



Succesvolle uitreiking Garden Centre Awards

Leden- en
partnerbarbecue
bij Tuincenter Claes

Overzicht
BTV-evenementen
2° jaarhelft

Najaarsvergadering
over AI en ChatGPT

VOORWOORD

Gamechangers op komst!

Een terugblik op de BTV-werking van de afgelopen maanden leert ons dat er veel transitiebewegingen op komst zijn in het tuinentrumvak. Zoals steeds is dit een verhaal van kansen en bedreigingen. Maar dat we net als in de vorige eeuw de 'jaren 20' als 'roaring twenties' zullen omschrijven, wordt meer en meer duidelijk.

Ik ga me beperken tot 5 evoluties die zich onmiskenbaar aftekenen

1. Category Management

Het Category Management van een tuinentrumassortiment wordt een kerncompetentie. Afgelopen jaren kregen bepaalde deelasortimenten rake klappen. Tuinmeubelen om er maar ééntje te noemen. Gigaverkopen tijdens corona zorgden nu voor een langdurige terugval. Daarbovenop eroderen enerzijds high end concepten en anderzijds prijsbrekers dit soort segmenten. En de lichte daling van de online verkopen na corona is stilgevallen. De betrouwbare omzetmonitor van Tuinbranche Nederland toont aan dat het online aandeel opnieuw stijgt.

2. Het tuinentrum als sympathieke kennisplek

Tuinentra kunnen zich toekomstgericht sterk wapenen door dé expertise- en innovatieplek te worden voor alles wat de corebusiness 'groen' betreft – en alles wat er inherent bij hoort. De groenafdelingen draaien meer dan goed, er komen nauwelijks tuinentra bij, en de groenhandel verloopt bijna exclusief fysiek. Bovendien zijn de tuinentra de enige plaats waar de consument zich op een geloofwaardige manier kan informeren, en dit in een aantrekkelijke context.

3. VEKA - onthou die naam!

Het VEKA = Vlaams Energie en KlimaatAgentschap is een recent opgerichte Vlaamse administratie die het Europese streven naar klimaatneutraliteit tegen 2050 moet gaan begeleiden naar reële maatregelen.

'Implementeren' heet dat! Op 1 jaar tijd leren we het VEKA kennen met de verplichte plaatsing van laadpalen en het verplicht EPC-certificaat voor niet-residentiële gebouwen.

4. De energietransitie valt samen met een vergunningencrisis.

De energietransitie wordt een realiteit wordt, dat wordt nu erg concreet. Helaas botsen de regels met de realiteit op het terrein. Tal van tuinentra die willen verbouwen en energie-investeringen doen – krijgen de nodige vergunningen niet – een echte bedreiging voor de toekomst van veel tuin- en plantencentra.

5. De BTV-studievergadering

De BTV-studievergadering op 26 november in Merelbeke – over AI en Chat GPT – was ook een eye-opener. Echt een verhaal van kansen en bedreigingen. Hoe langer gastspreker Lieven Van de Velde aan het woord was, hoe stiller het werd en hoe méér de concentratie toenam. Een bijzondere mix van verbazing, verwondering, en de ontdekking van mooie gebruikskansen voor tuinentra. ChatGPT, Copilot en Gemini, nieuw standaardvoer de marketingafdeling!

Temidden van deze roerende ontwikkelingen kijkt BTV terug op een uitstekend werkjaar, met een mooie opkomst op onze evenementen, met een geslaagde uitreiking van de nieuwe Garden Centre Awards als pointe!

Samen met u kijken we uit naar een boeiend 2025.

Met groene groeten,

Dirk Ballekens

– Directeur BTV-ABJ



FEESTELIJKE UITREIKING 7° GARDEN CENTRE AWARDS

Op 23 september vond de feestelijke uitreiking van de 7° editie van de BTV GARDEN CENTRE AWARDS plaats. Dankzij een vlotte samenwerking met EASYFAIRS, de organisator van Green Expo Flanders Expo, kon de uitreiking samenvallen met deze beurs. En of de tuincentra de weg naar Gent vonden! 160 enthousiaste aanwezigen keken nieuwsgierig uit naar wie de winnaars zouden worden. Eens te meer werd duidelijk dat dit type netwerkevent zeer gesmaakt wordt. Een forum waarbij tuincentrumondernemers, hun leveranciers, aankoopgroeperingen en persmensen elkaar ontmoeten in een informele setting.

De verkiezing werd opgedeeld in 3 groepen:

- het beste tuincentrum van Vlaanderen
- het beste tuincentrum van Wallonië
- het beste plantencentrum van Vlaanderen

Een intensieve jurering ging eraan vooraf

Aan de feestelijke uitreiking op 23 september ging een professionele jurering vooraf. Elk deelnemend tuin- of plantencentrum kreeg 2 keer een juryteam van 2 juryleden over de vloer. We kregen van de deelnemers veel goede signalen over de professionaliteit van de jury.



Geslaagd debat over duurzaam ondernemen
- Chris Van Wesemael, Ellen Helsen, Thomas Claes en Veronique Lissens

De deelnemers werden op de volgende criteria beoordeeld:

- planten
- decoratie en sfeerproducten
- klantencomfort
- klantgerichtheid van het personeel
- externe communicatie
- interne communicatie
- winkelbeleving
- duurzaamheid

Meer focus op core business en duurzaamheid

In vergelijking met de vorige editie werd het relatieve gewicht van de beoordelingsonderdelen 'Planten' en 'Duurzaamheid' verhoogd. We zien namelijk al enkele jaren dat de core business categorie 'planten' aan belang wint. Generiekere assortimenten zoals tuinmeubelen, decoratie, barbecue staan duidelijk onder druk door discounters, dieptespecialisten en online concurrentie. Slimme tuincentrumondernemers hebben al jaren in de smiezen dat planten een 'fysiek specialisme' zijn. Nauwelijks 3% van de sierteelthandel gaat online. En op het belang van de duurzaamheidsomslag gaan we blijven hameren. Het soortelijk gewicht van dit beoordelingsonderdeel zal stelselmatig toenemen. Tuin- en plantencentra zijn dé plek bij uitstek om consumenten te begeleiden naar duurzamere tuinen.



Chris Van Wesemael in volle actie

Over de juryleden

Juryleden Vlaanderen

Koen Van Malderen

Directeur BE-Florist, beroepsorganisatie Belgische floristen

Chris Van Wesemael

Expert-consultant non food retail en e-commerce

Hartwig Moyaert

Promotiemanager Sierteelt bij VLAM

Stijn Eeckloo

Hoofredacteur
Pet & Garden magazine

Juryleden Wallonië

Hugo De Waegeneer

Voormalig tuincentrumondernemer
Groendekor - consultant

Brigitte Delbrouck

Verantwoordelijke professionele
sectororganisaties UCM

Benoit Menschaert

Vastgoedmakelaar

Alain Bruyninckx

Verantwoordelijke Tuinbouw
COCOF (Franstalige gemeenschap)



Juryleden Benoit Menschaert,
Alain Bruyninckx en Brigitte Delbrouck



Stijn Eeckloo (Pet & Garden Magazine)
en Chris Van Wesemael (Retail e-Motion)



Wim Laureys (DCM) en Luc en Veronique Lissens



Joël Collard (Florilux), Miel Delhaye (Fleur)
en Ann Verrue (De Molen)

Net voor we de algemene winnaars bekend maakten, werden enkele opvallende 'deel'winnaars gelauwerd.

De beste planten: Genker Plantencentrum

De beste decoratie-afdeling: Tuincenter Lissens

De beste dierenafdeling: Tournesols Namur

Het meest duurzame tuincentrum: Tournesols Namur

De beste website: Belleplant Maldegem

De beste vijverafdelingen: Florilux Bastogne en
Tuincenter Vincent Dendermonde

De beste 'nieuwkomer' van deze awards: bij deze editie namen flink wat tuincentra voor het eerst deel. 1 nieuwkomer schoot als een duivel uit een doosje omhoog, recht naar het 4 sterren-status. Die eer viel **Aveve Waregem** te beurt. De juryleden waren unaniem onder de indruk van dit tuincentrum, wegens een unieke combinatie van de ketenformule met **zelfstandige** uitbaters die er een extra laag persoonlijke visie en ondernemerschap bovenop leggen. Al snel bleek Aveve Waregem de suggesties uit het expertiseverslag ter harte te nemen. De jury gaf de hint de parking te voorzien van 'groen'. En lap, na enkele weken stonden de boompjes er! Knap!



De kroon op een loopbaan! Lissens Tuincenter wordt tuincentrum van het jaar!

MAAR WIE WAREN NU DE GROTE 'OVER ALL' WINNAARS?

Wie is het beste tuincentrum van Vlaanderen?

Langs Vlaamse kant werd **Tuincenter Lissens uit Opwijk** verkozen tot beste tuincentrum van Vlaanderen. De bekroning op een parcours dat al vele jaren één richting uitgaat: beter en beter! Niet toevallig behoort Lissens tot het samenwerkingsverband 'Meesters in Groen', dat nog enkele knallers telt. Zo ook **Tuincentrum De Molen in Moen** – ex aequo met **Bloemen- en Tuincentrum Sampermans uit Nieuwerkerken**. Dit zijn ook de 3 Vlaamse tuincentra met een 5-sterren status, het segment van de 'uitzonderlijke tuincentra'.

5 Vlaamse tuincentra kregen 4 sterren toebedeeld, het segment van de 'uitstekende tuincentra'. In alfabetische volgorde zijn dat:

Aveve Waregem, Claes Edegem, De Molen Waarmaarde, Intratuin Lievegem en Oh Green Aarschot

Wie is het beste plantencentrum van Vlaanderen?

Genker Plantencentrum wist de scalp voor de 5° keer te pakken, met 5 sterren.

Maar ook **Tuinplantencentrum De Pauw** uit Bornem, 2° in de uitslag, wist de vijf sterren te bemachtigen.

En **Plantencentrum het Wilgenbroek** uit Oostkamp knokte zich mooi omhoog naar de 3° plaats en het 4 sterren status.



Genker Plantencentrum voor de 5° maal verkozen tot beste plantencentrum



Beste waalse tuincentrum - Benoit Godfrin, Axel Gaone en Damien Tirtiaux (Tournesols Namur) en Nigel Van de Velde (Compo)

En welk Waals tuincentrum wist de jury te bekoren?

Het fonkelnieuwe **Tournesols Namur** won afgetekend de Waalse verkiezing en is het enige 5 sterren tuincentrum van Wallonië.

Maar Wallonie telt ook 3 tuincentra met de 4 sterren status.

Oh Green Louvain-la-neuve werd 2°, en Florilux uit Bastogne een mooie 3°.

De jury was tevens vol lof voor een opvallende speler in het Brussels tuincentrumlandschap. La ferme nos Pilifs, een tuincentrum dat uitgebaat wordt als sociale werkplaats voor mensen met een beperking. BTV gunt hen van ganser harte de appreciatie van de jury met 4 sterren.



Vorbereiding van de expertiseverslagen met Koen Van Malderen (Be Florist) en Hartwig Moyaert (VLAM)

Expertiseverslag voor alle deelnemers

Alle deelnemende tuin- en plantencentra ontvingen een expertiseverslag van de juryleden. Het BTV-secretariaat heeft dat 'dieper' uitgewerkt dan bij de voorgaande edities. Na de jurering hebben we alle juryleden bij elkaar gebracht om cijfermatige scores om ze etten in concrete aanbevelingen. Wat laat dat net de finale doelstelling zijn: dat tuincentra de scherpe blik van de juryleden kunnen omzetten naar effectieve verbeteringen op de winkelvloer, de website, de campagnes, ...

Nog een bijzonder dankwoord gaat uit naar Hugo De Waegeneer, één van de juryleden voor Wallonië. De zoektocht naar geschikte juryleden in Wallonië verliep niet gemakkelijk. Hugo hielp dat oplossen, waarvoor dank!



Revelatie in Wallonië, la Ferme Nos Pilifs, en Samir Ben abbès (Talen Tools) en Brigitte Delbrouck (UCM)





LUITEN GREENHOUSES

UW PARTNER IN RENOVATIE EN ISOLATIE VOOR TUINCENTRA

In de dynamische wereld van tuincentra is het cruciaal om een aantrekkelijke en veilige omgeving te bieden voor uw klanten. Glasbreuk, lekkages en andere gebreken kunnen niet alleen de uitstraling, maar ook de veiligheid van uw tuincentrum aantasten.

Daarom biedt Luiten Greenhouses, naast nieuwbouw- en renovatieprojecten op iedere schaal, ook een complete service- en onderhoudsdienst

aan voor Belgische tuincentra. Met concurrerende tarieven, indien gewenst in combinatie met een betrouwbaar, vast servicecontract, bent u altijd verzekerd van snelle en professionele hulp.

Betrouwbare samenwerking met Nederlands vakmanschap

Speciaal voor onze Belgische klanten werken we nauw samen met een Nederlandse aannemer die vanuit België opereert en over ervaren vakmensen beschikt. Hierdoor kunnen we snel inspelen op uw servicebehoeften en kleinere werkzaamheden, zoals ruitschade en lekkages, efficiënt oplossen. Door deze samenwerking kunnen we kwaliteit garanderen tegen aantrekkelijke tarieven, specifiek afgestemd op de Belgische markt.

Wilt u er helemaal geen omkijken naar hebben? Sluit dan een all-in onderhoudscontract met ons af. Met dit contract bieden wij een betrouwbaar dienstenpakket aan, volledig afgestemd op de behoeften van onze klanten.



Wij verzorgen:

- Een jaarlijkse onderhoudsbeurt en inspectieronde, uitgevoerd door onze partner, waarbij uw tuincentrum grondig wordt nagekeken en waar nodig preventief onderhoud wordt gepleegd.
- 24/7 servicebereikbaarheid: Onze servicelijn is dag en nacht beschikbaar, zodat u ook bij calamiteiten altijd iemand aan de lijn krijgt en nooit zonder hulp zit.
- Gegarandeerde onderhoudstarieven en garanties: Met een servicecontract bij Luiten Greenhouses weet u altijd waar u aan toe bent en komt u niet voor verrassingen te staan.
- Voorrang bij noodsituaties: In het geval van calamiteiten, zoals grootschalige hagel- of stormschade, krijgt uw schade hoge prioriteit om de problemen zo snel mogelijk te herstellen, wat omzetverlies beperkt.

Voordelen van een vast onderhoudscontract

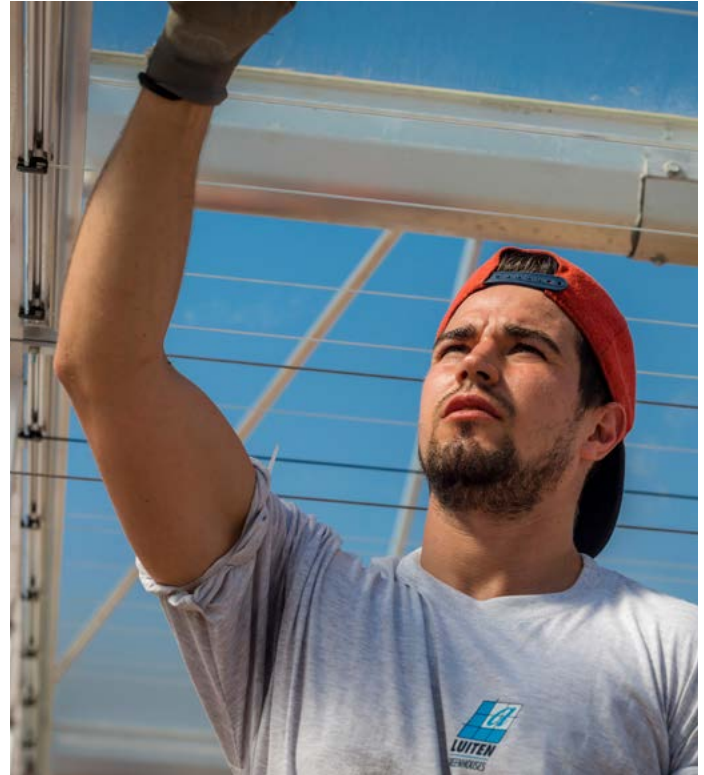
- Met een onderhoudscontract verzekert u zichzelf van een veilige en goed onderhouden bedrijfsruimte, zonder onverwachte kosten.
- Wij brengen uw locatie in beeld, zodat we op het moment van schade de meeste gegevens al hebben. Dit scheelt tijd en geld.

Onderhoud op maat

- Lokale vakmensen met kennis van alle typen kassen en installaties.
- Door samen te werken met lokale vakmensen houden we de reistijden kort.
- Onderhoud op maat is specifiek gericht op kleine en grote reparaties die zich onverwacht door het jaar heen kunnen voordoen. Zo kunt u zich blijven richten op wat echt belangrijk is: het verwelkomen van uw klanten in een prettige en goed onderhouden omgeving.

Oh'Green tuincentra en Luiten: partnerschap in onderhoud

Sinds kort mogen wij voor de keten Oh'Green het onderhoud van alle vestigingen verzorgen. Na enkele jaren waarin het onderhoud lokaal lastig te verkrijgen was, waren ze blij verrast dat Luiten Greenhouses dit wél kan aanbieden en nog lokaal ook. Direct hebben zij besloten om een inhaalslag te maken, zodat de locaties



zowel qua uitstraling als functionaliteit weer aan alle eisen voldoen. Dit strategische besluit onderstreept hun inzet om een veilige, aantrekkelijke omgeving te bieden aan hun klanten. Wij zijn verheugd over het vertrouwen dat Oh'Green in ons heeft gesteld en zetten ons met volle toewijding in om hun vestigingen weer in topconditie te brengen.

Kies voor zekerheid met Luiten Greenhouses

Wilt u net als Oh'Green kiezen voor zekerheid en kwaliteit? Neem dan contact met ons op voor meer informatie over onze service- en onderhoudsmogelijkheden. Wij bespreken graag de mogelijkheden bij u op locatie. Luiten Greenhouses zorgt ervoor dat uw tuincentrum altijd in topconditie is, zonder verrassingen!

Luiten Greenhouses

Jeremy van der Meer
Sales manager

+31 (0)6 53 48 74 45

jeremy@luiten-greenhouses.com



BTV ZOMERBARBECUE BIJ TUINCENTER CLAES



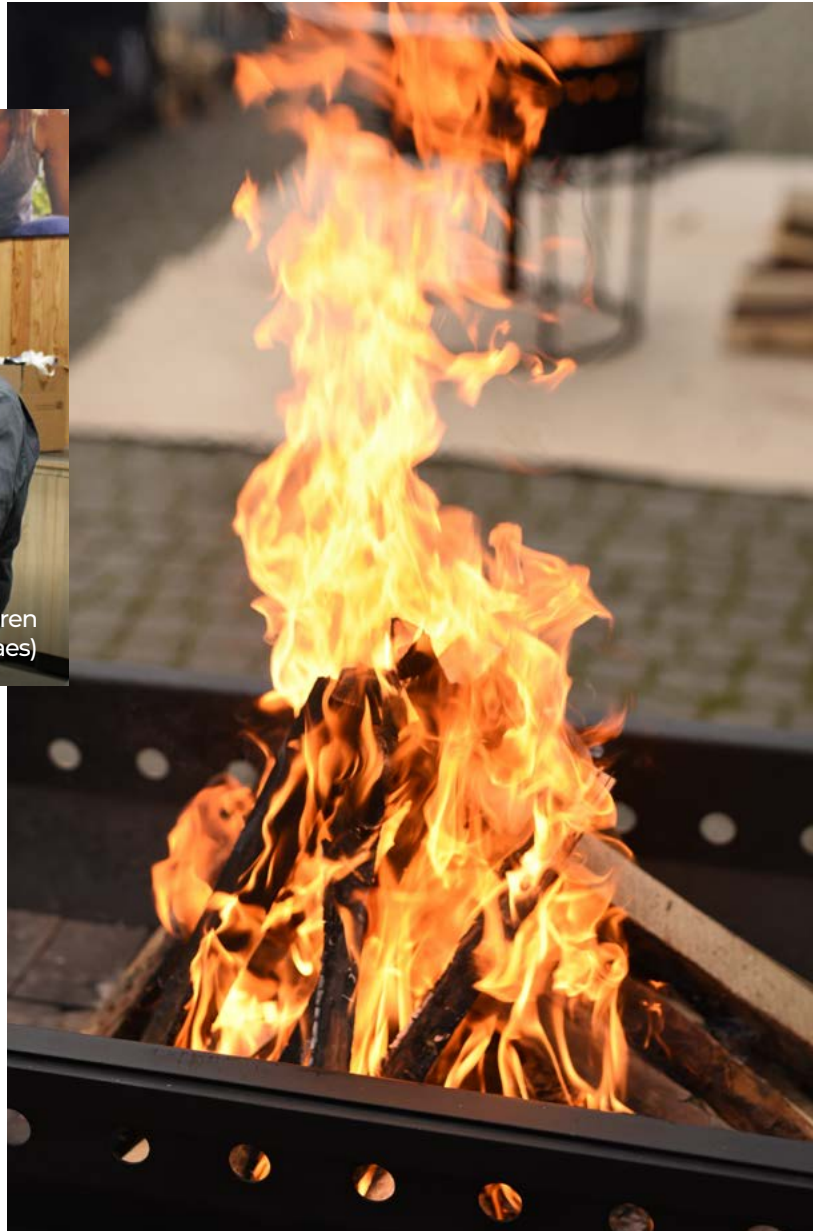
Dirk Ballekens (BTV) met de gastheren
Thomas en Walter Claes (TC Claes)



Davy François en
Kristof Decaestecker van BSI



Dirk Ballekens (BTV)
en Jan Van Rossem (Horta-ATD)



Op 20 augustus organiseerden we onze 4° ‘post corona zomerbarbecue’ bij Claes.

Thiels, Interflower, Genker Plantencentrum, nu dus bij Tuincenter Claes uit Edegem. Houder van de titel ‘beste tuincentrum van Vlaanderen’ en mooi centraal gelegen. Dat moest dus wel volk opleveren.



Wat een vleeskwaliteit ! De afwezigen hadden ongelijk

Met 90 aanwezigen hadden we inderdaad een nieuw record. Zowel onze leden als de leveranciers zijn geïnteresseerd in een bezoek aan Claes. Want dit tuincentrum vaart volledig op eigen kracht, zo hebben we er niet gek veel meer. Geen formule, geen centrale, geen samenwerkingsverband, geen franchise. Eigenzinnig en gedreven op eigen kracht. Het jaar voordien waren we bij Genker Plantencentrum ook te gast bij een 'zelfdoener'.

Dat is dus duidelijk geen bezwaar om aan de haal te gaan met bekroningen als beste tuin- of plantencentrum van Vlaanderen. Merkwaardig en nog meer verdienstelijk.

Met Walter en Thomas Claes hadden we de perfecte gastheren. Bij Claes zorgen ze al eens vaker voor een verrassende aanpak. Zo was de cateraar een Nederlands bedrijf. En zo kon ook de stelling dat de noorderburen geen straffe cateraars zijn, op de schop.

Het weer in augustus was al bij behoorlijk, behalve die avond. De aankomst van de gasten gebeurde tijdens een apocalyptische stortbui, wat een bijzondere sfeer aan het evenement gaf. Lekker samen binnen schuilen in het tuincentrum van het jaar, dat viel best mee.

Vanwege het bestuur van BTV, nog een welgemeende dank aan de warmhartige ondernemersfamilie Claes!



Peter Van Hulle (Intratuin), Kristof Decaestecker (BSI) en Christophe Haenebalcke (Edialux)



Steven Deforche (Deforche Construct) en Bart Hiemeleers (Genker Plantencentrum)



Jeremy van der Meer (Luiten), David Maertens en Miel Delhaye (Fleur)

ONZE BEDRIJVENPARTNERS





SECTOR NIEUWTJES

Zelf iets te melden voor de rubriek 'sectornieuwtjes'?
Stuur een mail naar dirk@tuincentra-vzw.be!

TWEE NIEUWE BEDRIJVENPARTNERS BIJ BTV

De afgelopen weken sloot BTV een nieuwe partnerovereenkomst af met 2 leveranciers aan de Belgische tuincentra. En niet van de minste! We stellen ze even kort aan u voor, een ruimere voorstelling voorzien we in een volgende editie van het BTV-magazine.



Vandamme Sierplanten bvba uit Jabbeke

Vandamme Sierplanten is een dynamisch familiebedrijf, gespecialiseerd in het kweken van kwaliteitssierheesters in container van 3 tot 20 liter. Met een ruim assortiment aan sierheesters, coniferen en haagplanten kunnen zowel tuincentra, tuinaanleggers en Cash & Carry's er terecht. De focus op duurzaamheid is opmerkelijk. Met een eigen windmolen, eigen zonnepanelen en een ruime buffering regenwater ademt dit bedrijf 'circulariteit'. Deze lijn wordt doorgetrokken in de productie doorgedreven veenreductie, 100% recycleerbare potten en recycleerbare etiketten.

vandammesierplanten.be



Plantion inkoopcentrum voor de groenprofessional uit EDE (NL)

Bloemenveilig Plantion is een compleet en klantgericht inkoopcentrum voor tuincentra en andere groenprofessionals in de sierteelt sector. En dit met het inkoopcentrum in Ede (tussen Utrecht en Arnhem) maar ook met ruime 24/7 online mogelijkheden. Plantion bouwt momenteel een stevige klantenbasis uit in België en wist al tal van vooraanstaande tuin- en plantencentra te overtuigen. Daar is de recente intrede van Sim Echelpoels bij Plantion niet vreemd aan. Sim is de voormalige directeur van Euroveiling en bijgevolg gekopt en gemazeld in de sierteeltretail.



WAT TE DOEN MET DE EPC-VERPLICHTING VOOR NIET-RESIDENTIËLE GEBOUWEN?

Tal van tuincentra kregen de afgelopen dagen een brief van het VEKA (Vlaams Energie en Klimaat Agentschap) in de bus. We kregen tal van ongeruste telefoons hieromtrent. In principe moet de EPC-keuring tegen 01/01/2025 gebeurd zijn. Dat is in de praktijk onmogelijk en we overleggen momenteel met een aantal specialisten en met UNIZO over hoe we dit als sectororganisatie het best aanpakken.

Gebruik makend van de inzichten die AI en Chat GPT specialist Lieven Van de Velde ons bijbracht op onze herfstvergadering op 26/11, hebben we aan Chat GPT de vraag gesteld en we kregen onderstaand antwoord!

De verplichting van het **Energieprestatiecertificaat (EPC)** voor niet-residentiële gebouwen, zoals **tuincentra**, in Vlaanderen wordt opgelegd door het **Vlaams Energie- en Klimaatagentschap (VEKA)**. Het EPC heeft als doel de energieprestaties van een gebouw te evalueren en de energiezuinigheid ervan te verbeteren. De verplichting geldt voor verschillende niet-residentiële gebouwen, waaronder winkels, kantoorgebouwen en dus ook tuincentra, als deze voldoen aan bepaalde criteria.

Wie is verplicht om een EPC te hebben?

Niet-residentiële gebouwen, zoals tuincentra, zijn verplicht om een EPC te hebben als ze voldoen aan de volgende voorwaarden:

- Het gebouw heeft een **gebruiksoppervlakte van meer dan 1000 m²**.
- Het EPC moet opgesteld worden door een **erkende energiedeskundige** en heeft een geldigheidsduur van 10 jaar.

Wat houdt de EPC-keuring in voor een tuincentrum?

Bij een EPC-keuring van een tuincentrum kijkt de energiedeskundige naar verschillende aspecten van het gebouw die invloed hebben op het energieverbruik. Dit omvat:

- De **isolatie** van het gebouw (daken, muren, vloeren).
- Het **type verwarming** (bijvoorbeeld gas, olie, of warmtepompen).
- Het **ventilatiesysteem**.
- De **energiebronnen** (hernieuwbare energie zoals zonnepanelen of fossiele brandstoffen).
- De **verlichting** en het gebruik van energiebesparende technologieën.

De energiedeskundige berekent de energieprestatie van het gebouw en stelt een score vast die varieert van A+ (zeer energiezuinig) tot G (zeer energie-inefficiënt). Dit label geeft de mate van energie-efficiëntie van het gebouw aan.

Specifieke aandachtspunten voor tuincentra

Voor tuincentra kunnen er specifieke aandachtspunten zijn die de energieprestatie beïnvloeden:

- **Verwarming van serres en kassen:** Tuincentra hebben vaak grote, verlichte en verwarmde oppervlakken voor de verkoop van planten en bloemen. De energiebehoefte voor verwarming en verlichting in deze ruimtes kan hoog zijn, wat van invloed is op de EPC-score.
- **Verlichting:** Tuincentra gebruiken vaak veel verlichting voor de presentatie van hun producten, vooral in de wintermaanden. Energiezuinige verlichting zoals LED kan de energieprestatie verbeteren.
- **Isolatie:** De mate van isolatie in opslagruimten en kantoren kan invloed hebben op het energieverbruik. Het is belangrijk dat de isolatie goed wordt beoordeeld en geoptimaliseerd.

Wat gebeurt er bij het ontbreken van een EPC?

Indien een tuincentrum geen geldig EPC kan voorleggen bij de verkoop of verhuur, kan het **Vlaams Energie- en Klimaatagentschap** een boete opleggen. De boete kan oplopen tot €2.500 voor een niet-naleving. Het EPC is dus niet enkel een administratieve verplichting, maar het helpt ook bij het bevorderen van energiezuinig bouwen en renoveren.

Conclusie

Tuincentra, net als andere niet-residentiële gebouwen in Vlaanderen, moeten een EPC hebben wanneer ze een oppervlakte van meer dan 1000 m² hebben. Het EPC, opgesteld door een erkende energiedeskundige, biedt inzicht in de energieprestaties van het gebouw en kan aanbevelingen bevatten voor verbeteringen. Het naleven van deze verplichting is cruciaal voor zowel het bevorderen van energie-efficiëntie als het vermijden van boetes.

(tekst gegenereerd door CHAT GPT)



OP BEZOEK BIJ **ACD SERRES** IN ROESELARE



Door Dirk Ballekens

Recent was ik op bezoek bij ACD serres, al jarenlang bedrijvenpartner van de Belgische Tuincentra Vereniging.

Ik was er op uitnodiging van Lieven, Cristof en Willem Develtere voor een interview over het reilen en zeilen in de tuincentrumsector en over de bijzondere positie die ACD inneemt in de tuinretail. Binnenkomen bij ACD is meteen een onderdompeling in een uitnodigende experience-hal. Naar mijn gevoel is ACD de enige serreproducent die ook een uitgekiende marketingstrategie heeft. Serres zijn immers commercieel geen mainstream product.



Lieven, waar liggen de 'roots' van ACD?

'Wel, in de dynamische regio van midden West-Vlaanderen heeft ACD zich sinds 1986 gespecialiseerd in de productie van aluminium serres en tuinkamers. Daarbij denkt iedereen spontaan aan de typische kweekkas waarin sla, tomaten en andere groenten geteeld worden. Die

kweekserres zijn inderdaad de basis van het assortiment. Maar met serres valt meer te doen.'

Verklaar je nader, Lieven!

'Wel, dat zit zo: serres waren vroeger puur functioneel, maar onze klanten kiezen de laatste tijd meer en meer voor een veelzijdige eye-catcher in hun tuin. Het gebruik wordt ook veel ruimer dan groenteteelt. Mensen willen buiten genieten met het comfort van binnen. ACD heeft tal van serres, noem het eerder tuinkamers, die je perfect kan inrichten als outdoor leefruimte, wellness, hobbykamer of zelfs kantoorruimte! Daarmee boren we een bijkomend marktsegment aan.'

Cristof, jij gaat even hebben over de mogelijkheden van de ACD serres voor tuincentra?

'Zeker! Onze tuincentra-verdelers kleden onze serres vaker aan met leuke spullen uit hun aanbod. Neem bistrotafels, kweekpotten en kleurrijke bloemen als voorbeeld. Of als een shop-in-shop om promoties of seizoensknallers in the picture te brengen. Zo wordt die 'toonserre' actief gebruikt.

Onze serres worden ook 'meeting room', waarin klanten ontvangen worden om een bestelling te plaatsen. Een win-win voor iedereen!

'Willem, de ACD serres hebben een duidelijke 'identiteit', kan je daar iets over kwijt?

'Zeker, functionaliteit blijft belangrijk, maar uitstraling en esthetiek winnen in sneltempo aan belang. Zo is onze Blackline-collectie een doorslaand commercieel succes, dankzij de stijlvolle en hedendaagse uitstraling van het zwarte frame. Maar we kunnen dat evengoed coaten in een andere RAL-kleur, zoals felrood of zachtgroen. Dat maatwerk, die flexibiliteit, dat is een troef die we volop uitspelen.

Bovendien biedt ACD ook accessoires aan om de serre of

tuinkamer aan te kleden en up te graden. Automatische raamopeners, metrodeuren, houten vloeren of nokversieringen, we hebben het allemaal...'

Lieven, ik lees, hoor en zie de term 'duurzaamheid' als een permanent aandachtspunt in de ACD communicatie, dat vraagt om een woordje uitleg.

'Graag! Onze serres zijn gemaakt uit circulair aluminium. Dit basismateriaal is recycleerbaar in het oneindige. Onze ramen in veiligheidsglas zijn dat ook. We trekken die lijn door in onze marketing: onze social media kanalen hebben 30000 volgers die we inspireren tot een duurzame levensstijl. Overheden moedigen consumenten ook aan om lokaal voedsel te komen, met weinig voedselkilometers. Dan hebben wij met onze serres het beste antwoord in huis: het kortste voedseltraject is ongetwijfeld dat van je serre naar je keuken.'

Hebben jullie nog een boodschap aan tuincentra-verdelers?

'Zeker, want wij zijn zowat de enige aanbieder die de verdelers heel deskundig opleiden. Met de regelmaat van de klok organiseren we hier interessante vormingsdagen. Waarbij we onze verdelers de 'tips & tricks' van het verkoopproces aanleren.'

Voor meer info:

info@acd.eu of tel 0032 (0)51 24 25 26



BETAALVERKEER

ONTDEK DE VERBORGEN KOSTEN IN UW ZAAK

Elektronisch betalen is een gemak voor uw klanten en uzelf. Maar het heeft ook een prijs. Veel handelaars zijn zich niet bewust van de kosten van elektronische betaalmogelijkheden. Hoe weet u of u al dan niet te veel betaalt?

Sinds 1 juli 2022 is elke handelaar verplicht om minstens één vorm van elektronisch betalen te aanvaarden. Dat is een goede zaak, want elektronische betalingen zijn veiliger én goedkoper dan cashbetalingen.

Hoeveel kost elektronisch betalen?

Maar hoeveel kost een elektronische betaling precies? Daar valt moeilijk één getal op te plakken. Hoeveel een handelaar betaalt, hangt namelijk af van verschillende factoren. Daardoor weten handelaars vaak niet hoeveel een betaling nu precies kost, verduidelijkt Christian Ardyns, expert betaalverkeer bij Europabank. “Veel handelaars denken dat ze 2 of 7 cent per transactie betalen, wat het minimum- en maximumtarief is bij een bekende verwerker van betaalverkeer. Maar het is iets ingewikkelder dan dat.”

De prijs van een betaling

De totale kostprijs van elektronisch betalen voor handelaars bestaat uit drie grote elementen.

1. De huur of aankoop van een betaaltoestel. Dit is het apparaat waarmee klanten kunnen betalen met hun kaart of smartphone. De prijs varieert naargelang het type toestel (vast of mobiel), de functionaliteiten en de leverancier.
2. Het onderhoudscontract voor het betaaltoestel. Dit is de prijs die je de toestelleverancier betaalt voor technische ondersteuning bij je betaaltoestel. Dit kan een vast bedrag per maand of per jaar zijn.
3. De kostprijs per transactie. Dit is het bedrag dat de handelaar betaalt aan de acquirer of betaalverwerker: dat is de instelling die de betaling verwerkt en doorstuurt naar de bank of kaartmaatschappij van de klant.

De kostprijs per transactie hangt dan weer af van het soort kaart (debetkaart of kredietkaart), het bedrag van de betaling, het aantal transacties per maand en de specifieke tariefmodellen van de acquirer. Bij sommige acquirers betaal je een vast minimumbedrag per maand voor een bepaald aantal transacties, plus een prijs per transactie. Andere rekenen dan weer alleen een prijs per transactie aan. Die verschillende tariefmodellen maakt vergelijken soms moeilijk.

De verborgen kosten

Het is zinvol dat handelaars regelmatig nagaan wat ze nu precies betalen voor betaalverkeer, vindt Ardyns. “De sectorfederatie Betaalvereniging Nederland schat dat elektronisch betaalverkeer een Nederlandse handelaar ongeveer 1,1% van zijn omzet kost. Voor België zijn er (nog) geen precieze cijfers, maar het zal dezelfde grootteorde zijn. Dat lijkt misschien niet veel, maar voor een kledingwinkel met een jaaromzet van 240.000 euro gaat het toch al over 2.640 euro. Dat is een aanzienlijk bedrag. Je bent dus maar beter zeker dat het niet goedkoper kan.”

Hoe vergelijken?

Om te weten of u niet te veel betaalt voor elektronisch betaalverkeer, kan u een gratis check-up van uw betaalverkeer aanvragen bij betaalverwerker Europabank. Dat werkt zoals een check-up voor een energiecontract of telecomcontract: u bezorgt uw recente facturen, en u komt te weten of u al dan niet te veel betaalt voor de verwerking van kaartbetalingen in uw zaak.

“Met een check-up wint u altijd”, zegt Christian Ardyns. “Zijn wij duurder? Dan weet u dat u goed zit. Zijn wij goedkoper? Dan helpen we u met de overstap naar Europabank en bespaart u vanaf dan op de kosten van elektronisch betalen.”

Betaalt u niet te veel voor de verwerking van het betaalverkeer in uw zaak?

Vraag een gratis check-up van uw betaalverkeer aan.

Bel naar 09 224 74 07

of mail naar sales@europabank.be.



INTERESSANTE NAJAARSVERGADERING OVER AI EN CHAT GPT

Nieuwe technologische toepassingen, robotisering, automatisering en artificiële intelligentie worden in sneltempo in de economie geïntegreerd. We hadden het aanvoelen dat het een beetje aan de aandacht van de tuincentrumondernemer ontsnapt. Als je heelder dagen operationeel bezig bent in je tuincentrum, valt dat ook te begrijpen.

Hoog tijd dus om een studieavond te organiseren over artificiële intelligentie en de chatbot Chat GPT.



Gastspreker Lieven Van de Velde met een geboeid publiek

Unizo begeleidde BTV in de zoektocht naar de geknipte man. Lieven Van de Velde is specialist in de materie, en rijdt het hele land rond om informatie te geven.

Lieven leerde ons de algemene principes van AI, de mogelijkheden van chatbots als Chat GPT, maar ook Gemini en Copilot.

Dat lijkt eerst nogal abstract. Maar dat wordt al snel erg concreet als je de praktische toepassingsmogelijkheden voor bv het uittekenen van campagnes voor je eigen tuincentrum bekijkt. Dan wordt dat plots heel concreet

inzetbaar. Lieven leerde ons de tips & tricks om met deze tools aan de slag te gaan.

AI wordt momenteel voornamelijk gebruikt op de marketingafdelingen van de leveranciers aan de tuincentra. Maar Lieven maakte duidelijk dat ook een individueel winkelpunt concreet gebruik kan maken van chatbots.

Naarmate zijn lezing vorderde, zag je de concentratie gaandeweg toenemen omdat iedereen in dat verhaal werd meegezogen: verwondering, verbazing, openbaring, het was zeker voor iedereen prikkelend.

Bij BTV waren we enthousiast met een opkomst van 60 leden en leveranciers naar dit infomoment. We verwelkomden een aantal leden die we nooit eerder op een evenement kregen. Heel wat jonge ondernemers daagden op, daar kunnen we alleen maar blij om zijn.

Ook nog een pluim voor gastlocatie Caipirinha in Merelbeke. Het was een uitdaging om een jaar na de fabuleuze NOA-locatie van vorig jaar een passende opvolger te vinden. Maar het dient gezegd, Annelies en haar team deden dat geweldig, zowel qua infrastructuur als culinair!



5-sterren ondersje van Genker Plantencentrum en bloemen- en tuincentrum Sampermans



Lieven Van de Velde, Peter Van Hulle (Intratuin), Kristof Rijmenants (TC Rijmenants) en Miel Delhaye (Fleur)



Inge Rens (TC Abies) en Stephanie Van Buynder (TC Van Buynder)



Niek Haesaerts (Easyrack)
en Jan De Cuyper (Polymat)



Limburgs onderonsje met Gerd
en Erwin Meijers en Sofie Hiemeleers



Pieter Jonniaux, Dimitri Flossy
en Stijn Adriaens van DCM



Bernard Wynant (TC Goessens),
Timothy en Arno Meert (TC Flora Marckx)



Stijn Temmerman (Polet),
Sacha Alens (Ecostyle) en
Chris Van Wesemael (Retail e-Motion)



Wim Laureys (DCM) en
Davy en Femke Verbraeken (Aveve Roeselare)

OPTIMALISEER UW LOONKOSTEN MET MAALTIJDCHQUES

PROFITEER VAN EXCLUSIEVE VOORDELEN VIA BTV

Meer dan ooit is er een stijgende vraag vanuit onze franchisees/ondernemers naar efficiënt omgaan met de kosten. De loonkost maakt hier vanzelfsprekend deel van uit. Maaltijdcheques zijn één van de middelen die kunnen bijdragen aan deze loonkostefficiëntie. Het is een zeer populair en makkelijk middel om het loon van u (en uw werknemers) fiscaal te optimaliseren.

Enkele voordelen:

- De maaltijdcheque is vrijgesteld van sociale bijdragen
- De maaltijdcheque heeft een zichtwaarde van max. 8 euro per gewerkte dag
- De maaltijdcheque is fiscaal aftrekbaar: 2 EUR per cheque
- Een bijkomende koopkracht tot 1.760 EUR netto voor u en uw werknemers
- De maaltijdcheque kan ook worden toegekend aan zelfstandige bedrijfsleiders
- Mogelijk om een retroactieve bestelling te plaatsen voor 2024

Daarom heeft BTV de markt geanalyseerd voor de maaltijdcheques en heeft BTV gekozen om samen te werken met Monizze.

Als lid van BTV geniet u, boven op de competitieve voorwaarden van Monizze, ook een exclusief verlaagd ALL-IN tarief!

Wenst u te genieten van deze voordelen of voor meer informatie?

Aarzel niet om ons of Monizze te contacteren via
partner@monizze.be
of op **+32(02)/891.88.44.**

Up Monizze



GRS RETAIL VERWELKOMT TWEE NIEUWE LEDEN!



Met trots kondigt GRS Retail aan dat er de afgelopen maanden twee nieuwe tuincentra zijn toegetreden. Deze uitbreiding laat zien dat steeds meer tuincentra in Nederland en België kiezen voor een samenwerking met GRS Retail.

Tuincentrum De Korenbloem – Nieuwe kansen in Vlaanderen

Het eerste nieuwe lid, tuincentrum De Korenbloem, is het derde tuincentrum van de Vlaamse ondernemer Andy Vandeveld. Het tuincentrum, dat al bestond onder dezelfde naam, werd afgelopen zomer heropend met enkele aanpassingen. Komend jaar zal het centrum zijn naam wijzigen naar Groencentrum Nevele.

Andy en zijn team werden verrast door de mogelijkheid om een derde vestiging te openen en konden de unieke kans niet laten liggen. Hoewel het tuincentrum pas afgelopen zomer is geopend, liggen er ambitieuze plannen om het geleidelijk te vernieuwen. Stap voor stap worden de uitstraling en inrichting vernieuwd, met een sterke focus op duurzaamheid. Ook wordt de winkelroute aangepast om de klantbeleving nog verder te optimaliseren. En kunnen klanten een breder aanbod aan assortimenten verwachten, zoals binnenpotterie, potgrond, gewasbeschermingsmiddelen en kamerplanten.

De Korenbloem wil zich profileren als een groenbeleving voor een breed publiek en zet zich in voor uitstekende service en een persoonlijke benadering. Met hun focus op een uitgebreide bloemenafdeling onderscheiden ze zich in de regio. Daarnaast hopen ze via online marketing, mond-tot-mondreclame en een klantenkaart waarmee ze loyaliteit willen opbouwen, hun klantenkring te vergroten en nieuwe bezoekers aan te trekken.

GroenRijk Oud-Beijerland – Een groen paradijs op een unieke locatie

In Oud-Beijerland heeft eind september een gloednieuw GroenRijk-tuincentrum zijn deuren geopend, gevestigd in een voormalige autoshowroom. Dit bijzondere pand is omgebouwd tot een inspirerende groene omgeving: de oude werkplaats is nu een koude kas en de showroom biedt een warme kas met volop ruimte voor een gevarieerd assortiment.

Met 2.000 m² aan binnen- en buitengroen is GroenRijk Oud-Beijerland een ware aanwinst voor het dorp. Klanten zijn enthousiast en blij met deze nieuwe aanwinst, aangezien er al langer behoefte was aan een tuincentrum in de buurt. GroenRijk Oud-Beijerland richt zich op iedereen die van groen houdt en hoopt door kwaliteit, advies en een breed aanbod de lokale markt te bedienen en focust meer op kwaliteit en persoonlijke service.

Patrick Beckers van Oud-Beijerland is blij met de keuze voor GRS Retail en het merk GroenRijk. De gevestigde naam van GroenRijk straalt vertrouwen uit naar de klanten, terwijl de samenwerking met GRS Retail hen de voordelen biedt van gezamenlijke inkoop en collectieve ondersteuning, wat bijdraagt aan een sterke positie in de markt.

GRS Retail als partner

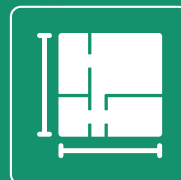
Met deze twee nieuwe leden verstevigt GRS Retail zijn positie als vertrouwde partner voor tuincentra in Nederland en Vlaanderen, en kijkt uit naar een langdurige en succesvolle samenwerking met Tuincentrum De Korenbloem en GroenRijk Oud Beijerland.



PLANTARIUM | GROEN-Direkt
THE GREEN RETAIL FAIR

Voorjaarseditie 2025

**HÉT EVENEMENT
VOOR DE EUROPESE
TUINPLANTENRETAIL
EN -GROOTHANDEL**



**TIENDUIZENDEN
M² BEURSVLOER**



**DUIZENDEN
BEZOEKERS**



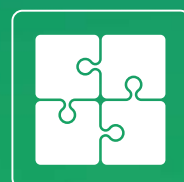
**ÉÉN
BEZOEKERSFAVORIET**



**HONDERDEN
EXPOSANTEN**

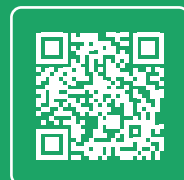


**5000+
MONSTERPARTIJEN**



**ÉÉN
COMPLEET AANBOD**

**GRATIS
REGISTRATIE:**



4 februari 07:00 - 17:00
5 februari 07:00 - 16:00

Plantariumgroendirekt.nl • Groen-direkt.nl
Noorwegenlaan 37 • Hazerswoude-Dorp/Boskoop
Alleen vakbezoekers • Toegang en parkeren gratis