grond zelfs na een aantal fikse regenbuien extreem droog blijven. Wanneer zulke plaatsen dienen behandeld te worden, is het noodzakelijk om de plaats van behandeling vochtig te maken en te houden door te beregenen. Doe je dit niet, dan heeft de behandeling nagenoeg geen enkel effect. Ook na de toepassing dienen de aaltjes ingeregend te worden. Ook een gazon moet na een toepassing enkele weken vochtig blijven.

Meer informatie hierover kan u vinden binnen het Vlaamse onderzoeksproject 'Duurzame monitoring en beheersing van belangrijke bodemplagen in de openlucht sierteelt', uitgevoerd door Viaverda, HOGENT en ILVO:

<https://www.viaverda.be/Projecten/duurzame-monitoring-en-beheersing-van-belangrijke-bodemplagen-in-de-openlucht-sierteelt>

Gegroefde lapsnuit-

Larve



Schade larve



Adult



Schade
adult

Vraatschade aan bladranden (vraat)

Preventieve
maatregelen

- Controleer bladeren op halfronde vraat
- Let op verwelking of groeivertraging

Natuurlijke
vijanden

Loopkevers, aaltjes, schimmels, vogels, kippen,

Biologische
bestrijding

Larven: parasiterende aaltjes
– *Heterorhabditis megidis*,
vanaf een min. bodem-
temperatuur van 12°C

– *Heterorhabditis bacteriophora*,
vanaf een
min. bodemtemperatuur van
12°C

Voor de eigen stock kan behandeld v

Chemische
bestrijding

Adult: Cyantraniliprole
(Minecto One)

kever / Taxuskever	Engerling	Emelt
• Wit tot crèmekleurig • Bruine kop • Geen poten • C-vormige houding • 1 cm groot	 • Witkleurig • Donkere kop • 3 paar poten • C-vormige houding • 2 – 4 cm groot	 • Grijsbruin • kop nauwelijks zichtbaar • geen poten • dikke, leerachtige huid, sterachtige structuren aan de achterkant • 2 – 5 cm groot
Vraat aan wortels en wortelhals van planten → planten verwelken, groeien slecht of sterven af	 Vraat aan wortels → planten groeien slecht of sterven af → gele, verdroogde of kale plekken in gazon doordat graswortels worden aangevreten Secundaire schade: omgewoelde grond doordat vogels larven in de grond zoeken	 Vraat aan onderste delen van grasplanten → kale plekken in gazons
• ± 1 cm groot • Donker tot lichtbruin • Korte afgeplatte snuit • Dekschilden met lichtgele vlekjes en groeven in de lengterichting • Kunnen niet vliegen door vergroeide dekschilden	 • Verschillen van soort tot soort. • Meestal: bruine dekschilden met witte, fijne beharing • Verdikkingen op het uiteinde van de voelspriet <i>Bv. Meikever</i>	 Langpootmug
(karakteristieke halfronde)	Vraatschade aan bladeren	Geen schade door adulten
• Controleer potranden en schuilplaatsen rond de plant aangezien de kevers zich daar vaak overdag verschuilen	Controleer afstervende planten op aanwezigheid van larven in wortelzone Let op losliggende grondzoden in gazon	Controleer kale plekken op aanwezigheid van larven net onder het grasoppervlak, zeker bij nieuw ingezaaide of verzwakte gazons. Vermijd beregenen in augustus-oktober (eitjes en jonge larven van de moeraslangpootmug zijn gevoelig voor uitdroging)
egels, spitsmuizen en mollen	Larven: vogels, kippen, egels, spitsmuizen, mollen, kraaien, zwijnen, dassen en aaltjes Adulten: Vleermuizen voor meikever, maar ook kikkers en vogels	Larven: vogels (vooral kraaiachtigen en spreeuwen)
– <i>Steinernema kraussei</i>, vanaf een min. bodemtemperatuur van 5°C – <i>Steinernema feltiae</i>, vanaf een min. bodemtemperatuur van 8°C	Larven meikever: geen biologische bestrijding mogelijk want larven zitten te diep in de grond Larven rozenkever: parasiterende aaltjes (<i>Heterorhabditis bacteriophora</i>) vanaf een min. bodemtemperatuur van 12°C	Larven: parasiterende aaltjes – <i>Steinernema feltiae</i>, vanaf een min. bodemtemperatuur van 8°C – <i>Steinernema carpocapsae</i>, vanaf een min. bodemtemperatuur van 12°C
vorden met chemische gewasbeschermingsmiddelen ENKEL door fyto-licentiehouders P2 of P3, geen particulieren!		
en Spinosad (Tracer)	Larven: Chlorantraniliprole (Acelepryn)	Larven: Chlorantraniliprole (Acelepryn)

BTV ONDERTEKENT MEE DE CODE GOEDE PRAKTIJK VOOR DE SIERTEELT

Op 11 juni ondertekende de sierteeltsector in Brussel een nieuwe code goede praktijk om de verspreiding van invasieve uitheemse soorten in België te beperken. Invasieve uitheemse soorten worden momenteel dan ook beschouwd als een van de belangrijkste oorzaken van biodiversiteitsverlies, naast overexploitatie, vervuiling, habitatvernietiging en klimaatverandering. Ze vormen een toenemende uitdaging voor natuur en samenleving.

De ondertekening is het resultaat van een gezamenlijke aanpak van de bevoegde overheden in ons land, samen met sectororganisaties en wetenschappers. Ook BTV was hier nauw bij betrokken.

De coördinatie was in handen van het Nationaal Wetenschappelijk Secretariaat voor Invasieve Uitheemse Soorten. De codes zijn vrijwillig, maar vormen een concreet engagement voor de ondertekenaars om actief bij te dragen aan het voorkomen van de introductie en de verspreiding van invasieve uitheemse soorten en klanten beter te informeren. Wij hebben als sector een gedeelde verantwoordelijkheid



om de **biodiversiteit te beschermen en duurzaam en milieubewust tuinieren te bevorderen.**

Tegelijk ging een nationale sensibiliseringscampagne van start met als boodschap: laat je kweek geen wilde plannen maken.

Belangrijke rol voor sierteelt en de retail

Veel invasieve soorten vinden hun oorsprong in de sierteelt. Planten die zich vanuit tuinen verspreiden, zijn belangrijke introductieroutes. Daarnaast kunnen soorten ook onbedoeld meeliften via plantmateriaal, substraat of transport. Wat vaak begint als een onschuldige aankoop, kan zo uitgroeien tot een probleem in de natuur.

Elke schakel in de keten, van kweker tot tuin- en landschapsarchitect, tuincentrum, tuinaannemer en

eindconsument, heeft een rol in het voorkomen van verspreiding.

De aanpak past binnen een bredere Europese strategie voor de bestrijding van invasieve uitheemse soorten en is een vervolg op eerdere initiatieven. Zo is er de “Unielijst” die soorten bevat die door de Europese Unie beschouwd worden als **zorgwekkend voor de volledige Unie**. De soorten op de lijst mogen niet langer verkocht, gekweekt, getransporteerd of vrijgelaten in de natuur. Op de **consensuslijst** vind je soorten terug die **niet meer verkocht worden door de ondertekenaars van de code**. Daarnaast is er ook een gids met alternatieven voor de invasieve uitheemse soorten.

Je vindt deze lijsten, meer info en promotiemateriaal op

 www.iasregulation.be





FLORALL

Belgische vakbeurs voor sierteelt- en boomkwekerijproducten

Dinsdag 25.08.2026

9.00 - 18.00 uur

Waregem Expo | België

Kwekers, toeleveringsbedrijven en handelaars uit de sierteeltsector stellen hun assortiment voor aan een internationaal vakpubliek. Naast de productiebedrijven nemen ook belangrijke handels- en exportbedrijven deel aan FLORALL.

- Gratis toegang voor professionelen
- Online registreren is verplicht via www.florall.be
- Ruime parking
- Bekijk het plan op www.florall.be.
- Gratis catalogus met overzicht van het volledige assortiment



INFO@FLORALL.BE

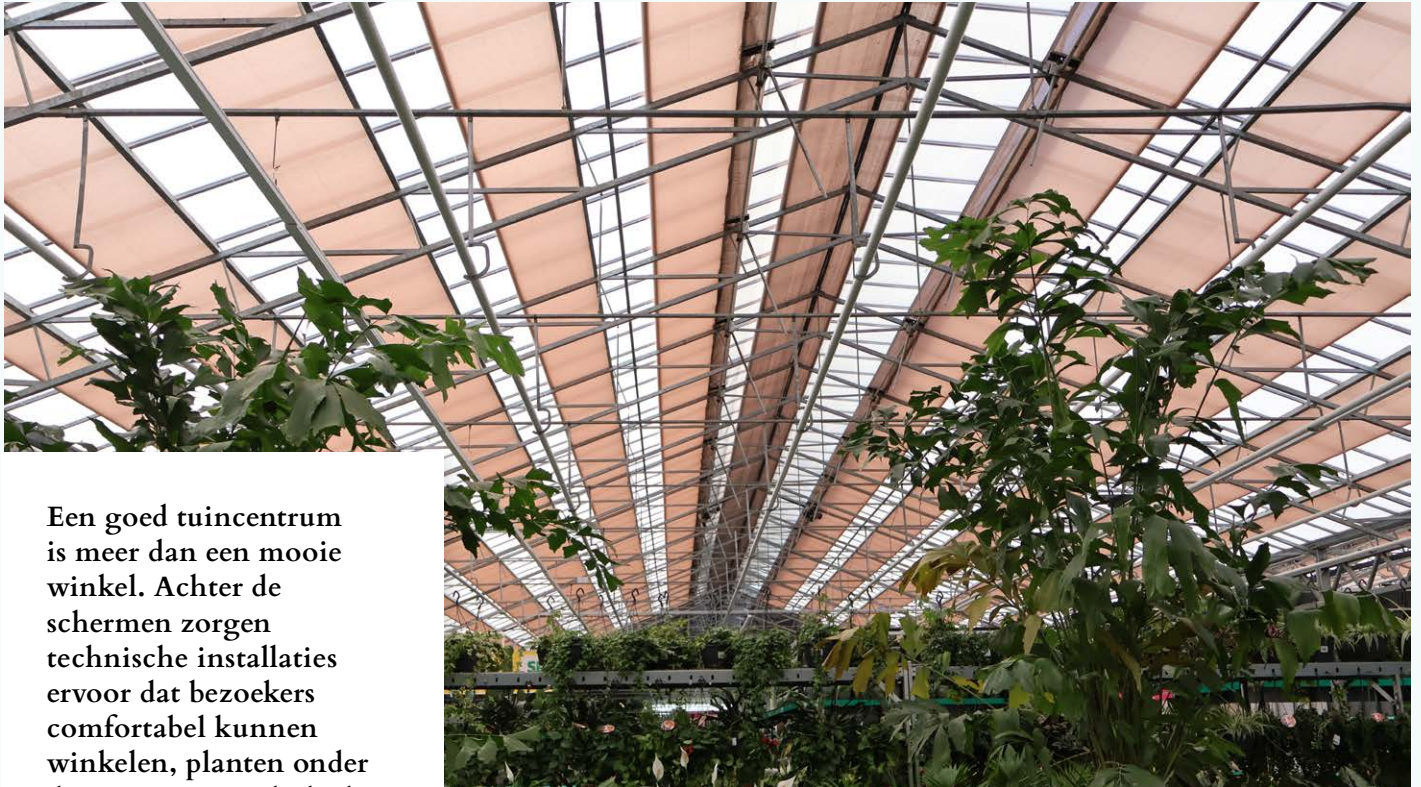


FLORALL FAIR



WWW.FLORALL.BE

DE TECHNIEK ACHTER EEN TOEKOMSTBESTENDIG TUINCENTRUM



Een goed tuincentrum is meer dan een mooie winkel. Achter de schermen zorgen technische installaties ervoor dat bezoekers comfortabel kunnen winkelen, planten onder de juiste omstandigheden worden gepresenteerd en het energieverbruik beheersbaar blijft. Luiten Greenhouses realiseert complete technische installaties voor tuincentra. Van elektra en watertechniek tot verlichting, scherming, insectengaas en klimaatbeheersing: alle systemen worden zorgvuldig op elkaar afgestemd. Doordat wij de technieken integraal ontwerpen en realiseren, ontstaat één doordacht geheel waarin comfort, duurzaamheid en gebruiksgemak samenkomen. Zo creëren we een toekomstbestendig tuincentrum dat klaar is voor de uitdagingen van morgen.

Een solide technische basis

Een betrouwbare elektrische installatie vormt de basis van ieder modern tuincentrum. Vrijwel alle technische systemen zijn hiervan afhankelijk. Daarom ontwerpen wij installaties die niet alleen betrouwbaar zijn, maar ook voorbereid zijn op toekomstige uitbreidingen en nieuwe technieken. Waar mogelijk passen we energiezuinige en duurzame componenten toe, zodat uw installatie klaar is voor de toekomst.

Ook de watertechniek stemmen wij volledig af op uw situatie. Of het nu gaat om beregening van de verkoopafdelingen, waterinstallaties voor de plantpresentatie of andere voorzieningen: iedere installatie wordt ontworpen als onderdeel van één integraal technisch systeem. Zo sluiten alle installaties naadloos op elkaar aan en bent u verzekerd van een betrouwbare en efficiënte technische infrastructuur.

Verlichting die sfeer én rendement brengt

Verlichting bepaalt voor een groot deel de uitstraling van een tuincentrum. Een goed verlichte winkel nodigt uit om langer rond te lopen, laat producten beter tot hun recht komen en zorgt tegelijkertijd voor een prettige werkomgeving voor medewerkers.

Met moderne LED-verlichting combineren we sfeer, functionaliteit en een laag energieverbruik. Zo investeert u niet alleen in de uitstraling van uw tuincentrum, maar ook in lagere energiekosten.

Ook duurzaamheid nemen we vanaf de eerste ontwerpfasen mee. Zo kunnen zonnepanelen eenvoudig worden geïntegreerd op de constructies die wij realiseren, waardoor u direct of op een later moment kunt investeren in duurzame energie.

Scherming en insectengaas: comfort en bescherming

Een prettig binnenklimaat begint bij een goede balans tussen licht, temperatuur en ventilatie. Scherminstallaties helpen om overmatige zoninstraling op warme dagen te beperken, waardoor de temperatuur beter beheersbaar blijft en planten minder snel uitdrogen. In de koudere maanden houden schermen juist de warmte langer vast, wat bijdraagt aan een lager energieverbruik.

Ook voor uw bezoekers maakt dit een merkbaar verschil. Een gelijkmatiger klimaat en minder hinderlijk zonlicht zorgen voor een comfortabele winkelomgeving waarin klanten prettig kunnen winkelen.

Insectengaas vormt een waardevolle aanvulling op deze klimaatoplossingen. Het houdt ongewenste insecten buiten, terwijl frisse lucht vrij kan blijven circuleren. Zo blijven planten gezond en representatief en blijft het natuurlijke klimaat in het tuincentrum behouden.

Een comfortabel klimaat in elk seizoen

Een optimaal klimaat ontstaat door het samenspel van alle technische installaties. Verlichting, scherming, ventilatie en klimaatbeheersing vullen elkaar aan en zorgen ervoor dat bezoekers comfortabel kunnen



winkelen en planten onder de beste omstandigheden worden gepresenteerd.

Een belangrijke oplossing binnen onze klimaattechniek is de Nivolair®. Dit innovatieve systeem verzorgt het verwarmen en koelen van het tuincentrum vanuit één installatie. Door de aanwezige binnenlucht continu langs de spiraal te circuleren, wordt de verwarmde of gekoelde lucht gelijkmatig verdeeld. Hierdoor neemt de temperatuurstratificatie af en ontstaat een stabiel en comfortabel binnenklimaat zonder hinderlijke tocht. Tegelijkertijd worden planten beschermd tegen uitdroging en grote temperatuurschommelingen.



De nieuwste generatie Nivolair® is bovendien geschikt voor zowel energiezuinige verwarming als diepkoeling. Dankzij de vernieuwde techniek kan het systeem ook onder het dauwpunt koelen, waardoor het koelvermogen aanzienlijk toeneemt. In combinatie met bijvoorbeeld een warmtepomp kan dit leiden tot een energiebesparing tot wel 30%.

Techniek die meegroeit met uw tuincentrum

Bij iedere technische installatie kijken wij verder dan vandaag. We denken mee over energieverbruik, onderhoud, toekomstige uitbreidingen en de levensduur van uw installaties. Door alle technieken integraal te ontwerpen, ontstaat een betrouwbaar systeem dat jarenlang optimaal blijft functioneren en eenvoudig kan meegroeien met de ontwikkeling van uw tuincentrum.

Bent u benieuwd wat Luiten Greenhouses voor uw tuincentrum kan betekenen?

Patrick van Scheijndel heeft recentelijk het stokje van Jeremy van der Meer overgenomen en is vanaf nu uw vaste aanspreekpunt voor tuincentrumprojecten. Hij denkt graag met u mee over een technische oplossing die aansluit bij uw plannen, vandaag én in de toekomst. Neem vandaag nog contact met hem op om uw mogelijkheden door te nemen.

Patrick van Scheijndel, Sales Manager

+31 (0)6 48 16 07 31



ONZE LEDEN

TUIN- EN PLANTENCENTRA

Al onze leden vind je op tuincentra-vzw.be/leden

LEVERANCIERS



ONZE PARTNERS

EMERALD PARTNERS



europabank



signify

OLIVE PARTNERS

liantis

Adecco

EASYRACK
we support your shop



ALL FIELDS
TAKING CARE OF YOUR BRANDS

DIENSTVERLENERS



EASYRACK
we support your shop

ALL FIELDS
TAKING CARE OF YOUR BRANDS



THERMOFLOR

green solutions
cloud software

ZB SERVICE BV
Alles rote en staat met



tenc

mobiletric
bvba

vlastuin
bringing emotion to life

green
SALON PROFESSIONNEL
DES SECTEURS PRIVÉ
ET PUBLIC DES PARCS
FLANDERS EXPO / ET ESPACES VERTS

JUNE20

NIEUW!

NIEUW!

NIEUW!

GROEPSCONTRACTEN



europabank

AON

liantis

Up Monizze

Adecco

ELINDUS

Denercon

NIEUW!

GROEPERINGS



SAS Sévéa
Vitalverde BAOBAB & affiliés

GRSRetail

Eurotuin

ohgreen.



5 vragen aan... Petra Van Butsele

In deze rubriek stellen we telkens dezelfde 5 vragen aan een eigenaar van een tuicentrum, een leverancier of gewoon iemand die voor onze sector belangrijk is. Vandaag laten we Petra Van Butsele aan het woord, zij is al enkele jaren de administratieve kracht bij BTV.

1 Heb je zelf groene vingers?

Toch wel, wij hebben een grote tuin en daar is altijd wel werk te doen; zo zal mijn echtgenoot altijd zorgen dat het gras er proper bij ligt, ik ben de onkruidwieder en verzorg de terrasbloemen, en onze jongste zoon neemt het snoeiwerk voor zijn rekening; een echt familiegebeuren eigenlijk..

2 Hoe ziet vandaag jouw privé tuin eruit?

Zoals gezegd hebben wij een grote tuin, met verschillende graszones, een grote vijver met siereenden en een deel dat dienst doet als park voor onze neerhofdieren, zoals kraanvogels, fazanten, siereenden, en een volière met een Europese Oehoe. Het hoeft niet vermeld dat we een grote liefde voor dieren hebben.

3 Jouw favoriete vakantie?

Wij zijn geen echte vakantiegangers, maar een uitstap naar de Ardennen of een weekendje weg kan ik wel smaden.

4 Met wie wil je graag eens tuinieren?

Ik zie en hoor Wim Lybaert heel graag bezig; ik bewonder zijn ongebreidelde enthousiasme en fascinatie voor de natuur, het buitenleven, het simpele, eenvoudige en echte leven.

5 En de laatste vraag: maak de 5 volgende keuzes en waarom?

- **Kamerplanten of Fruitbomen?**

Fruitbomen: ik kan genieten van kersen, pruimen, appels,... van eigen kweek, smaakt nog zo lekker

- **Buitenkeuken of Jacuzzi?**

Jacuzzi: 's avonds lui lekker genieten met het getsjelp van de vogeltjes op de achtergrond, zalig!

- **Gazon of Moestuin?**

Neem toch maar gazon, ik wil wel graag een moestuin, maar de tijd ontbreekt om daar mee bezig te zijn.

- **Vijver of Veranda?**

Vijver: wij hebben het geluk een vijver te hebben in onze tuin, daar kom ik tot rust.

- **Verwildeerde of Engelse tuin?**

Geef mij maar een verwildeerde tuin, het is mooi om zien hoe alles zijn eigen weg gaat en evolueert waardoor je eigenlijk een unieke tuin bekomt. Ook niet onbelangrijk is dat er minder onderhoud is, zodat je nog meer van je tuin kan genieten.



NIEUWE RAAD VAN BESTUUR VERKOZEN



De Belux Tuinretail Vereniging blijft verder het pad van de vernieuwing bewandelen. Na de eerder doorgevoerde statutenwijziging – je leest er alles over in ons Lentenummer – en door het aflopen van de bestuurstermijn van 4 jaar, dienden onze leden een nieuwe Raad van Bestuur te verkiezen. In aanloop naar de Algemene Vergadering van 25 juni in de lekker koele vergaderzaal van Bowling Stones Wemmel, stelden niet minder dan 10 leden zich kandidaat om onder andere de uittredende voorzitter Luc Eeckhoudt en ondervoorzitter Peter Van Hulle op te volgen. We bedanken Peter en Luc alvast voor het engagement en de jarenlange inzet voor onze branche en vereniging en zullen hun ten gepasten tijde uiteraard daarvoor in de bloemetjes zetten.

Verjonging, vervrouwelijking, goed evenwicht.

De kandidaturen voor de RvB waren mooi verdeeld tussen onze leden van retail- en leverancierszijde. Alle kandidaten werden verkozen met eenparigheid van stemmen. Onze nieuwe bestuursraad is meteen ook vervrouwelijkt en verjongd en bij de tuincentra zijn ook kleine, middelgrote en grote vertegenwoordigd. Jammer genoeg ware er (nog) geen kandidaten uit Wallonië, echter werd in de nieuwe RvB al afgesproken om onze Waalse leden toch mee te betrekken en rees hier en daar ook al een voorzichtige opening naar een toekomstige kandidatuur.

Bestuurders van de tuincentra:

Veronique Lissens, Kristof Rijmenants en Johan Debrabandere krijgen het gezelschap van Thomas Claes en Jan Sampermans. Ook regionaal hebben we dus al een mooie spreiding.

Bestuurders van de leveranciers:

Hier zijn de bedrijven bestuurder, telkens met een vaste vertegenwoordiger. Deze zijn naast Wim Laureys (DCM) en Sweder Vossen (Ecopots) nu ook Stephanie Steenssens (Pelsis), Helga Siebens (Compo) en David Maertens (Fleur).

Binnenkort kiezen de bestuurders onder zich de voorzitter, ondervoorzitter, secretaris en penningmeester.

Met deze ruimere vertegenwoordiging, zal uw beroepsvereniging zeker nog beter voor uw belangen kunnen opkomen.

Algemene vergadering keurt de jaarrekening goed

Uiteraard werd op de AV ook de jaarrekening voorgelegd en goedgekeurd door de aanwezige leden. Tevens kregen de aftredende bestuurders kwijting voor hun mandaat.

Na het “droge” vergadergedeelte, werd er nog gezellig nagekaart en borrelden meteen enkele goede ideeën voor de toekomst op.

PLANTARIUM | GROEN-Direkt NAJAARSBEURS

HÉT EVENEMENT VOOR DE
EUROPESE TUINPLANTENRETAIL
EN -GROOTHANDEL

26 augustus **27 augustus**
07:00 – 17:00 07:00 – 16:00

Alleen voor vakbezoekers
Gratis toegang en parkeren

Hazerswoude-Dorp
Nederland

groen-direkt.nl
plantariumgroendirekt.nl



TIENDUIZENDEN
M² BEURSVLOER



DUIZENDEN
BEZOEKERS



HONDERDEN
EXPOSANTEN



TIENTALLEN
NOVITEITEN



VOLOP
INSPIRATIE



COMFORTABEL
NETWERKEN



6000+
PLANTMONSTERS



KERST
BOMEN



EEN
COMPLEET AANBOD



CONCEPTEN
PRESENTATIE



REGISTREER
JE BEZOEK



De visie van Polle Gazon(*)

In deze rubriek geeft Polle zijn scherpe kijk op wat er in onze branche en retail leeft.

IN DE BAN VAN DE BAL EN DE VS

Tadaaa! Het 4-jaarlijkse feest is weer losgebarsten. Op het ogenblik dat jullie dit lezen, zal het feest alweer ten einde zijn. Meer dan een maand was de halve wereld in de ban van de bal, beleefden velen slapeloze nachten (jawel, ook ik stond om 2 of 5 uur op om de aangekondigde ondergang van de Belgen niet te missen), sloegen kenners en analisten talloze keren de bal mis en dat alles in een goed georkestreerd festijn ter ere van 250 jaar Verenigde Staten dat door Trumps Infantiele Zwitserse Vriend (IZV) aan het Noord-Amerikaanse continent werd toegewezen.

Strategie

Dat Iran zich kon plaatsen voor het WK, was iets waar Donald zich toch aan mispakte, net als aan zijn interventie in dat land die “hooguit twee weken” zou duren. Dat voetbal verbindt, zorgde er dan wel voor dat er vrij snel na

“Ceci n’est pas une équipe” dacht heel België.

de start van de Wereldbeker een voorlopig vredesakkoord werd gesloten. Voetbal is vrede? Dat moeten we dan toch eens de Turkse en Marokkaanse gemeenschap in onze contreien diets maken. Winst

of verlies? Het maakt hun niets uit om in beide gevallen baldadig te “vieren”. Niets van dat bij de Belgen. Ik trof ’s ochtends vroeg na de miraculeuze winst tegen Senegal enkel een paar brave zielen op een terras van een vroeg geopend cafeetje aan die – ’t Jupke in de hand – zelfs niet meer aan zingen toekwamen. En na de pandoering aan de VS (onder toezicht van de IZV), hoorde ik geen nachtlawaai.

Akkoorden sloot Donald ook, met zijn IZV en FIFA die voortaan door het leven gaat als “Fixing It For America” zoals ik ergens las. Ook hier beet hij zijn tanden stuk op een onderschatte tegenstander.

Strategie op z’n Belgisch

Of is het op z’n Frans? Onze coach met Germaanse voornaam en Spaanse familienaam mag dan wel een Fransman zijn, hij strooit zand in de ogen van elke voetbalkenner. Het zandmannetje heeft er niets aan. Kennelijk zorgde dat ook voor slaap bij onze Duivels, zeker in de eerste twee wedstrijden. “Ceci n’est pas un maillot”. Zoals Magritte ons pijprokend op het verkeerde been zette, doet Rudy hetzelfde. “Ceci n’est pas une équipe” dacht heel België. Je moet het maar doen, verguisd worden tot in minuut 85 om

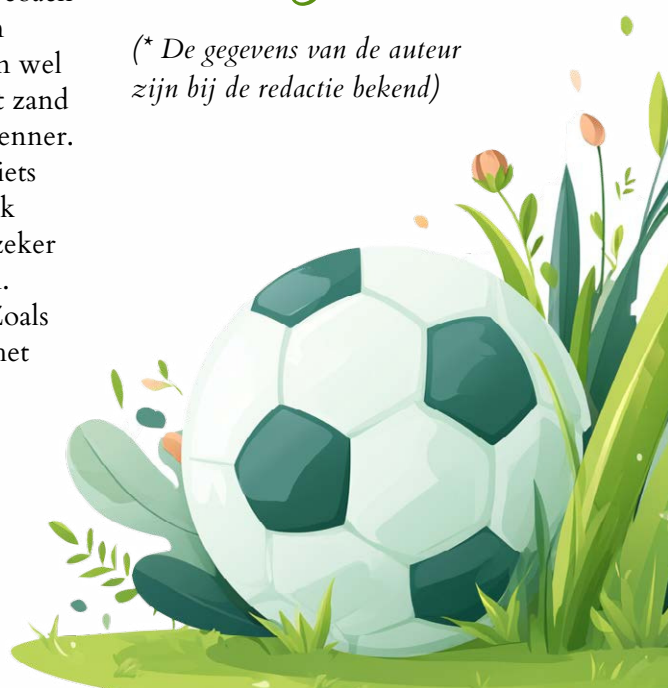
vervolgens met de winst te gaan lopen. En ténkenmale met een andere ploeg het veld opstappen. Geen enkele coach gebruikt zijn kern zoals Garcia; ook dat is vervelend voor de tegenstander.

Winnaars en verliezers

Er zal uiteindelijk een ultieme winnaar zijn van het tornooi. De verliezers zijn alvast FIFA (geloofwaardigheid) en de IZV (gedegradeerd tot schoothondje). Wie wereldkampioen is, kan ik op dit schrijversogenblik niet weten. Ik gun het de Noren om alvast in de finale te geraken. Zolang ze die dan maar van “Ceci n’est pas une équipe” verliezen!

P. Gazon

(* De gegevens van de auteur zijn bij de redactie bekend)



GREEN EXPO EN DE APOTHEOSE VAN DE GARDEN CENTRE AWARDS



De jurering van de Garden Centre Awards is afgelopen en nu wacht nog enkel de zware taak om de optelsom van de punten van onze 4 vakjuryleden en dubbele mystery te maken. De feestelijke uitreiking, waartoe u nu al uitgenodigd bent, vindt plaats op de door ons mee vormgegeven Retail Dag van de Green-beurs in Flanders Expo, op **maandag 28 september**.

BTV-seminaries

Uw belangenvereniging zal prominent aanwezig zijn op de beurs, met een stand, een seminarieruimte, zinvolle inhoud én... nee we geven niet alles weg. Daarvoor moet je naar de beurs komen, waar ook heel wat van onze leden-leveranciers als exposant staan.

Om 14u trappen we de reeks van 4 seminars af, elk uur eentje zodat we rond 18u gezellig kunnen aperitieven en de beurs bezoeken, in aanloop naar de feestelijke uitreiking die start om 20u, gevolgd door een schitterend diner.

Wat kan je verwachten?

Seminarie Viaverda
"Naar een duurzame toekomstvisie voor tuincentra: tips en ondersteuning vanuit het praktijkonderzoek"

In de tuinsector zijn heel wat duurzame evoluties aan de gang, zoals een shift naar biologische

gewasbeschermingsmiddelen, veenarme/veenvrije potgrond en aangepast sortiment dat meer gericht is op biodiversiteit en eetbaarheid. Ook tuincentra worden hiermee geconfronteerd, zowel op vraag van de klant als via initiatieven van toeleveranciers of overheden. Tijdens dit interactieve seminarie wordt dieper ingegaan op deze thema's vanuit het praktijkonderzoek bij Viaverda, en worden inzichten en tips meegegeven naar zowel klanten als voor het eigen tuincentrum.

Seminarie "Gastvrijen met klanten"

Onze eerste keynote, verwacht je vooral niet aan een saaie bedoening.

Wat hebben de fasen van het liefdesspel te maken met klantbeleving? Alles, zo zal blijken op

maandag 28 september! Klanten verleiden, ze overtuigen en ze aan ons binden, dat is pure kunst. Dat is de kunst van het gastvrijen.

Als gastvrijheidstrainer en superverspreider van het gastvrijheidsvirus is Charlotte Cools ervan overtuigd dat gastvrijheid dé kerncompetentie van de toekomst wordt. Temidden van alle AI, digitalisering en automatisering ontstaat er een grote nood aan menselijke verbinding en connectie. Producten, merken en kwaliteiten lijken steeds meer op mekaar waardoor het belang en de waarde van oprechte persoonlijke aandacht groeit.

Charlotte Cools is oprichter en bestuurder van TONC (°2011) – groeipartner van retailers. Met een specialisatie van + 25 jaar in doeltreffende communicatie,

HET PROGRAMMA

- 14u** Naar een duurzame toekomstvisie voor tuincentra, interactieve sessie met Viaverda (Sandy Adriaenssens/Femke De Neef)
- 15u** Gastvrijen met klanten, Charlotte Cools
- 16u** Hergebruik van plantentrays, Helena-Sophie Teune
- 17u** Tuincentra in de toekomst: blijft de fysieke winkel centraal staan?, Prof. Dr. Els Breugelmans

Je merkt het: zeer toepasbare en relevante thema's!

marketing en sales heeft ze een passie voor het helpen realiseren van de ambities van winkeliers en showroomeigenaars. Daarnaast is Charlotte gastvrijheidstrainer, keynote speaker en auteur van het boek "Uitblinken met je winkel of showroom".

Seminarie "Hergebruik van plantentrays"

Met de Europese verpakgingsverordening (PPWR) staan tuincentra en hun leveranciers voor nieuwe regelgeving rond verpakkingen. De presentatie laat zien wat dit concreet betekent, welke uitdagingen dit oplevert voor ketens in de praktijk en hoe een sectorbreed hergebruik systeem zoals Euro Plant Tray hierop een praktische oplossing biedt. De focus ligt op het thema duurzaamheid en samenwerking, niet op productpresentatie.

Helena-Sophie Teune is consultant bij Euro Plant Tray. Daarnaast promoveert ze aan de Rijksuniversiteit Groningen op het gebied van coördinatie en samenwerking in versnipperde, circulaire B2B-ketens, met een focus op herbruikbare transportverpakkingen in de Europese

sierteelt- en tuinbouwsector. Ze deed ook praktijkervaring op in procesmanagement en e-commerce, onder andere bij de Remarketed Group (refurbished electronics) en Royal Lemkes (sierteelt-groothandel).

Seminarie "Blijft de fysieke winkel centraal staan?"

Onze tweede keynote van de dag.

Ons koopgedrag verandert snel. We zoeken inspiratie online, vergelijken prijzen digitaal en verwachten steeds meer gemak. Tegelijk blijven fysieke winkels, zoals tuincentra, plekken waar klanten willen ontdekken, beleven en advies krijgen. Maar hoe zal die balans zich in de toekomst ontwikkelen? Tijdens deze sessie maak ik een analyse hoe klanten vandaag beslissingen nemen in een wereld waar online en offline steeds meer verweven zijn. We bekijken welke factoren bepalen waarom mensen naar het tuincentrum blijven komen. Tegelijk staan we stil bij de groeiende rol van digitale kanalen in het aankoopproces. U krijgt inzichten uit academisch onderzoek naar consumentengedrag en retail, vertaald naar de context van tuincentra. We

g'reen

Green Expo, vakbeurs voor de private en publieke groensector, vindt plaats op 27-28-29 september in Flanders Expo. Meer info elders in ons magazine.

tonen hoe online en fysieke winkels elkaar niet vervangen, maar elkaar juist versterken, en wat dit betekent voor de rol van het tuincentrum in de toekomst.

Prof. dr. Els Breugelmans is Gewoon Hoogleraar Marketing aan de KU Leuven campus Antwerpen en een veelgevraagde expert in de media. Ze combineert wetenschappelijke inzichten met duidelijke, praktijkgerichte uitleg, waardoor haar lezingen inspirerend en toegankelijk zijn voor een breed publiek.



Met de steun van

Onze Garden Centre Award sponsors

★★★★★
5 STAR



★★★★★
4 STAR



★★★
3 STAR



gr'een

Vakbeurs voor de private
& publieke sector

27+28+29 SEPT '26
Flanders Expo Gent

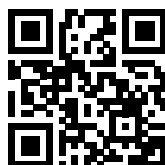


**Registreer nu voor gratis
toegang** met uw code

BABD1000

via www.green-expo.be

of scan & registreer



by **EASYFAIRS**

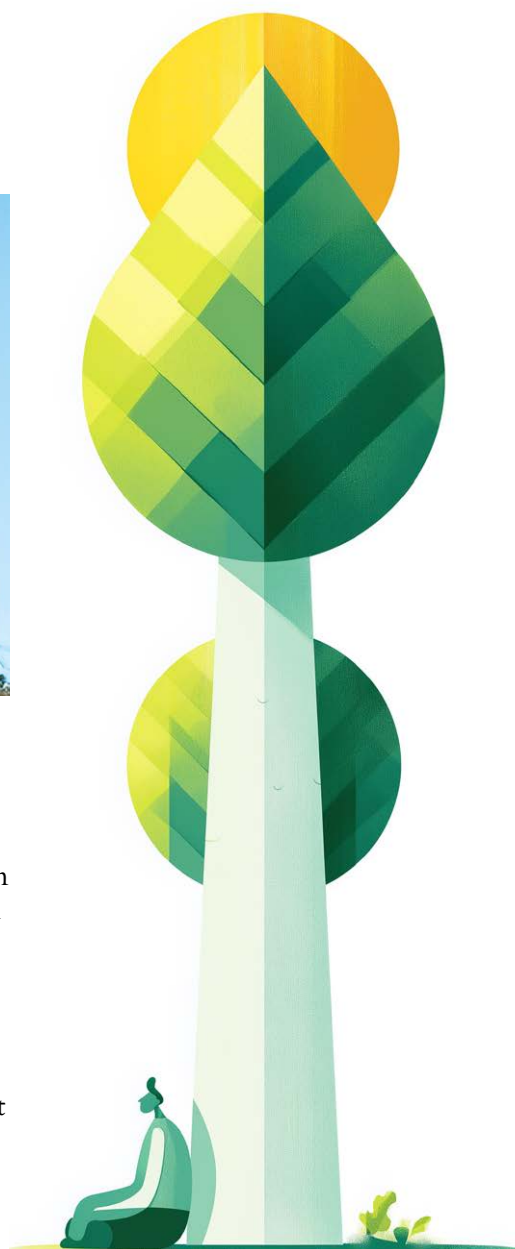
CODE ORANJE EN ROOD VOOR DE HITTE? MAAK ER SAMEN “CODE GROEN” VAN.



Nieuwsberichten, social media en pers stonden er vol van de afgelopen weken: de hoogzomer temperaturen deden vele alarmbellen afgaan. Er is nochtans een eenvoudig en natuurlijk middel – dat ook geen stroom verbruikt – om de temperatuur te verlagen: bomen. Ze brengen schaduw, verlagen bewezen de temperatuur met enkele graden én zorgen ook voor zuurstof en luchtzuivering. Kortom, voor een aangenaam klimaat.

Op zaterdag 14 november is het Nationale Boomplantdag. Ook dit jaar organiseert VLAM de succesvolle Plant & Win-wedstrijd (van 9 november tot 6 december) om klanten te stimuleren om bomen, haagplanten en vaste planten aan te planten.

BTV roept daarom haar leden tuin- en plantencentra op om mee te doen en zo uw najaarsverkoop een extra boost te geven. Doe het snel, want het gratis promomateriaal is beschikbaar tot uitputting van de voorraad. Eerst komt, eerst maalt.



PLANT & WIN-ACTIE EN PROMOTIEMATERIAAL

Deze actie stimuleert de consument om bomen of vaste planten aan te kopen.



Bevestig tijdig en uiterlijk voor 1 september uw deelname aan deze actie. Gratis promotiemateriaal wordt door VLAM ter beschikking gesteld in oktober.

- Een kwalitatieve boomdisplay (zolang de voorraad strekt)
- Wedstrijdflyers (100, 250 of 500 stuks)
- Een digitale toolkit voor sociale media en nieuwsbrieven

De link om uw deelname te bevestigen, vind je in onze e-mail van eind juni en in de e-nieuwsbrief van Groen van bij ons.

BTV ENGAGEERT ZICH VOOR DUURZAMERE TEELTSUBSTRATEN



Op 18 juni ondertekende onze Directeur met OVAM de overeenkomst 2026-2030 voor het “Verduurzamen van teeltsubstraten voor de hobby- en professionele sector”. Samen met oa de Belgische Potgrond Federatie (en dus heel wat van onze leveranciers), het Agentschap Natuur en Bos, AVBS, de Boerenbond en nog 10 andere instanties streven we naar minder veen in teeltsubstraten en dus ook in potgrond voor particulier gebruik.

Het doel van deze overeenkomst is dat de deelnemende partijen zich engageren tot bepaalde streefdoelen en/of acties die elk een bijdrage kunnen leveren om de verwachte resultaten te behalen en om het gebruik van grondstoffen met een grotere ecologische voetafdruk geleidelijk te vervangen door duurzame, hernieuwbare en/of lokale

alternatieven, zodra deze als bruikbare alternatieven aan de potgrondsector worden aangeboden.

In 2030 wordt maximaal 50 volume% classic veen gebruikt bij de aanmaak van teeltsubstraten (hobby- en professionele sector gezamenlijk). De overige 50 volume% wordt zoveel mogelijk ingevuld door duurzame alternatieven.

Veen met

duurzaamheidslabel, zoals het Responsibly Produced Peat (RPP), zou maximum 10% van deze duurzame alternatieven mogen uitmaken. Het percentage wordt berekend voor hobby- en professionele sector samen.

Een belangrijk aandachtspunt is dat de duurzaamheid van het substraat in zijn geheel, doorheen zijn volledige levenscyclus moet worden beoordeeld. Het is niet de bedoeling dat het vervangen van veen uiteindelijk leidt tot een grotere milieu-impact van het teeltsubstraat.

BTV engageert zich in deze om te **communiceren** over veenvrije substraten naar haar leden en consumenten en om samen te werken met de leveranciers om de doelstellingen te bereiken.



BTV-agenda

16 - 22 augustus

IGCA Congress München.

Info en inschrijven via

www.igca2026.com

25 augustus

Florall vakbeurs in Waregem Expo

26 - 27 augustus

Najaarsbeurs

PLANTARIUM|GROEN-Direkt,

Hazerswoude-Dorp (NL) met veel nieuwe exposanten!

31 aug – 3 september

Opendeurdagen bij Fleur

2 – 4 september

Opendeurdagen bij Willaert

8 september

GRS leden event

10 – 14 september

Maison & Objet, Parijs (FR)

30 sept – 2 okt

Vakbeurs Groot Groen Plus,

35ste editie in Zundert (NL)

18 – 19 november

GRS beurs “Tuinwinkel/Groen voorjaar 2027” voor GRS-leden

27 – 29 september

Green Expo in Flanders Expo

Gent, met op 28/9 de door

BTV vormgegeven retail-dag:

seminaries om 14, 15, 16 en 17u, gevolgd door de feestelijke uitreiking van de Garden Centre Awards 2026!



Tijdelijke tewerkstelling in de zomer

Zonrijke weekends, seizoenswissels en promotiecampagnes zorgen vaak voor een plotse toestroom van klanten. Extra handen zijn dan meer dan welkom, maar een structurele aanwerving is zelden nodig. Gelukkig bestaan er verschillende statuten om tijdelijk en flexibel personeel in te schakelen.



Flexi-jobmedewerkers

Flexi-jobs zijn vandaag een van de meest laagdrempelige manieren om snel extra medewerkers in te schakelen. Wanneer je een flexi inschakelt, betaal je een vaste werkgeversbijdrage van 28% (ook wel patronale bijdrage genoemd). Geen extra sociale lasten, geen onverwachte facturen: wat je ziet, is wat je betaalt.

Jobstudenten

Jobstudenten mogen op de ogenblikken die ze niet op school moeten zijn tot 650 uur per kalenderjaar werken aan voordelige voorwaarden. Voor de uren die onder het studentenstatuut vallen, betaal je namelijk niet de gewone sociale bijdragen, maar een voordelige solidariteitsbijdrage. Dat betekent concreet twee dingen: jij als werkgever betaalt minder RSZ, en ook de student houdt netto meer over.

Gelegenheidsmedewerkers

Dit statuut is specifiek afgestemd op seizoensgebonden activiteiten en laat toe om snel extra krachten in te schakelen voor piekwerk. Werkgevers kunnen zelfs kiezen of ze iemand als jobstudent of als gelegenheidsarbeider tewerkstellen, afhankelijk van wat het meest interessant is in hun situatie.



Wil je met een tijdelijke werkracht aan de slag?
Contacteer hr-dienstverlener Liantis en
reken op advies op maat:
liantis.be/nl/personeelsbeleid/sociaal-secretariaat

Kortnieuws

GRS RETAIL LANCEERT GRS WERKT!

De arbeidsmarkt blijft uitdagend, ook voor tuincentra. Het vinden van de juiste medewerkers kost tijd, vraagt om zichtbaarheid én om de juiste aanpak. Om aangesloten ondernemers hierin nog beter te ondersteunen, introduceert GRS Retail het nieuwe platform GRS Werkt!: een dienst die tuincentra helpt bij vacatures en arbeidsmarktcommunicatie in de breedste zin van het woord.

Ontzorgen vormt al jarenlang een belangrijke kernwaarde van GRS Retail en krijgt met deze nieuwe dienst opnieuw concreet invulling. Met GRS Werkt! biedt GRS Retail praktische ondersteuning, slimme tools en persoonlijke begeleiding om ondernemers te ontzorgen bij het aantrekken van nieuw personeel. Een belangrijk deel van deze dienstverlening is kosteloos beschikbaar voor aangesloten tuincentra.



OVERNAMES

Onze branche staat nog maar aan het begin van een noodzakelijke consolidatie. Hierbij 2 recente overnames, eentje in Wallonië en een in Vlaanderen.

Overname van Florilux Garden door de tuincentra Tournesols

De tuincentra
Tournesols

VOOR U GELEZEN

Boeken kunnen een extra stimulans zijn voor de omzet van tuincentra.

Wij lazten recent Proef het seizoen, uitgegeven bij Sterck & De Vreese en verkrijgbaar bij de betere boekhandel. Het boek van Eveline Versluys, ervaren plantaardig cateraar, neemt je een heel jaar mee van boer tot bord met verrassend leuke seizoensgebonden recepten. Onze smaakpapillen gaan alvast voor gegrilde witte en groene asperges met **daslook**curry, focaccia met kruisbessen en **lavendel** of nog de chocoladetaart met aubergine, frambozen, pistache en **citroentijm**. Stuk voor stuk recepten die je verkoop van kruiden een boost geven.



THE POTS CIRCLE EVENT



Op vrijdag 26 juni 2026 verwelkomde The Pots Company haar internationale partners bij NOA Outdoor Living in Kruisem: bijna 100 deelnemers uit 25 landen, waaronder markten in Europa, de Verenigde Staten, Dubai en Taiwan, vergaderden rond het thema "Clarity in a Changing Market". Men vierde ook het 20-jarige bestaan van The Pots Company.

hebben het tuincentrum Florilux Garden in Bastogne overgenomen.

Deze overname past in het streven om de tuincentra Tournesols te versterken, aanwezig te zijn in de provincie Luxemburg en zich strategisch te positioneren aan de grens met het Groothertogdom Luxemburg.

Tournesols streeft ernaar de tuincentra verder uit te bouwen en daarbij te steunen op solide en

betrouwbare partners.

Een tweede overname gebeurde door – niet te verwarren – Florilux. De familie Carein had al drie tuincentra en nam recent Thiels in Heist-op-den-Berg (Booischoot) over. In 2020 werd Thiels nog verkozen tot beste tuincentrum in de Garden Centre Awards.





NIEUWS VAN DE HRZKMO

BTV zetelt voor haar leden in de Hoge Raad voor Zelfstandigen en KMO's. Zo wegen we mee op de besluitvorming van de overheid. Zo bijvoorbeeld worden adviezen opgesteld.

E-reporting



De HRZKMO verwelkomt het voorontwerp van wet. Het advies waarschuwt onder meer voor complexe situaties bij niet in België gevestigde belastingplichtigen en pleit voor een praktische oplossing voor de belastingplichtigen die gestructureerde elektronische facturen uitreiken en ontvangen. De HRZKMO vraagt dat de stakeholders worden betrokken bij het opstellen van het ontwerp van koninklijk besluit. Tot slot vraagt hij voldoende voorbereidingstijd, duidelijke communicatie en gebruiksvriendelijke systemen om de overgang voor ondernemingen haalbaar te maken.

INVOERING VAN EEN ONDERNEMERSAFTREK IN DE PERSONENBELASTING

De ondernemersaftrek is een nieuwe belastingaftrek voor zelfstandigen in hoofd- of bijberoep met een een-manszaak (zelfstandigen natuurlijke persoon). Hij is dus niet van

toepassing op vennootschappen. De maatregel past in de beleidsoptie om het zelf-standigenstatuut te ondersteunen en te versterken, en heeft tot doel de effectieve belastingdruk op zelfstandige inkomsten dichterbij te brengen bij die van ondernemingen die via een vennootschap worden gevoerd.

(Bron: Unizo)



PLANTARIUM | GROEN-DIREKT NAJAARSBEURS

Op 26 en 27 augustus 2026 vindt de PLANTARIUM | GROEN-Direkt Najaarsbeurs plaats in Hazerswoude-Dorp. De beursvloer is goed gevuld en exposanten uit binnen- en buitenland staan klaar om je te inspireren.

Programma-highlights

Een bezoek aan de Najaarsbeurs is pas écht compleet met een flinke dosis inspiratie, kennis en netwerkmomenten. Dit jaar is er een fantastisch programma boordevol exclusieve tours, interactieve sessies en spannende award-uitreikingen.

PLANTARIUM | GROEN-Direkt is dé beurs waar nieuwe planten en concepten geïntroduceerd worden. Deze worden in 4 verschillende categorieën gepresenteerd:

- ✓ Beste Nieuwigheid
- ✓ Beste Marktinnovatie
- ✓ Bezoekersfavoriet
- ✓ Wall of Fame

*Chamaecyparis
thyoides 'El Paso'*



SPOGA+GAFA

BEURS OP EEN KANTELPUNT

Chris Van Wesemael

sponga+gafa is een vakbeurs met een rijke geschiedenis en was jaren een niet te missen event voor de tuinbranche. Ook in 2026. Wij bezochten de beurs gedurende twee dagen en hebben er een dubbel gevoel bij.

De cijfers

Vorig jaar schreef ik al over minder exposanten, brede gangpaden en onnodig vele rustplekken. Dat eerste zette zich ook dit jaar verder, maar de organisator had het verstand om eerder te opteren voor een compactere beurs, dan opnieuw zinloze ruimte te creëren. Er waren dit jaar 1350 exposanten (1600 in 2025) en 23500 bezoekers (tov 26000) die echter heel wat internationaler waren (112 landen tov 100). Vooral in het BBQ-gedeelte was er een grote leegloop: daar waar in 2024 barbecue nog goed was voor nagenoeg 2 volledige hallen én de tussenruimte, restte nu nog een halve hal aangevuld met het buitenspeelgoed. Is de BBQ-hype over? Of is het grote geld bij de A-merken op? Alleszins ijverde de sector voor een verhuis naar de “oude” data in september, daarin gevolgd door Koelnmesse, wat nagenoeg bij alle andere exposanten in het verkeerde keelgat schoot, waardoor de organisatie terugkwam op haar stappen en de beurs in 2027 opnieuw in juni plaats vindt (dinsdag 15 tem donderdag 17 juni).

Welke periode is best

De vraag is eigenlijk niet diegene die gesteld moet worden. Wel: “wat is onze doelgroep”. Jaren geleden verhuisde de beurs van september naar het voorjaar omdat de grote (internationale) ketens hun seizoen maanden op voorhand moeten plannen en dus ten laatste in juli knopen doorhakken qua assortiment voor



het komende jaar. De zelfstandige vakhandel beslist veelal wat later en daarvoor (en voor levend groen) was begin september wél goed. Maar in hoeverre bereikt een internationale beurs de buitenlandse zelfstandigen? Weinig, zoals ook blijkt uit het – onterechte – weinige animo bij onze leden. Dé vraag voor Koelnmesse is dus in eerste instantie of ze een Duitse beurs, dan wel dé internationale tuinbeurs willen zijn/blijven.

Zinvol bezoek

Hoe dan ook bleek een bezoek zeker zinvol en hebben we bij deze editie zelfs langer rondgelopen dan in 2025. We legden ontzettend veel goede contacten die ook al tot business hebben geleid, ontdekten trends en zelfs noviteiten! En waar de BBQ-s

verdwenen, verschenen mega-stands met de nieuwe hype: robotmaaiers. En elke editie van deze beurs spot ik wel iets dat zeker een plaats heeft in een assortiment. Dit jaar was dat op een kleine stand van de Italiaanse firma 2G Stamp die met myfoldyarden een concept van opvouwbaar bloembakken lanceert: minder transport, minder ruimte in de winkel, handiger voor de consument om mee te nemen!

Ook een “vergeten” concept dat met de verzengende hitte van dezer weken zeker een plek heeft bij elk tuincentrum zijn de UV- en zonwerende, maar lichtdoorlatende zonnezeilen. Ze bieden schaduw, bescherming tegen huidkanker, ogen trendy én bieden verkoeling doordat de warmte er niet onder blijft hangen. Weinigen weten ook dat het vliegen afstoot: ze houden niet van de “smaak” van het HDPE waaruit deze duurzame zeilen gemaakt zijn.

Interessante networking

Ook dat valt op een beurs niet te onderschatten: het onderhouden en uitbreiden van je netwerk. De geslaagde netwerkdrink van onze Duitse evenknie VDG, het seminarie over marktcijfers van de Franse federatie JAF, of de gezellige avond van onze Nederlandse EFSA-leden: ze verrechtvaardigen stuk voor stuk het beursbezoek.





najaars ACTIES

Actie 1

Bij aankoop van 1 zak **DCM Gazonvoeding Najaar 20 kg** krijgt de klant **GRATIS** 1 zak **DCM Vivimus® Gazon 40 L** (t.w.v. € 11,65)



Actie 2

Bij aankoop van 1 zak **DCM Gazonvoeding Najaar 10 kg** krijgt de klant **GRATIS** 1 zakje **DCM Graszaad Plus Herstel 250 g** (t.w.v. € 8,00)



Acties geldig t.e.m. 31 oktober 2026 of tot einde voorraad.

www.dcm-info.com

g'reen



WILLAERT

BOOMKWEKERIJ
PÉPINIÈRE

27+28+29 SEPT '26

Flanders Expo

Bezoek ons op onze stand 1436

INDIAN SUMMER *days*



WILLAERT

BOOMKWEKERIJ
PÉPINIÈRE



02-09
03-09
04-09



08-18 u/h
08-18 u/h
08-16 u/h



Hazegoedweg 5
8800 Roeselare

3 Beursdagen • 2000+ Stalen
Exclusieve planten • Nieuwigheden
Catering aanwezig



3 Jours de salon • Plus de 2000 échantillons
Plantes exclusives • Nouveautés
Restauration sur place

Graag inschrijven
via de QR-code



Merci de vous inscrire
via ce QR-code

