



BTV lentevergadering
Agora Kontich

ABJ lentevergadering
UCM Wierde

BTV/ABJ
Reis naar Parijs

ETS 2 –
een stevige uitdaging
voor de tuincentra!

Inhouds | TAFEL

3	BTV studievergadering over energietransitie bij Agora Kontich	14	Lentevergadering ABJ over AI bij UCM Wierde
6	Adecco	17	Plantion
7	Greencap / Polet	18	Ryobi
8	ETS 2: Tuincentra, wees op uw hoede	19	Tierra Zen Woodstock Chimes
11	Sierplanten Vandamme	20	BTV-reis Parijs
		22	Luiten Greenhouses
		24	GRS nieuws

VOORWOORD

BTV lentevergaderingen brengen kansen en bedreigingen in beeld!

In maart organiseerde BTV/ABJ 2 boeiende ledenvergaderingen, aan de beide kanten van de taalgrens.

Dat leverde boeiende inzichten op, in een wereld die in een rotvaart verandert.

Op 18 maart organiseerden we een studieavond voor onze Waalse achterban. Daarbij kwam de indrukwekkende infrastructuur van UCM Namur (zowat het Waalse equivalent van Unizo) goed van pas: pal in het geografische midden van Wallonië, met mooie ontvangstruimtes en auditoria. Gastspreker Lieven Vande Velde kennen we bij BTV al van een 'optreden' in Merelbeke vorig jaar.

Lieven had het in zijn eigen bevlogen stijl over Artificiële Intelligentie, met toepassingen als Chatgpt, CoPilot, Gemini, Deepl translate, en vele andere. Voor tuin- en plantencentra is dat een dubbel verhaal. Enerzijds kan generatieve artificiële intelligentie zeker hulp bieden bij het sturen van tuincentra. Zeker als je een beetje wegwijs raakt in het communiceren (de 'prompts') met bvb Chatgpt, wordt duidelijk dat je er volledige commerciële en marketingcampagnes kan mee opzetten. En anderzijds wordt het commerciële verhaal van tuincentra er niet door bedreigd. Met dank aan de erg fysieke business die een tuincentrum is en blijft. Je zal maar eens vertaler wezen met de

opkomst van AI. Dan blijf je enkel overleven als je erg specialistisch bent.

Al een dag later, op 19 maart, was het verzamelen blazen voor onze Vlaamse achterban. We waren te gast in een uitermate gezellige showroom van Agora Kontich. Nogmaals dank voor het gastvrije onthaal! In Kontich hadden we 2 sprekers over het energievraagstuk dat tuincentrumondernemers de komende jaren voor pertinente uitdagingen zal stellen. Na lang politiek palaveren draait Europa nu echt de vijs van de deelstaten stevig aan. Sneller dan we denken, al de komende 5 jaar, wordt het energievraagstuk dé uitdaging van onze sector. Je leest er meer over in onze artikels in dit magazine (p.3-5) en p 8-9-10. Voor wie de term 'ETS2' nog niet kent, denken we dat het tijd is om te 'ontwaken'.

Intussen neemt het seizoen een 2025 een sterke start. Het weerbeeld is het spiegelbeeld van de verregende lente van vorig jaar. De zon doet overuren, we zijn er niet rouwig om.

Met voorname hoogachting,

Dirk Ballekens
- Directeur BTV-ABJ



Op 19 maart namen ruim 50 BTV-leden en -partners deel aan een boeiende studieavond.

BTV STUDIEVERGADERING

ENERGIE TRANSITIE

BIJ AGORA KONTICH

Plantengroothandelscentrum Agora, met zijn centrale ligging in Vlaanderen, was de gelegenheidslocatie. De aanwezigen waren enthousiast over het mooie kader in de Agora-showroom.

De avond handelde over de ingrijpende energie-uitdagingen waar onze sector voor staat. Dat gaat onder meer over ETS2, het ingrijpende emissiehandelssysteem voor fossiele brandstoffen dat op 1/1/2027 ingaat. U leest meer over ETS2 in een apart artikel in dit magazine.

Het was even zoeken om een topexpert in de energieproblematiek voor tuincentra te vinden. Maar met Michaël Deneve van energiespecialist Denercon lukte dat uiteindelijk.

Tuincentra gaan de komende jaren scherp moeten inkijken op hun energiebronnen en hun verplichtingen ten aanzien van het VEKA. VEKA (= Vlaams Energie en KlimaatAgentschap) is een verzelfstandigd agentschap binnen het beleidsdomein Omgeving van het Vlaams Gewest. Hun doelstelling is de bevordering van een duurzaam energie- en klimaatbeleid. Veelal is hun taak de uitrol van Europese regelgeving te realiseren.



Verwelkoming door Inge Martens (COO Agora)



Alain Hellebaut (Oh Green), Dirk Ballekens (BTV) en Miel Delhaye (Fleur)



Gert en Lien van Mol (Floriplant)



Dirk Ballekens (BTV) en Christophe Haenebalcke (Edialux-Pelsis)

Zo komt de ene na de andere regelgeving op tuincentra af. Bedrijven met meer dan 20 parkeerplaatsen moeten al laadpunten voor e-auto's hebben. Op 1 januari werd ook de EPC-score bepaling van niet-residentiële gebouwen van meer dan 200 m² een verplichting.

Het werd nogal stil in de zaal toen Michaël Deneve terloops meldde dat er een potentiële boete van € 15.000 staat op niet-naleving hiervan...

Michael Deneve bracht een helder overzicht van wetgevingen en verplichtingen omtrent energietransitie. Maar het is ook een verhaal van informatie en mogelijkheden, zeker als we de ruime subsidiemogelijkheden voor energieaudits en energietransitie leren kennen.

Onze 2° spreker, Jeremy van der Meer van Luiten Serres, sloot de infosessie af met een positieve noot. Zo moeten bijvoorbeeld oudere en kleinere tuincentra zeker niet wanhopen. Er bestaan erg aardige en betaalbare technieken en aanpassingen om het energieverbruik van verouderde tuincentra heel fors terug te dringen. Luiten is op dit vlak een zeer interessant bedrijf, omdat het als het ware een compleet nieuwe en isolerende 'huls' legt over een bestaande basisconstructie.

Maar het beste moest nog komen. Naar goede BTV-traditie voorzien wij goede catering op onze events. We doen dat uit respect voor onze druk bezette leden en partners, die tijd vrijmaken om midweek tot bij ons te komen. Maar het dient gezegd, met Traiteur Steven hadden we een hele goeie te pakken! Zowat ook het netwerkdeel van deze avond in oppperbeste stemming verliep.



Bart Hervege en Joris Van Bossche (Den Tuimelaar), Luc Puimege (Agora) en Chris Van Wesemael



Arno en Timothy Meert (Flora Marckx), Jordy Van Hove (Bloemenhuis), Michaël Deneve (Denercon)



Traiteur Steven, absolute topklasse!



GRS-onderonsje met Laurent Vandeveld, Luc Eeckhoudt, Karel Van de Casserie en Danny Maes



Dirk Ballekens (BTV), Philip Van den Driessche en Evelyn Leys (Garden Center Wemmel)



De gastsprekers Jeremy van der Meer (Luiten Greenhouses) en Michaël Deneve (Denercon)



Bart en Pieter Hiemeleers (Genker Plantencentrum), Peter Dierickx (Polet) Dimitri Flossy (DCM)



Walter Claes, (Claes Tuincenter), Edmond Langers (Thiels Tuincentrum) en Peter Dierickx (Polet)



Gespannen aandacht voor de lezingen.

"Er bestaan erg aardige en betaalbare technieken en aanpassingen om het energieverbruik van verouderde tuincentra heel fors terug te dringen."

Adecco

meer dan
enkel uitzend-
krachten!



Wist u dat?

Alle leden van de Belgische Tuincentra Vereniging kunnen genieten van een exclusieve samenwerking met hun lokaal Adecco Kantoor, en dit voor zowel reguliere uitzendkrachten als Flexi-medewerkers en studenten!



Hebt u zelf voldoende instroom?

Dan kan u hen ook via Adecco Payrolling inschrijven om bij u te werken!

Ontdek onze coëfficiënten:

	Adecco selectie	BTV selectie
• Polyvalent arbeider	1.78	1.72
• Gekwalificeerd arbeider (magazijner)	2.02	1.72
• Flexi-jobs	1.24	1.16
• Studenten (zomer en schooljaar)	1.70	1.65

Zin om te weten wat uw lokale Adecco-kantoor is?

Ga naar: <https://www.adecco.be/nl-be/locations/>

Adecco
**WORKS
FOR
EVERYONE**

AANZIENLIJKE TEKORTEN IN GROTE MATEN NORDMANN-KERSTBOMEN: IMPACT OP PRIJS EN KWALITEIT

De kerstboomsector staat dit seizoen voor een serieuze uitdaging: de beschikbaarheid van Nordmann-kerstbomen in de maten 200 cm tot 300 cm, in alle kwaliteitscategorieën, is erg beperkt.

Recentelijke inventarisaties door en bij prominente Europese kwekers tonen dit aan. De schaarste is te wijten aan een verminderde aanplant van jonge bomen in de periode 2016-2019. Deze mindere aanplant heeft vandaag gevolgen op de beschikbaarheid van grotere maten, wat resulteert in aanzienlijke prijsstijgingen.

Naast de stijgende prijzen bestaat er een risico dat sommige aanbieders bomen van lagere kwaliteit leveren als gevolg van de beperkte beschikbaarheid.

Wij raden onze leden aan om tijdig aandacht te besteden aan hun bestellingen en vroegtijdig in overleg te treden

met de leveranciers.

Voor nadere informatie of strategisch inkoopadvies van onze partner kunt u contact opnemen met de heer Mathieu Peters, onze vertegenwoordiger bij Greencap.



Mathieu Peters

T. +32 476 298 654

E. mathieu.peters@greencap.be

OCEAN BOUND PLASTIC: UPCYCLING VOOR EEN BETERE OMGEVING

Ontdek de nieuwe gerecycleerde borstelreeks, vervaardigd in België en bestaande uit 80-100% OBP (Ocean Bound Plastic).

Polet geeft dit gerecycleerde materiaal een tweede leven door het om te zetten in hoogwaardige borstelproducten. Dit betekent dat plastic flessen, die anders in de oceaan zouden belanden, worden omgevormd tot duurzame en functionele borstels. Dit proces hergebruikt het materiaal en creëert iets beters.

Elke borstelblok gemaakt van Ocean Bound Plastic bevat tussen de 375 en 875 gram gerecycleerd plastic, wat overeenkomt met

3 tot 17 plastic flessen die niet langer onze natuur vervuilen. Met deze stap zet Polet een belangrijke stap naar een duurzamer en circulair gebruik van grondstoffen.

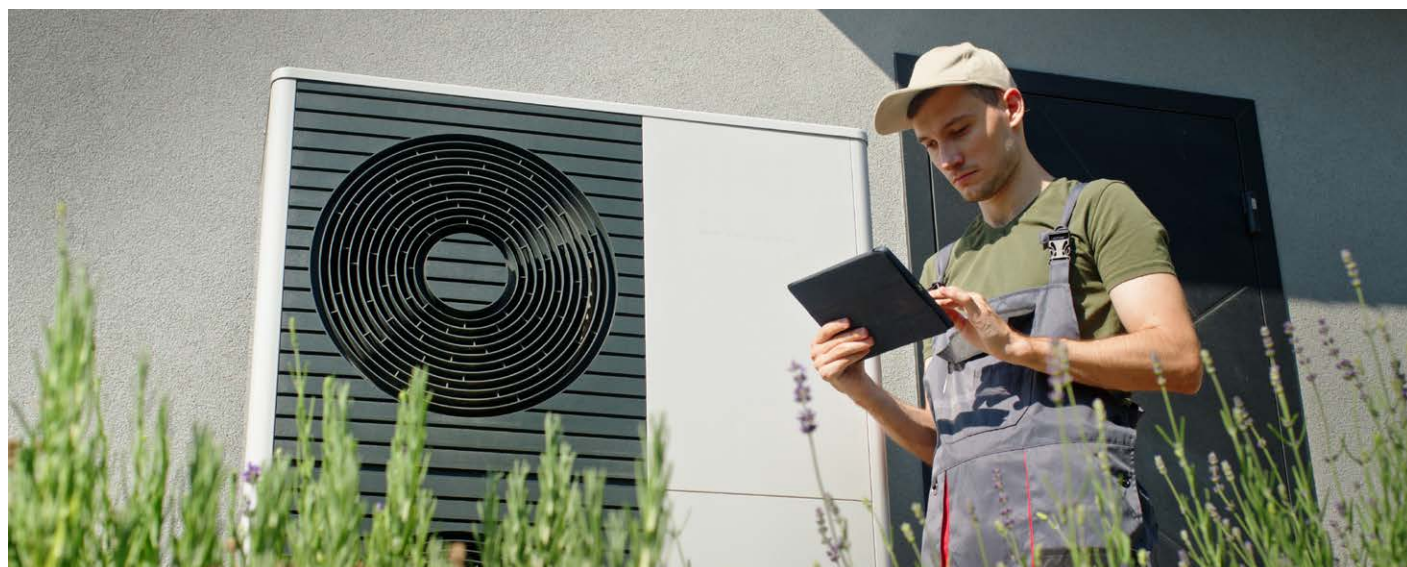
Elk product vermeldt het aantal gerecycleerde flessen dat erin verwerkt is. Bovendien gaat een deel van deze reeks nog een stap verder: sommige borstels zijn volledig gerecycleerd, waarbij zowel het borstelblok als de vezels van gerecycleerd materiaal zijn gemaakt.

Meer info:
[polet.be/cleaning/
ocean-bound-plastic](https://polet.be/cleaning/ocean-bound-plastic)



WORDT ETS 2 DE GROOTSTE UITDAGING VOOR TUINCENTRA DE KOMENDE JAREN?

Door Dirk Ballekens



Neen, personeel is niét de grootste uitdaging voor tuin- en plantencentra!

Ik gebruik het volgende vaak als 'boutade' in onze tuincentrumbranche: Zet 2 tuincentrumondernemers in een wegrestaurant even samen en je weet al bij voorbaat waarover het gesprek enkele minuten later zal gaan. Over 'personeel' en alle problemen die erbij komen kijken: tekorten, de betaalbaarheid, de motivatie, diefstal, geen zin om tijdens het weekend te werken, de productkennis, Toch denken we bij BTV dat er de komende jaren zowaar een prangender problematiek zal opduiken, namelijk de energietransitie.

Want de komende jaren belandt het energievraagstuk met een smak op ons bord. Laten we daarom eens kennis maken met ETS 2.

Dat vraagt een beetje uitleg. 20 jaar geleden voerde Europa ETS1 (Emission Trading System) in. Dat is een

emissiehandelssysteem in uitstootrechten voor fossiele brandstoffen. De bedoeling was (en is) om de uitstoot van broeikasgassen bij de grootste vervuilers te beperken. Daar vallen bijvoorbeeld stroom- en warmteopwekkers onder, maar ook energie-intensieve industriële installaties en sectoren zoals staal- en cementproducenten, raffinaderijen, glas- en papierproducenten,

Heeft ETS1 resultaten opgeleverd?

En of! Op 20 jaar tijd zijn de emissies in de sectoren die onder ETS1 vallen met bijna de helft gedaald. Dit door gigantische investeringen in deze industrieën.

Dat staat intussen in schril contrast met de 'rest', die niet onder ETS1 valt. Daar viel de uitstoot de afgelopen 20 jaar maar erg beperkt terug. Daarom besliste Europa enkele jaren geleden om nu ook de kleine industrieën, het wegtransport, de bouwsector, en vele andere sectoren aan te pakken die niet onder het bestaande EU ETS1 vallen.

ETS2 gaat al op 1 januari 2027 in, en zal leiden tot forse prijsstijgingen voor fossiele



brandstoffen. En die gaan gradueel toenemen!

Een vrolijke boodschap voor tuincentra is het geenszins, maar het heeft nog minder zin om onze ogen te sluiten. Dat maakte de lezing van energiedeskundige Michaël Deneve (Denercon) duidelijk tijdens onze voorjaarsvergadering op 19 maart in Kontich. Vanaf 1/1/2027 gaat er een prijs 'gekleefd' worden op de uitstoot van CO₂ en die gaat omgezet worden in een heffing. In de periode van 2027 tot 2030 is de verwachting dat dit om € 45/ton zal gaan. In concreto moeten handelaars in fossiele brandstoffen die emissierechten inkopen en betalen, en zij gaan dit vanaf 2027 doorrekenen aan hun klanten.

€ 45/ton, dat klinkt nogal abstract?

Inderdaad, en daarom rekenen we dat best om naar de verwachte meerprijs op aardgas en stookolie vanaf 2027. Bij aardgas gaat dat om een gemiddelde stijging van meer dan 10 %, en bij stookolie om minstens 14 cent per liter.



Maar de grote dreiging tekent zich af rond 2030 waar bij die koolstofprijs kan oplopen tot € 200/ton. En dan wordt die meerprijs op stookolie 54 per cent per liter. Dan wordt de stookolieprijs bijna het dubbel van de prijs op 15 april 2025.

Dat ziet er niet zo fraai voor uit voor de oude Venlo-serres met enkel glas en op stookolie verwarmd... Waar moeten we als sector heen?

De problematiek doet ons naar adem happen, maar toch tekenen er zich oplossingen af. Grosso modo zijn er 2 pistes.

1. Verder werken in bestaande structuren.

Energetische renovatie botst vaak op een moeilijk vergunningstraject. Waardoor er vaak noodgedwongen vanuit de bestaande context ‘aangepast’ moet worden. Maar ook daar liggen goede mogelijkheden om het energieverbruik drastisch te laten dalen. Onze 2^o spreker in Kontich, Jeremy van der Meer van Luiten, bracht dat glashelder in kaart. Ook met behoud van de ‘oude constructie’ kan het energieverbruik enorm hard dalen, bvb door enkel glas te vervangen door dikke carbonaatplaten. En die investering wordt natuurlijk veel sneller terugverdiend bij hogere energieprijzen.

2. Gedeeltelijke of volledige nieuwbouw met een massieve investering in warmtepompen en zonnepanelen.

Deze werkwijze laat toe om goed geïsoleerde gebouwen neer te poten gekoppeld aan efficiënte systemen om koolstofarm lokaal energie op te wekken. Vooral in Nederland staan al meerdere tuincentra die ‘fossiel afgekoppeld’ zijn. ‘Van het gas af’, heet dat in Nederland. Het gaat om de recente Intratuin in Hulst, Abbing in Zeist en enkele tuincentra uit de BTC-groep. Die ‘voorlopers’ zijn behoorlijk tevreden over de werking van hun nieuwe aanpak, al betalen die ‘vroege vogels’ nog wat leergeld. Het voornaamste probleem is de verwarming tijdens de 10 à 20 koudste dagen van het jaar. Dan nemen die tuincentra veel elektriciteit van het net af, en –althans in Nederland – worden daarvoor gepenaliseerd met een hoog tarief. Daarom lijkt het ons niet onverstandig om voor die korte periode toch een zekere ‘fossiele backup’ aan te houden. Enkele actoren uit de sector melden ons

aanvaardbare terugverdientijden van 6 à 7 jaar. En met stijgende prijzen voor fossiele brandstoffen worden die terugverdientijden stelselmatig korter, iets om in het achterhoofd te houden.

Er zijn bovendien meerdere subsidiemechanismen.

Zowel federaal als Vlaams zijn er tal van subsidiemechanismen om de energietransitiefactuur te drukken. Van tussenkomsten voor energieadvies, over subsidies voor vergroeningsscan tot een fors verhoogde investeringsaftrek voor energetische investeringen. Want alles begint natuurlijk bij het in kaart brengen van het eigen verbruik van fossiele brandstoffen. Voor BTV als beroepsvereniging wordt het een kerntaak om de leden te begeleiden in dit traject. Want de verwachte grote omslag rond 2030, die ligt maar net zo ver in de tijd vooruit als de uitbraak van de coronacrisis nu achter ons ligt. Het komt er bijgevolg in ijltempo aan.

Tot slot nog een bedenking over het tijdspad dat Europa uittekent. Gaan ondernemers en de bevolking dit zomaar accepteren?

Dat is natuurlijk een pertinente opmerking. We hebben de indruk dat de bevolking en ook ondernemers nog niet goed beseffen wat ETS2 werkelijk als potentiële gamechanger betekent. Het kan een gigantische acceleratie betekenen in de Europese energietransitie. Maar de vraag is of iedereen kan of wil volgen. Zo hebben gele hesjes en boerenprotesten eerder al remmend gewerkt op de uitrol van Europese regelgeving. Het zou wel weer eens ‘van dat’ kunnen zijn, zeker nu ook grote geopolitieke schokgolven de wereld dooreenschudden. De jaren ‘20 van de vorige eeuw werden de ‘roaring twenties’ genoemd, de ‘woelige jaren. Het ziet er naar uit dat de geschiedenis zich herhaalt...



Vandamme Sierplanten BV is een dynamisch familiebedrijf met een sterke reputatie in het kweken van kwaliteitssierheesters in containers van 3, 4, 7.5 en 20 liter. Wat ooit begon met slechts één hectare, is nu uitgegroeid tot meer dan tien hectare containerteelt.

ASSORTIMENT

Ons uitgebreide assortiment omvat een zorgvuldig geselecteerd aanbod van sierheesters, haagplanten, siergrassen en meer. We streven naar sterke volle planten in een ruim aanbod, zo zijn wij de ideale partner voor plantencentra. We houden u graag op de hoogte van visuele artikelen van het moment via onze wekelijkse stocklijsten met actuele fotolinks.

DUURZAAMHEID

Omdat we geloven dat de toekomst van onze sector afhangt van de keuzes die we vandaag make, zijn MPS en Global GAP enkele lastenboeken die we kozen. Onze recycleerbare potten, de +50% veenreductie in potgronden, ons afstrooimateriaal en onze eigen energieproductie illustreren onze inzet voor duurzaamheid.

CONTAINERSTEUNEN

Ontwikkeld in de jaren ‘90, vanuit eigen ervaring op de containervelden, werden de plantsupport – containersteunen ontwikkeld door de oprichters. Duurzaam betekende toen degelijk en kwalitatief, zo kwamen we tot een doelgericht, sterk, handig product met lange levensduur. Deze containersteunen zijn beschikbaar voor potmaten C3, C4, C5 en C7.5.



Contact

Voor een impressie verwijzen we graag naar onze website. U vindt ons jaarlijks op FLORALL voor- en najaarsbeurs te Waregem, GrootGroenPlus te Zundert of IPM Essen. Of het zou ons ten zeerste verheugen u te mogen ontmoeten op de kwekerij te Jabbeke om u te overtuigen van een goede prijs – kwaliteitverhouding.

VANDAMMESIERPLANTEN.BE



ONZE BEDRIJVENPARTNERS



BOEIENDE LENTEVERGADERING ABJ OVER **ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE**



Antoine Lothaire, Ombeline Castelein en Raphaël Carette (Ferme Nos Pilifs)



Dat ziet er heerlijk uit!



Aurélien Oost, Jean Velghe, Christine Collie, Yvan Marchal, Vincent Dassonville, Emilie Marchal



Veel aandacht voor de presentatie van Lieven Vande Velde

Op dinsdag 18 maart organiseerden we een lentevergadering voor onze Waalse leden en partners.

We konden daarvoor rekenen op een uitstekende locatie, namelijk de ontvangtzalen en het auditorium van UCM in Wierde bij Namen.

UCM, een woordje uitleg.

UCM, dat staat voor Union des Classes Moyennes, en is zowat de evenknie van wat Unizo voor Vlaanderen is. Dus een beroepsorganisatie die de belangen verdedigt van kleine en middelgrote ondernemingen. BTV/ABJ is de officieel erkende beroepsvereniging van de Belgische tuincentra. Bijgevolg zijn wij als vakorganisatie zowel bij Unizo als UCM aangesloten.

UCM is een moderne en slagkrachtige organisatie, bij BTV/ABJ zijn we enthousiast over de vlotte werking.

Maar de inhoud van de avond, dat ging over Artificiële Intelligentie. Dat thema hadden we in november 2024

al aan onze Vlaamse leden gebracht, en daar raakten we duidelijk een gevoelige snaar. In de schoot van Unizo vonden we met Lieven Vande Velde een bekwame specialist. En gelukkig is Lieven de taal van Molière machtig, zo kon hij ook opdraven in Wallonië.

Ruim 50 geïnteresseerden luisterden geboeid naar de uiteenzetting van Lieven. Net zoals in Vlaanderen, lokte het AI-thema ook de jongere generatie tuincentrumondernemers uit hun tent. Want die hebben al langer in de smiezen dat AI mogelijkheden biedt voor tuincentra. Het is als het ware een permanente helpdesk en klankbord. Zo is het bijvoorbeeld boeiend om CHATgpt te bevragen over je eigen bedrijf. Maar ook om commerciële campagnes te verfijnen, productfiches op



Axelle Gaone, Yvon Marcipont en Joël Collard

te maken, communicatie te 'vervriendelijken', vertalingen te maken, teksten in te korten of te verlengen, ... Je kan het zo gek niet bedenken of je kan er iets mee doen.

Deze interactieve sessie verliep zo goed dat de cateraar pas een half uur later dan voorzien zijn lekkernijen kon aanbieden. En zoals de Waalse 'convivialité' het wil, was het netwerkmoment nadien misschien nog het waardevolste van de avond. Met de BTV/ABJ evenementen bieden we finaal zeldzame kansen waarbij tuincentra en hun leveranciers informeel zaken met elkaar kunnen aftoetsen.



Yvan Marchal, Vincent Dassonville en Guy Oyen



Olivier Fiévet, Grégoire en Françoise Sneessens, Hervé De Raes en Jean-Philip Borlon



Lieven Vande Velde, Dirk Ballekens en Miel Delhaye



Benoit Bourguignon, Marie-Anne Swanet en Frederic Jeandrain



Christophe Pattijn (Serralux), Jérôme Mazy (Bucomat) en Cécile Eliard (Serralux)



Helga Siebens, Jonathan Mottet, Cécile Eliard, Christophe Pattijn



Christophe Rigo, Jeannine Gavray, Kathleen De Wilde, Johny Delitte



Karel van de Casserie, Tuincentrum Interflower Lokeren

Sim Echelpoels, Relatiebeheerder België

Hét inkoopcentrum VOOR DE GROENPROFESSIONAL



KLOK

Koop vijf dagen per week verse aanvoer in de afmijnzaal via het veilsysteem en haal ze dezelfde dag op in Wilrijk of laat het bezorgen.



WEBSHOP PLANTION

24/7 online inkopen via onze webshop. Hier bestel je direct bij onze aanvoerder, via Klok Voorverkoop of producten van Plantion Shop & Go.



BEMIDDELING

Op zoek naar grote partijen bloemen en planten? Onze bemiddelaars regelen het gehele traject



PLANTION SHOP & GO

Shop fysiek of online een ruim en uniek assortiment kamer-, tuinplanten en snijbloemen uit voorraad



NEEM SNEL EEN KIJKJE!

MEER INFO?

Wil je meer weten over de mogelijkheden van Plantion? Scan de QR-code en ontdek de verschillende diensten van Plantion.

Of kijk op www.plantion.nl



Plantion
Verbindend in bloemen en planten



RYOBI

RYOBI is zeer verheugd te mogen meedelen dat wij partner zijn geworden van de *Belgische Tuincentra Vereniging – Association Belge des Jardineries*. Als wereldwijd marktleider op het gebied van accu tuingereedschap voor consumenten bieden wij een breed en kwalitatief assortiment dat perfect aansluit bij uw winkel. RYOBI is onderdeel van de TTI-groep en staat bekend om zijn innovatieve en krachtige accu oplossingen.

Ons ONE+™ 18V gamma omvat meer dan 200 tools die compatibel zijn met dezelfde accu. Van boormachines tot terrasborstels en van heggenscharen tot snoeischaars – één accu voor al uw klussen. Bovendien hebben we benzinegereedschap volledig stopgezet en vervangen door ons sterke 36V gamma, ideaal voor grotere tuin klussen. Dankzij onze innovatieve accu technologie profiteert de klant van maximale kracht en looptijd.

Samen kijken we naar de beste manier om ons gamma perfect te laten aansluiten op uw tuinwinkel. Productadvies, winkelondersteuning, demonstraties en promoties op maat behoren allemaal tot de mogelijkheden.

MEER WETEN?

Neil Stevens, vertelt u graag meer!
Tel: +32 479 79 33 63
E-mail: neil.stevens@tti-emea.com

200+
tools
voor huis en tuin,
aangedreven door
één accu



ARTIKELEN DIE HET LEVEN MOOIER MAKEN
voel, luister en laat je meevoeren




Woodstock Chimes®

WOODSTOCK WINDGONGEN

Elke buis is afgestemd.

Binnen, op het terras of in de tuin, het is alsof de wind muziek speelt!

Agent Belgium : Jean-Claude & Brigitte Braipson
+32 471 499 425 email : info@jean-claude.biz

UITNODIGING

3-DAAGSE BTV-BUSREIS

NAAR PARIJS

VAN MAANDAG 16 TOT EN
MET WOENSDAG 18 JUNI 2025

Na eerdere geslaagde edities nodigt BTV haar leden dit voorjaar opnieuw uit voor een inspirerende en gezellige drie-daagse in de lichtstad: Parijs! Van maandag 16 tot woensdag 18 juni 2025 dompelen we ons onder in een gevarieerd programma vol groene inspiratie, professionele bezoeken én culinaire verwennerij.

Verloop van de reis

DAG 1 – PARIJS ONTDEKKEN

We vertrekken op maandag 16 juni om 8u vanuit Oudenaarde, richting Parijs.

Na een gezamenlijke lunch duiken we meteen het groen in met een bezoek aan Tuincentrum Jardiland Corneilles, een begrip in Frankrijk.

In de namiddag verkennen we de binnenstad met een Nederlandstalige gids, en genieten we van een ontspannen rondvaart op de Seine.

's Avonds schuiven we aan in een gezellige Franse bistro voor een smakelijk diner.

DAG 2 – LES FERMES DE GALLY EN GROEN ERFGOED

Op dinsdag 17 juni staat eerst een bezoek aan Les Fermes de Gally op het programma, een modelbedrijf in agro-ecologie.

's Middags lunchen we ter plaatse, waarna we koers zetten naar de indrukwekkende Muzikale Tuinen van Versailles.

Na dit culturele hoogtepunt keren we terug naar het hotel voor het diner, want de volgende ochtend start vroeg...



DAG 3 – VROEGMARKT RUNGIS EN GROENE STOPS

Nog voor zonsopgang vertrekken we richting de legendarische vroegeveersmarkt van Rungis: een unieke ervaring met een begeleide rondleiding én ontbijt ter plaatse.

In de voormiddag bezoeken we nog Groupe Contact Plantes op de site van Rungis, en lunchen we daar.

Op de terugweg maken we nog een laatste stop bij Jardinerie Leroy Merlin in Lognes.

Prijs & inschrijving

- **Deelnameprijs:** € 995 excl. btw per persoon (op basis van tweepersoonskamer)
- **Toeslag éénpersoonskamer:** € 275
- **Inbegrepen:** busreis, 2 overnachtingen, 2x ontbijt, 3x lunch, 2x diner (incl. drankenforfait), gidsen, entrees, boottocht, toeristenbelasting
- **Niet inbegrepen:** persoonlijke uitgaven, annulatie- en reisbijstandsverzekering

INSCHRIJVEN VIA

tuincentra-vzw.be/btv-studiereis-parijs-2025-inschrijvingsformulier

ZIN OM MEE TE GAAN?

Schrijf je snel in en reis met ons mee naar de toekomst van het tuincentrum! Je ontmoet collega's uit de sector, krijgt inspiratie van onze zuiderburen, en geniet van alles wat Parijs te bieden heeft... Zonder zelf iets te moeten regelen!

Inschrijven kan tot 25 april 2025, of tot de kamers volzet zijn.

DE KRACHT VAN RENOVATIE: EEN INVESTERING IN GROEI

Bij PlantenMaes in Bornem, een plantencentrum gespecialiseerd in eenjarige seizoensplanten, heeft Luiten Greenhouses een grondige renovatie uitgevoerd. Het bestaande tuincentrum is aan de binnenzijde volledig gerenoveerd en energie-efficiënter gemaakt. Dankzij een combinatie van slimme aanpassingen en doeltreffende technieken is het bedrijf nu klaar voor een volgende stap, waarbij de focus verder zal liggen op het optimaliseren van de klimaatbeheersing en het doorvoeren van de nieuwste energiebesparende maatregelen.

Efficiënte verwarming en slimme aanpassingen

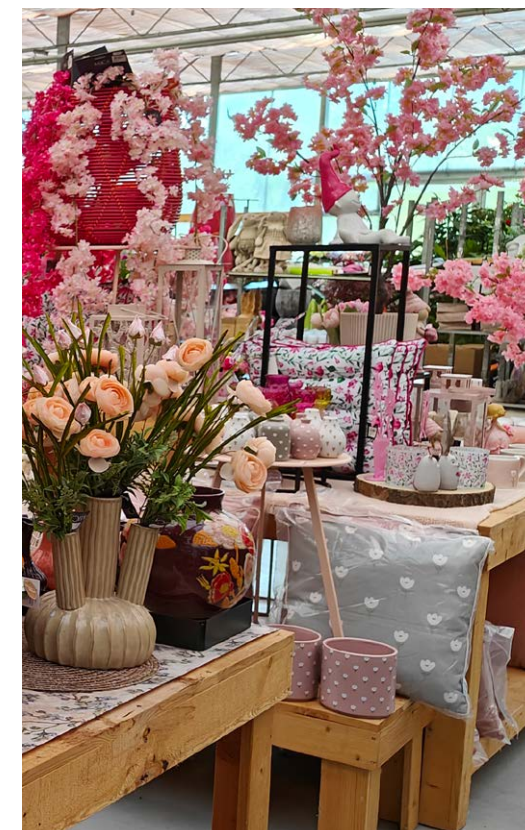
Een van de belangrijkste verbeteringen tijdens deze renovatie was de installatie van een efficiënte pelletkachel, die door de klant zelf is geplaatst. Luiten Greenhouses leverde een spiraalverwarmingssysteem dat naadloos werd geïntegreerd met deze pelletkachel. Deze oplossing biedt naast een betrouwbare warmtebron ook een aanzienlijke energiebesparing, wat aansluit bij de duurzame ambities van de klant.

Daarnaast werd het bestaande luchtmechaniek aangepast om beter aan te sluiten op de nieuwe indeling van de ruimte. Dit heeft de luchtcirculatie verbeterd en de temperatuurregeling geoptimaliseerd. De koude kas, die voorheen ongebruikt bleef tijdens de wintermaanden, is nu gedeeltelijk verwarmd. Hierdoor is de ruimte flexibeler inzetbaar, bijvoorbeeld voor seizoensgebonden producten

en speciale evenementen, wat de aantrekkelijkheid en functionaliteit van de winkel vergroot.

Isolatie en energiedoek voor een optimaal klimaat

Om het energieverbruik verder te verlagen, heeft Luiten Greenhouses de binnengevels van het pand geïsoleerd. Voor de buitengevels is gebruikgemaakt van speciaal transparant energiedoek, verticaal gemonteerd, met een energiebesparing tot wel 47%. Het door ons gemonteerde horizontale schermdoek, dat specifiek voor de sector werd ontwikkeld, levert een energiebesparing tot wel 66% op. Een bijkomend voordeel is dat het horizontale doek in verschillende kleuren leverbaar is, wat bijdraagt aan de sfeer en uitstraling van het pand. Bovendien creëert een



schermdoek een aangenaam klimaat voor zowel klanten als planten door overmatige hitte of kou buiten te houden.

Leuk weetje: uit Nederlands onderzoek blijkt dat de kleur terracotta een positieve invloed heeft op het koopgedrag van winkelend publiek.

Nieuwe automatische deuren voor constante klimaatbeheersing

Als onderdeel van de renovatie zijn ook automatische deuren geïnstalleerd in zowel de binnen- als buitengevels van het pand. Deze deuren zorgen voor een betere temperatuurregulatie, wat essentieel is voor een aangenaam winkelklimaat en het behoud van de

productkwaliteit. Ze voorkomen onnodige warmte- of koudevlucht, waardoor het energieverbruik verder wordt verlaagd.

Toekomstgericht vernieuwen

Met de succesvolle renovatie van het tuincentrum hebben we samen met de klant een stevige basis gelegd voor de toekomst. Inmiddels zijn we alweer in gesprek over de volgende stap in de verdere ontwikkeling van het tuincentrum. Hierbij zitten we nu in de oriënterende fase. Wij voorzien de klant van advies en verzorgen het tekenwerk.

Bent u benieuwd wat Luiten voor uw tuincentrum kan betekenen? Neem vandaag nog contact op met Jeremy van der Meer om uw mogelijkheden door te nemen.

Jeremy van der Meer
Sales manager

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



BIJSTOX SLUIT ZICH AAN BIJ GRS RETAIL: UITBREIDING MET DRIE LIMBURGSE TUINCENTRA



Per 1 juli sluiten drie vestigingen van het familiebedrijf bijSTOX – in Heerlen, Maasbracht en Roermond – zich aan bij GRS Retail. Daarmee groeit het aantal aangesloten tuincentra tot 175. bijSTOX is al sinds 1979 een gevestigde naam in Limburg (NL) en onderscheidt zich door een breed assortiment, een sterke klantfocus en een eigen kwekerij met kwalitatief perkgoed.

De keuze voor GRS Retail is een bewuste: bijSTOX ziet veel waarde in de ondersteuning die wij bieden op het gebied van assortimentsbeheer, data-analyse, inkoop en marketing. Dankzij het Centraal Artikel Bestand kunnen zij hun assortiment efficiënter aansturen en beter inspelen op klantbehoeften. Ook de positieve indruk van de GRS huisbeurs – waar het aanbod, de opzet en de

kracht van het netwerk duidelijk zichtbaar werden – heeft bijgedragen aan hun besluit.

Onze Vlaamse account- en acquisitiemanager Laurent Vandeveldte speelde een belangrijke rol in het acquisitietraject en heeft bijgedragen aan de totstandkoming van deze samenwerking.

Eerder dit jaar nam bijSTOX ook GroenRijk Berg en Terblijt over, een tuincentrum dat al geruime tijd deel uitmaakt van GRS Retail. Voor deze vestiging verandert er niets aan de samenwerking; de overname bevestigt het vertrouwen van bijSTOX in onze organisatie.

GRS Retail heet de teams van de drie nieuwe vestigingen van bijSTOX van harte welkom en kijkt uit naar een succesvolle en duurzame samenwerking.

Over GRS Retail

GRS Retail is marktleider in de Benelux op het gebied van inkoop, logistiek, automatisering en verkoop. Ruim 170 zelfstandige tuincentra in Nederland en België werken samen binnen onze organisatie. Dankzij deze samenwerking kunnen ondernemers hun bedrijfsvoering efficiënter inrichten en optimaal inspelen op de wensen van de consument.

