



Najaarsbeurzen

Verslagen en sfeerbeelden

Nieuwe rubriek:
5 vragen aan...

Late Summer BBQ
Een gigantisch succes

Inhoudstafel

- 03 **VOORWOORD**
- 04 Succesvolle
LATE SUMMER BARBECUE
- 06 Advertentie
VT GRASZADEN
- 08 5 vragen aan...
RUDI PETIT-JEAN
- 09 Advertorial
GRS BEURS
- 10 **ONZE PARTNERS**
- 12 **FLORALL BEURS**
versterkt vertrouwen in een sterk najaar
- 14 Advertentie
EUROPANK
- 15 **NAJAARSBEURZEN**
bij onze partners
- 16 Advertentie
BTV-AGENDA | PLANTION
- 17 Jaap van Griethuizen
AFSCHIED VAN EEN PARTNERLID
- 18 Advertorial
LUITEN X FLEUR
- 20 Advertenties
VT ZADEN | PLANTENCENTRUM TE KOOP/HUUR
- 21 De visie van **POLLE GAZON**
- 22 Advertentie
PLANTARIUM
- 23 **KORTNIEUWS**
- 24 Advertentie
DCM



Werken mee
aan dit nummer:

Petra Van Butsele,
Chris Van Wesemael,
Patrick Dieleman (AVBS),
Tine Noens (Foto's BBQ),
Polle Gazon,
en onze partners.

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



BELGISCHE
TUINCENTRA
VERENIGING

Voorwoord

HERFST PLAATS MAKEN VOOR NIEUW

Als jullie deze regels lezen, hebben we net een uniek netwerkevent achter de rug. Nooit eerder konden we de inschrijvingen voor de traditionele BBQ afklokken op 130! En jullie hebben inmiddels al enkele e-newsletters kunnen lezen en volgen ons hopelijk ook op LinkedIn en Instagram. Informeren, verbinden en het netwerk verstevigen: het zijn maar enkele van de taken van uw belangenvereniging én van mijn prioriteiten.

Dat alles kan slechts dankzij onze leden en partners. En die groep groeit, want we mochten recent 4 bedrijven aansluiten. En geloof me, daar blijft het niet bij. En het is noodzakelijk. Ik krijg vaak de vraag "wat doet BTV voor ons?".

Hoe beter we onze sector vertegenwoordigen, hoe meer we kunnen **wegen op de besluitvorming** van onze diverse overheden. Daarom ook vertegenwoordigen we jullie bijvoorbeeld in de Hoge Raad voor Zelfstandigen en KMO's, zetelen in de sectorgroep Sierteelt van VLAM, **verdedigen** we **jullie belangen** bij Belplant en Napan, zijn aangesloten als federatie bij Unizo, enzoverder. Het zijn zaken die voor jullie misschien "achter de schermen" gebeuren, maar die absoluut

belangrijk zijn. Ook daar moeten wij meer en beter met onze leden en stakeholders over communiceren.

Met de juiste partners en aanbieders van groepscontracten **genieten** jullie ook van **interessante tarieven** voor heel wat nuttige en voor de business noodzakelijke tools en diensten. We sommen de bedrijven waarmee we voordelen negotieerden nog even voor je op: Adecco, AON, Europabank, Liantis, Monizze, Nieuwenhof en Superplanner. En ook hier geldt: "more to come". Werk je nog niet samen met deze partners? De herfst is het uitgelezen moment om alles eens op een rijtje te zetten en met een nieuwe dienstverlener heel wat uit te sparen zonder op service in te moeten boeten.

Je ziet, BTV is veel meer dan een "gezellige club" waar we lekker barbecueën en om de twee jaar het beste tuin- en plantencentrum kiezen. Wij zijn jullie aanspreekpunt en spreekbuis, lobbyen en onderhandelen voor onze leden én **promoten tuinieren** bij de consument om zo jullie business te ondersteunen!

Warme herfstgroeten,
Chris Van Wesemael



SUCCESVOLLE LATE SUMMER BARBECUE

Foto's: Tine Noens



Niemand van de pakweg 120 aanwezigen zal het ontkennen: de barbecue bij onze Garden Centre Award winnaar Lissens was een overdonderend succes. Afwezigen hadden, eens te meer, ongelijk.

Onze directeur Chris verwelkomde iedereen samen met **Veronique en Luc Lissens** (foto) in hun tiptop tuincentrum, waar een grote ruimte volledig vrijgemaakt was voor het zittend diner later op de avond. Maar eerst konden de aanwezigen vrij door de winkel en het buitenplein op ontdekking. Het goede weer zorgde er alvast voor dat iedereen goedgezind en droog (behalve de door de receptie gesmeerde kelen) naar de officiële speeches kon luisteren.



Chris mocht meteen zijn (deels tweetalige) maidenspeech houden en hield het kort doch niet zonder toe te lichten dat zijn interesse in deze functie allesbehalve uit de lucht kwam vallen: exact 10 jaar geleden stond er een paginagroot artikel van zijn hand in ons magazine dat toen nog een gedrukte "nieuwsbrief" heette. Hij bleek ook aanwezig te zijn geweest op ons event waar zijn voorganger Dirk Ballekens werd aangesteld en uiteraard kennen we hem ook

als jurylid van de Garden Centre Awards 2022 en 2024.

Verder maakte hij iedereen al warm voor de najaarsvergadering die in de derde week van november zal plaatsvinden, zowel in Vlaanderen als in Wallonië. Hij maakte ook van de gelegenheid gebruik om hartelijk de aanwezige Waalse leden en al onze partners te begroeten. Zijn dank ging ook uitdrukkelijk naar de eventsponsors en onze aanbieders van groepscontracten.

Onze voorzitter **Luc Eeckhoudt** nam het woord om enkele "oudgedienden" te bedanken voor de inzet afgelopen jaren.

Niet enkel de voorgaande directeur Dirk, maar ook twee afscheidnemende bestuurders: **Anthony De Pauw** en **Marc Goossens** (foto). Deze laatste, aanwezig samen met zijn echtgenote, werd letterlijk in de bloemen gezet. De toespraken werden vervolgens afgerond met een verrassende spreker: Jaap van Griethuizen (Star Quality Outdoor Plants) nam op een mooie wijze afscheid van onze vereniging. Na 50 jaar als plantenkweker, waarvan de helft ook BTV-lid, heeft Jaap zijn bedrijf wegens gebrek aan opvolging leegverkocht en gaat nu genieten van zijn pensioen. Zijn boodschap lees je elders in ons magazine.





Net voor we aan tafel gingen, verraste Chris ons nog met een vernieuwende aanpak voor ons event: niet alleen had iedere deelnemer bij aankomst van de sympathieke hostess een tafelnummer meegekregen, maar bleek dat we ook vaste plaatsen toegewezen kregen. Het leverde wat verraste blikken op, maar uiteindelijk was het een fantastische zet. Waar mensen gewoonlijk samenklitten met diegenen die ze goed kennen, werd nu het netwerken versterkt en leerden we eens andere collega's en leveranciers eens wat beter kennen. Het culinair hoogstaand menu, aan tafel opgeluisterd door het humoristische ensemble "PassePartoe" zorgde mee voor geanimeerde en nuttige gesprekken, het aanhalen van de zakelijke en vriendschappelijke banden en voor een vlotte, vrolijke sfeer.



Enkele foto's laten jullie nagenieten of geven de afweziggen nog meer zin om er volgende keer wél bij te zijn!



— Sinds 1971 —



VT Graszaden

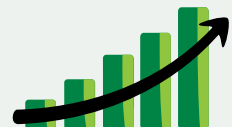
Diepgewortelde kwaliteit en gazonexpertise *sinds 1971*



Duurzame mengsels
met diepgewortelende rassen



Belgische expertise



Bewezen verkoopkracht



Benieuwd hoe VT Graszaden kunnen zorgen voor diepgewortelde verkoop in jouw winkel?

Neem contact op via retail.order@sanac.be



5 vragen aan... Rudi Petit-Jean

In deze rubriek stellen we telkens dezelfde 5 vragen aan een eigenaar van een tuincentrum, een leverancier of gewoon iemand die voor onze sector belangrijk is. We starten de serie met Rudi Petit-Jean, CEO van Giardino.

1 Heb je zelf groene vingers?

Niet echt, toen ik jong was heb ik veel in de tuin gewerkt. Van de tuin ompspitten en in bedden leggen tot het planten van de meeste groenten, aardappelen en tomaten. Het heeft nu ook met tijd te maken: ik klus liever en ik kook graag.

2 Hoe ziet vandaag jouw privé tuin eruit?

Nu heb ik een redelijke onderhoudsvrije tuin. met een serre voor kruiden, sla, rapen en tomaten. Met wat fruitbomen; peren en appels.

3 Jouw favoriete vakantie?

Citytrips. Meestal Spanje of Italië. Vooral voor de Cultuur en het lekker eten.

4 Met wie wil je graag eens tuinieren?

Sofie Maes, expert in moestuinen.

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

- **Kamerplanten of Fruitbomen?**
Fruitbomen. Ik heb er nu ook een stuk of 6. En je hebt er nog iets aan. Dit jaar een superoogst.
- **Buitenkeuken of Jacuzzi?**
Buitenkeuken. Koken is een hobby en ik ben graag bezig.
- **Gazon of Moestuin?**
Moestuin is ontspannend en ik kan het gebruiken in mijn kookkunsten. Ik heb trouwens sinds 7 jaar kunstgras en dat bevalt zeer goed.
- **Vijver of Veranda?**
Vijver met vissen. Dat brengt rust.
- **Verwilde of Engelse tuin?**
Dan toch Engelse tuin. Dat heeft wat meer structuur dan een verwilde tuin.



GRS BEURS NIEUWE STIJL VALT IN DE SMAAK Lounge en café zorgen voor extra beleving



De GRS Beurs van 2 en 3 juli jl. was in meerdere opzichten bijzonder. Niet alleen vanwege de tropische temperaturen, maar vooral door de vernieuwde opzet die dit jaar voor het eerst werd gepresenteerd.

De GRS lounge vormde het hart van de vernieuwde beurs. Hier begon het beursbezoek en kwamen ontmoeten, ontspannen en inspireren samen. Het nieuwe GRS café bleek een ware hit: leden bleven er graag wat langer voor een gesprek, een kop koffie of een frisse smoothie.

Naast deze nieuwe setting bood de beurs volop voordeel en inspiratie. Leden konden in de lounge profiteren van collectieve acties, zoals Volume Stapelen, Beursknallers en de gloednieuwe Volume Stunt. In de stands van de leveranciers werd daarnaast een breed en aantrekkelijk assortiment gepresenteerd, inclusief

scherpe beursacties voor het komende seizoen.

Een extra hoogtepunt was de uitreiking van de GRS Award voor de meest inspirerende stand. Deze ging naar Capi Europe | Certified B Corp Company.

Succesvolle Denk- en Doedag

GRS Retail organiseerde onlangs een inspirerende Denk- en Doedag bij voorkeursleverancier Edelman, met als thema "Versieren van een kerstboom". Medewerkers van verschillende GRS-tuincentra kwamen samen om hun kennis te vergroten, inspiratie op te doen en vooral ook praktisch aan de slag te gaan.

De dag startte met een compacte theoretische basis over boomsoorten, materialen en verkooptips. Vervolgens gingen de deelnemers zelf aan de slag met het opzetten, uitvouwen, verlichten en

stylen van kerstbomen. Dit gebeurde onder begeleiding van een styliste van Edelman, die haar expertise en praktische tips volop deelde.

Deelnemers waren enthousiast over de afwisseling tussen theorie en praktijk. Ze leerden niet alleen van de styliste, maar ook van elkaar. Aan het einde van de dag keerden zij huiswaarts met nieuwe inzichten, frisse ideeën en concrete handvatten om klanten dit kerstseizoen nog beter te kunnen inspireren en adviseren.

De Denk- en Doedagen zijn een mooi voorbeeld van de manier waarop GRS Retail haar leden praktisch ondersteunt: door kennis te delen, inspiratie te bieden en medewerkers sterker te maken in hun dagelijkse werk.



ONZE PARTNERS

Leveranciers



Dienstverleners



Groeperingen



Groepscontracten



FLORALL BEURS VERSTERKT VERTROUWEN IN EEN STERK NAJAAR

Patrick Dieleman, AVBS

Op de najaarseditie van Florall, die op 26 augustus plaatsvond in Waregem Expo, presenteerden meer dan tachtig producenten, exportbedrijven en toeleveranciers hun gamma voor het najaar. Dat bestaat uit een vrij compleet assortiment van groene en bloeiende kamerplanten, aangevuld met allerhande visueel aantrekkelijke planten voor in de tuin, op het terras of in de woonkamer. De standhouders waren tevreden over de interesse van zowel binnen- als buitenlandse bezoekers en hopen op een goede respons. In tegenstelling tot twee decennia geleden – toen er op de beurs vooral verkocht werd – staan vandaag op Florall de contacten voorop en volgen de bestellingen pas later.

Florall-awards

Tijdens deze editie beoordeelde een vakjury (waaronder de Directeur van BTV als vertegenwoordiger van retail) elf nieuwe cultivars en twee verkoop- of marketingconcepten.

Bij de nieuwe variëteiten werden onder meer klimaat-



©Florall

en toekomstbestendigheid, het uitzonderlijk karakter, de meerwaarde binnen het bestaande assortiment, de visuele aantrekkelijkheid en de totaalindruk beoordeeld. Het goud werd toegekend aan Vitex 'Daniel Searle' (Magical® Chicagoland Blues), een opvallende, bladverliezende heester. Het zilver ging naar Salix candida 'Iceberg Alley' en het brons naar Caryopteris clandonensis 'Beyond midnight' (Daniel Searle). Opmerkelijk was dat boomkwekerij Willy De Nolf de drie prijzen voor nieuwe variëteiten in de wacht sleepte. Deze kwekerij heeft de traditie om ieder jaar heel wat nieuwigheden te introduceren op de Belgische markt.

Bij de nieuwe concepten ging het goud naar 'Zomermix kruiden'. Boomkwekerij Decadt – Verhelst biedt deze vijf verschillende zomerse kruidenmixen aan aan tuincentra. Met hun 23 cm-potten, elk in een eigen kleur, komen ze goed uit op het terras. Het steeketiket maakt duidelijk waarvoor je de verse kruiden kan gebruiken. De thema's zijn: pizza, aqua, cocktail, gin en BBQ.

Ook de publieksprijs ging naar Vitex 'Daniel Searle'. Dit betekent dat ook de bezoekers de winnaar van het goud beoordeelden als de meest bekoorlijke nieuwe variëteit.

De volgende edities van Florall vinden plaats op 3 maart en 25 augustus 2026.

De winnaars van de Florall Awards in de spotlight

Categorie: Concept

Goud: Zomermix kruiden

Decadt – Verhelst biedt tuincentra een 'Zomerse kruidenmix voor op het terras' aan, in 23 cm-potten met vijf verschillende kleuren. Elke kleur komt terug in het steeketiket, waarop duidelijk staat waarvoor je de verse kruiden kan gebruiken. De thema's zijn: pizza, aqua, cocktail, gin en BBQ. De kruiden worden aangeboden

van juni tot september, 17 potten per laag in een mix van vijf verschillende thema's.

De jury zag unaniem de meerwaarde voor de consument die op zijn terras verse kruiden kan plukken. De vijf verschillende etiketten en de kleuren van de potten laten een aantrekkelijke presentatie toe in de kleinhandel.

Info: <https://decadt.info>



©Florall

Categorie: Variety

Goud: Vitex 'Daniel Searle' (Magical® Chicagoland Blues)

Een bladverliezende heester met geurige, lavendelblauwe bloempluimen. Deze cultivar is geselecteerd op zijn compacte, opgaande groei (tot ca. 150-200 cm hoog) en uitzonderlijke winterhardheid. Het smalle, handvormige blad is friskgroen en verspreidt een aangename geur bij aanraking. De plant trekt volop bijen, vlinders en andere nuttige insecten aan. Ze is bruikbaar voor borders, heesterperken of als solitair.

De jury waardeert onder meer de compacte groei die deze plant geschikt maakt voor kleinere tuinen, en de late bloei, op een moment dat er minder bloeiende planten zijn in de tuin. Het is een plant van mediterrane oorsprong en ze is droogtetolerant, wat in het licht van de klimaatverandering kansen biedt.



©Florall

Zilver: Salix candida 'Iceberg Alley'

Een zeer winterharde struik die met zijn poederachtige, zilvergrijze blad een unieke textuur en contrast toevoegt, vooral in combinatie met andere planten. Iceberg Alley bloeit in de lente met zilveren katjes met rode meeldraden, is tolerant voor vochtige bodems en dus een uitstekende keuze voor regentuinen.

De jury waardeerde het decoratieve blad, dat ook kan gebruikt worden als snijgroen. Het is een compacte Salix, die waarde heeft als bijenplant en geschikt is om aan te planten in wadi's.

Brons: Caryopteris clandonensis 'Beyond Midnight' (Daniel Searle)

Caryopteris is een maandenlang bloeiende bijenmagneet, die bovendien goed droogte en hitte verdraagt. Caryopteris bloeit zo rijk, dat bij sommige soorten blad en bloem licht verkleuren en uitzakken. Maar bij Beyond Midnight® blijft het blad tot het einde mooi donkergroen en behouden de bloemen hun prachtige diepblauwe kleur.

De jury zag duidelijk een meerwaarde voor deze Caryopteris binnen het huidige assortiment en waardeerde de visuele aantrekkelijkheid en klimaatbestendigheid. ■

Info over de drie laureaten:
www.denolf.com

Hoe weet u of u niet te veel betaalt voor uw elektronisch betaalverkeer?

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."

Hoe zit de prijs in elkaar?

De totale kostprijs van elektronisch betalen voor handelaars bestaat uit drie grote elementen. Om te beginnen, is er de huur of aankoop van een betaaltoestel en het bijhorende onderhoudscontract.

Daarnaast is er een 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 maken 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 tuincentrum met een omzet van 240.000 euro gaat het toch al over 2.640 euro. Dat

is een aanzienlijk bedrag. U 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.

"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."



Ontdek wat Europabank u te bieden heeft.

Scan de code of ga naar www.europabank.be/nl/ondernemen/verwerking-betaalverkeer

Ook een gratis check-up van uw betaalverkeer?
Zoek een kantoor in uw buurt op www.europabank.be.
Of neem contact op met onze afdeling Cards op sales@europabank.be of 09 224 74 07.

europabank

NAJAARSBEURZEN BIJ ONZE PARTNERS

Chris Van Wesemael

Het einde van de zomervakantie luidt traditioneel het begin van de najaarsbeurzen of opendeurdagen voor onze sector in. We hadden het genoeg een bezoekje aan enkele te brengen en konden meteen ook interessante en aangename gesprekken met enkele van onze leden houden: een meerwaarde als organisatie om te luisteren naar wat er leeft in de tuincentra!

Agora

Ook de opendeurdag bij Agora was een gezellige en drukke bedoening. We werden zelfs al op de parking door Luc Puimège (CFO) ontvangen en eens binnen begeleidde de geur van verse wafels ons bezoek. Ook hier stonden interessante sprekers en wedstrijden op het programma. We sloten ons bezoek af met een gesprek met CCO Inge Martens.



Herfst bij Willaert

Ook bij Boomkwekerij Willaert was het een drukte van jewelste. Wim Decock leidde ons enthousiast rond en we konden meteen kennis maken met de sales voor Wallonië, David Dutilleul en sloten ons bezoek af met een interessant gesprek met zaakvoerder Rudy Vannevel. Ook hier zagen we de bezoekers duchtig bestellen voor het najaar, dat zich positief aankondigt.



Fleur opendeur

We werden hartelijk ontvangen door Miel Delhaye die ons een uitgebreide rondleiding door het bedrijf gaf. Het was er trouwens erg druk en Fleur had zelfs de opendeur met een dag verlengd wegens groot succes. Bij een hapje en een drankje konden we bijpraten met enkele van onze Waalse leden (Brindille, Jardinerie de Boitsfort) alsook uitgebreid kennis maken met de Belgische verantwoordelijke van Sévéa, Christophe Engrand.

Plantarium/Groen-Direkt

De najaarsbeurs in Hazerswoude-Dorp (NL), een toonbeeld qua organisatie, was een voltrefter met zeer veel internationale bezoekers. Ook ons land was zowel op vlak van standhouders als bezoekers goed vertegenwoordigd. Bezoekers konden er heel wat innovaties ontdekken.

Plantarium Green Future Hub is de hotspot voor nieuwe en toekomstige ontwikkelingen in de sector. De Hype Train van Michael Perry was er te vinden,

evenals het Klimaatplein van Tuinbranche Nederland. Vakblad De Boomkwekerij organiseerde er zijn rondetafel onder de noemer 'Werkt een merk?'.

De conclusie was helder: een merk kan werken, maar alleen als het geen etiket is maar een volledige, consistente ervaring.



6 november 2025

Webinar e-facturatie/peppol
door onze partner Adecco.

Zie onze e-newsletter van
september voor meer info

6 november 2025

Nationale boomplantdag

Schrijf in en bestel promomateriaal
via mail naar info@groenvanbijons.be

20 november 2025

BTV najaarsvergadering

Locatie: Group DC (DCM),
Grobbendonk.

Meer info in uw mail.

13 januari 2026

Klanten- en aanvoerdersdag Veiling
Rhein-Maas vanaf 15u
in Straelen-Herongen

15 – 19 januari 2026

Maison&Objet Paris
in Expohallen Paris Nord Villepinte

www.maison-objet.com

16 – 25 januari 2026

Grüne Woche Berlin (D),
90ste editie

www.gruenewoche.de

25 – 26 januari 2026

Anido, vakbeurs voor de sector
van huisdierbenodigdheden
in Kortrijk Xpo

**SCHRIJF JE GRATIS IN
MET ONZE CODE!**

www.anido.be

BTV2026

BTV-agenda

26 – 27 januari 2026

DIY Pro & Garden, vakbeurs oa. voor
Doe-het-zelf en tuin. In Kortrijk Xpo.

**SCHRIJF JE GRATIS IN
MET ONZE CODE!**

www.diy-pro-garden.be

BTV2026

3 – 4 februari 2026

Plantarium Groen-Direkt
najaarsbeurs, Boskoop (NL)

6 – 10 februari 2026

Christmasworld en Ambiente
In Frankfurt

www.messefrankfurt.com

ORGANISEER JE ZELF IETS DAT ONZE LEDEN KAN INTERESSEREN?

Stuur de beknopte gegevens naar petra@tuincentra-vzw.be en zo mogelijk nemen
we het op in onze agenda van de maandelijkse e-newsletter en/of het magazine.

AFSCHEID VAN EEN PARTNERLID WAAROM AANSLUITEN BIJ BTV?

Op onze Late Summer BBQ namen we afscheid van een BTV-fan van het eerste uur: Jaap van Griethuizen van Star Quality Outdoor Plants, meer dan 50 jaar kweker van vaste planten in Hazerswoude (NL). Jaap hield eraan om zijn appreciatie te uiten en we laten u graag meegenieten van zijn toespraak.

“Ik sta hier vanavond omdat dit mijn laatste BTV-avond is. Dit voorjaar heb ik mijn bedrijf leeg verkocht. Geen opvolger gevonden, bijna 68 jaar, en dus is het tijd om met pensioen te gaan.

Heel lang geleden was ik aanwezig bij de oprichtingsvergadering van de BTV. Dat was ergens in de buurt van Nazareth, bij een bedrijf in de kantine.

Het begin van iets moois — en kijk nu: een volwassen vereniging die haar waarde ruimschoots heeft bewezen.

België was voor mij altijd een avontuur. Ik heb er veel ontdekt en geleerd, want men onderneemt daar toch echt anders dan in Nederland. Meer familiebedrijven, een andere kijk op hoe je een tuincentrum runt, met een eigen DNA waardoor geen enkel bedrijf hetzelfde is.

Zo kwam ik bij talloze tuin- en groencentra in Nederland, België, maar ook in Duitsland en Scandinavië. En vaak zag je direct wat voor ondernemer er aan het roer stond. De ondernemer bepaalt immers in hoge mate het succes. Dat succes zit vaak in een goed team dat de ruimte en verantwoordelijkheid krijgt. Wees zuinig op je team — zij maken vaak het verschil.

In al die jaren als kweker heb ik veel zien veranderen. Ook bij mijn klanten veranderde er veel en dat zal

in de toekomst niet anders zijn. Wie daar goed op inspeelt, blijft het langst meedoen.

Facebook, big data, AI, en natuurlijk het lidmaatschap van de BTV — het zal allemaal invloed hebben op jullie manier van ondernemen. Al die informatie is handig, maar vergeet niet: de NATUUR is geen Excel-bestand. Ondernemers met een goed onderbuikgevoel hebben de meeste toekomst. Dat gevoel ontwikkel je door regelmatig buiten je eigen bedrijf te kijken. Zij die overal wat oppikken, maken vaak de beste keuzes.

Vanavond zie ik hier veel mensen die dat doen en dat stemt me blij. Kennis opdoen, goed kijken, ruiken en voelen — samen jullie mooie vak beleven.

Blijf dat doen. Trek eropuit, lees veel, spreek mensen. Dan komt een boeiend leven, vol uitdaging en geluk, vanzelf op je pad. BTV ondersteunt jullie daarin ten volle.

Dank voor al die jaren
lidmaatschap, het ga
jullie goed. ”

Jaap

“De natuur is
geen Excel-bestand.
Ondernemers
met een goed
onderbuikgevoel
hebben de meeste
toekomst.”



Plantion
Hét inkoopcentrum voor de groenprofessional

- ✓ **VEILINGKLOK**
Koop vijf dagen per week dagverse aanvoer in de afrijnzaal via het veilsysteem of online via Kopen op Afstand – inkopen kan in kleine hoeveelheden: een fust bloemen per soort.
- ✓ **WEBSHOP**
Bloemen en planten inkopen zonder de deur uit te gaan? Bestel eenvoudig via shop.plantion.nl en ontvang uw bestelling de volgende dag in uw zaak!
- ✓ **BEZORGDIENT**
Wilt u uw bloemen, planten en accessoires laten bezorgen? Dat kan! Plantion beschikt over een gunstige bezorgdienst voor België.
- ✓ **BEMIDDELING**
Op zoek naar grote partijen bloemen en planten? Onze bemiddelaars regelen het gehele traject.
- ✓ **TOTAALASSORTIMENT**
Shop fysiek of online uit een ruim en uniek assortiment kamer- en tuinplanten, dagverse snijbloemen en accessoires.
- ✓ **EVENTS, PROMO-ACTIES & WORKSHOPS**

Plantion

HÉT INKOOPCENTRUM MET EEN BREED ASSORTIMENT EN EEN FOCUS OP KWALITEIT, ONTZORGING EN CENTRAAL IN NEDERLAND

SIM ECHELPOELS
Relatiebeheerder België

www.plantion.nl
SimEchelpoels@plantion.nl
+32 477 16 83 11

NEEM SNEL EEN KIJKE!

MEER INFO?
Wilt u meer weten over de mogelijkheden van Plantion? Scan de QR-code en ontdek de verschillende diensten van Plantion.
Of kijk op www.plantion.nl

LUITEN GREENHOUSES X FLEUR NV

SAMEN STERK IN KWALITEIT EN INSPIRATIE



Wanneer gespecialiseerde bedrijven de handen ineen slaan, ontstaat er iets bijzonders. De samenwerking tussen Luiten Greenhouses en Fleur NV bewijst dat het geheel meer is dan de som van zijn delen.

Tijdens de Florall beurs in Waregem zagen bezoekers het al: Luiten Greenhouses en Fleur NV presenteerden zich zij aan zij als een krachtige combinatie van hoogwaardige serrebouw en het absolute topsegment in groen. Een samenwerking die zo natuurlijk aanvoelde, dat beide partijen besloten deze verder uit te bouwen naar de toekomst.



Benieuwd wat wij voor u kunnen betekenen op het gebied van serrebouw, renovatie of onderhoud?

Neem dan contact op met Jeremy van der Meer

Jeremy van der Meer
Sales manager

+31 (0)6 53 48 74 45
tuincentra@luiten-greenhouses.com



Vertrouwen in absolute klasse

"We kijken fris en vol energie vooruit," vertellen beide partners enthousiast. "De combinatie van onze kwaliteit in serrebouw en het allerbeste groen geeft onze gezamenlijke klanten het vertrouwen dat ze kiezen voor absolute klasse. Dat is geen loze belofte, maar een tastbare werkelijkheid die we elke dag waarmaken."

Samen bouwen Luiten Greenhouses en Fleur NV aan een toekomst waarin inspiratie en kwaliteit hand in hand gaan; een toekomst waarin groene dromen werkelijkheid worden.

Bent u benieuwd naar Fleur NV en alles wat zij te bieden hebben? Lees meer over hun verhaal en hun expertise op de pagina hiernaast, of neem contact op met Miel Delhaye via +32 471 80 00 99 of m.delhaye@fleur.be

SAVE THE DATE
Opendeurdagen
WEEK 5-6

Fleur
PROFESSIONAL GREEN PARTNERS

AL 40 jaar dé gespecialiseerde leverancier voor tuin- en plantencentra

- ✓ Samenwerking met 450 kwekers uit heel Europa
- ✓ Alles beschikbaar op één plaats
- ✓ Geselecteerd door een ervaren team van specialisten
- ✓ Franco geleverd op één transport rechtstreeks naar uw tuin- of plantencentrum
- ✓ Handige webshop waar u zelf uw karren en lagen kunt samenstellen — en nog zoveel meer!

Kortom: een waaier van servicemogelijkheden naargelang uw voorkeur en behoeften



Maak kennis met Miel

Bel Miel voor een afspraak — hij komt graag bij u langs om een aanbod en service op maat te bespreken. Of kom zelf langs, hij ontvangt u graag voor een rondleiding op de indrukwekkende site van Fleur.

Miel Delhaye

Uw contactpersoon Tuincentra België — Fleur NV

✉ m.delhaye@fleur.be

☎ +32 471 80 00 99

Samenwerken aan groei

Als Belgisch tuin- of plantencentrum is **Miel Delhaye** uw persoonlijke contactpersoon.

“Na mijn eerste twee jaar bij Fleur ben ik tot een duidelijke conclusie gekomen: **elk tuin- en plantencentrum is uniek, en service op maat is essentieel.**

Door écht te luisteren naar zaakvoerders en aankopers, en samen het juiste aanbod en de juiste service te ontwikkelen, maken we het verschil.

Dankzij de flexibiliteit en expertise bij Fleur kan ik die aanpak vertalen naar een efficiënte en duurzame samenwerking — met groei voor de zaakvoerder en een gedroomde manier van werken voor het hele team in elk tuin en plantencentrum.

Miel Delhaye

www.fleurproshop.com



VT Tuinzaden

Kiemkracht, kennis en kwaliteit *sinds 1971*



Kiemkracht garantie



Geselecteerd
door Belgische experts



Recycleerbare
verpakkingen

Benieuwd hoe VT Tuinzaden jouw winkel kan laten groeien?

Neem contact op via retail.order@sanac.be

PLANTENCENTRUM TE KOOP/HUUR

Instapklaar plantencentrum ten oosten van Antwerpen, 18000 m²

- 3500 m² cabrioletserres
- 720 m² bedrijfshal
- 510 m² winkel met kantoorruimte
- prive woning

Goed bereikbaar met ruime parkeergelegenheid, vlakbij grote verkeersassen.

Groot klantenbestand en gericht naar particulieren en tuinaannemers.

Over te laten wegens pensioengerechtigd.

Geïnteresseerden aub via BTV contact opnemen:
info@tuincentra-vzw.be of 0468 075 584



De visie van Polle Gazon(*)

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

BRANCHEVERVAGING

Groot was mijn verbazing toen ik eind september op een blauwe maandag het nieuwe nummer van Gondola magazine in de bus kreeg. Voor wie er niet mee bekend is: zowat hét vakblad voor de FMCG-branche, of in de wandelgangen ook wel “Food Retail” genoemd. Doelgroep: de Franse Kruispunten en Belgische Leeuwen van deze wereld, zonder daarom Jef uit Halle, Albert uit Zaandam, de gele Olifant of de prijsbewuste en dus tot 4 letters beperkte Duitsers te vergeten. (4 letters, dat bespaart op drukkosten nietwaar.) Een nummer waarin de cijferneukers Gert Fieke en Kurt opmerken dat de omzet van niet-voedingsartikelen in FMCG daalt. Logisch, want je ziet die assortimenten ook ten dele afgebouwd worden. Maar nu weet u nog niet wat de reden van mijn verbazing was.

De cover takeover

De wát? Aha, ik kan even mijn wijdverbreide kennis met jullie delen. Geen al dan niet vriendschappelijke bedrijfsovername, maar een reclame die over de eigenlijke voorpagina van het magazine zit met gelijkaardige uitstraling om zo de lezer een beetje op het verkeerde been te brengen. Maar nee, het is wel degelijk een advertentie! Ik ben blij dat ik je wat

heb bijgebracht. Maar nog is dat niet mijn boodschap. “Polle, kom nu eindelijk eens tot de kern van de zaak”, hoor ik jullie denken.

Verf als voeding?

Nee, natuurlijk is het niet aan te raden om die getoonde verf van het oh zo Nobel A-merk als saus bij je bereidingen te gebruiken. En het is ook geen boter bij de levis. Maar het moge duidelijk zijn dat de Amsterdamse verfboer de kwakkelende cijfers van het eerste halfjaar probeert goed te maken door zijn kleurtjes ook en meer in uw wekelijks bezochte supermarkt te verkopen. Onze vrienden verf- en doe-het-zelfretailers, die de grootste moeite doen om klanten al was het maar maandelijks over de vloer te krijgen, zullen het met graagte zien gebeuren.

“Wordt de consument daar beter van? Natuurlijk niet.”

Of wij daar als tuincentra van wakker liggen? Best wel, vandaag is het verf, morgen iets dat ons aanbelangt. Rest de vraag: wordt de consument daar beter van? Natuurlijk niet. Want

net zoals het aanbod “levend groen en tuinproducten” in de supermarkt beperkt en niet altijd van topkwaliteit is, kunnen Appie en Jef nooit voldoende ruimte vrijmaken om je als klant écht kleur te doen bekennen.

“Focus op je core business.”

Laat staan dat de medewerkers de kennis in huis hebben om je te begeleiden bij je klus.

Dàar ligt de sterkte van onze tuincentra: kennis delen, de juiste informatie geven, tips voor langdurig genot van je bloemen en planten, een uitgebreide en ruime keuze aangepast aan de seizoenen. Focus op je core business ipv mee te gaan in de race van de branchevervaging.

Met ditmaal een eerder blauwe⁽¹⁾ groet,

P. Gazon

⁽¹⁾ De kleur van 2026 is volgens de bewuste fabrikant blauw.

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

PLANTARIUM | GROEN-Direkt VOORJAARSBEURS

HÉT EVENEMENT VOOR EUROPESE
TUINPLANTENRETAIL EN
-GROOTHANDEL

3 februari 07:00 – 17:00
4 februari 07:00 – 16:00

Alleen voor vakbezoekers
Gratis toegang en parkeren

Hazerswoude-Dorp
Nederland

groen-direkt.nl
plantariumgroendirekt.nl



6000+
PLANTMONSTERS



OP AFROEP
GELEVERD



EEN
COMPLEET AANBOD



MEDITERRAANS
AANBOD



TIENDUIZENDEN
M² BEURSVLOER



DUIZENDEN
BEZOEKERS



HONDERDEN
EXPOSANTEN



TIENTALLEN
NOVITEITEN



VOLOP
INSPIRATIE



COMFORTABEL
NETWERKEN



REGISTREER
JE BEZOEK

Kortnieuws



E5 WINT DE MERCURIUSPRIJS

Woensdag 15 oktober vond de jaarlijkse uitreiking van de Mercuriusprijs plaats in Brussel. Al 35 jaar zet Comeos met deze prijs innovaties in de kijker in de sector van handel en diensten. Dit jaar waren er 9 laureaten en de winnaar werd uiteindelijk e5 met hun Refive strategie voor het hergebruik en recyclage van kleding, in samenwerking met Oxfam. Mediamarkt en D'Ieteren gingen (enigszins verrassend onzes inziens) met zilver en brons lopen. Voor het tweede jaar op rij gaat dus een modeketen met de titel lopen: vorig jaar was JBC de winnaar met eveneens een concept rond hergebruik van kledij.



50 JAAR INNOVATIE, VAKMANSCHAP EN PASSIE VOOR JONGPLANTEN

Denis-Plants (Lochristi), producent van jongplanten met een focus op in-vitro technieken, viert dit jaar zijn 50-jarig bestaan. Een halve eeuw lang staat het bedrijf synoniem voor innovatie, kwaliteit en durf om telkens opnieuw baanbrekende keuzes te maken. Vandaag is Denis-Plants niet alleen een vaste waarde in de Belgische sierteelt, maar ook een internationaal gerespecteerde speler.



PROMOTIECAMPAGNE POINSETTIA

Stars for Europe (SfE), het collectief van Europese Poinsettia-veredelaars, start dit najaar opnieuw de jaarlijkse promotiecampagne voor de kerstster. De campagne wordt mede gefinancierd door de Europese Unie en richt zich op kwekers, exporteurs, retailers, webshops en andere verkoopkanalen in Nederland en België. Het doel: consumenten inspireren om Poinsettia's in huis te halen en hen overtuigen van de veelzijdigheid en sfeervolle uitstraling van deze plant tijdens het herfst- en winterseizoen.

Om retailers en de groen sector maximaal te ondersteunen biedt SfE gratis professioneel marketingmateriaal aan. Het promotiemateriaal kan worden gedownload via www.sfe-trade.com/nl/.





Dé professionele bodemverbeteraar voor het beste resultaat bij aanplant

DCM Vivimus® Universeel

- ✓ Topper voor de aanplant van hagen, bomen en alle vaste planten.
- ✓ Creëert de ideale wortelomgeving voor jonge planten: snelle inworteling, goede groei en lager uitvalpercentage.
- ✓ Behoudt langer een betere bodemstructuur.
- ✓ Bevat nuttige bodembacteriën voor een betere opname van voedingselementen.
- ✓ Toepasbaar in de biotuin.

Vraag jouw Account Manager naar de mogelijkheden.