



Maison & Objet

luit positief 2026 in

Verkoop
van groen
trekt aan



Herfstvergadering

naar een slimmere en
duurzamere tuinsector

Inhoudstafel

- 03 **VOORWOORD**
- 04 **GEWASBESCHERMINGSMIDDELEN | PLANTENCENTRUM TE KOOP / HUUR**
- 05 Advertorial
GRS NAJAARSBEURS
- 06 Advertentie
DCM
- 07 **HERFSTVERGADERING**
een slimmere en duurzamere tuinsector
- 08 Advertentie
LUITEN GREENHOUSES
- 10 5 vragen aan...
HARTWIG MOYAERT
- 11 Advertentie
FLORALL
- 12 **ONZE PARTNERS**
- 14 **MAISON & OBJET**
luidt positief 2026 in
- 16 Advertorial
VAN REVALIDATIE NAAR WERKVLOER
- 17 Advertentie
TUINCENTRUM TE KOOP
- 18 Praktijkonderzoek en advies
VAN VIAVERDA
- 20 **BTV-AGENDA | KORTNIEUWS**
- 21 Advertentie
COOK&BAKE
- 22 De visie van **POLLE GAZON**
- 23 **VERKOOP VAN GROEN**
trekt aan
- 24 Advertentie
ADECCO



Werken mee
aan dit nummer:
Petra Van Butsele,
Chris Van Wesemael,
Sandy Adriaenssens
(Viaverda),
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

NIEUW JAAR, NIEUWE KANSSEN

Wanneer ik deze regels schrijf, hebben we al 3 seizoenen achter de rug: heel het land heeft dagen onder een sneeuwtapijt gelegen en vervolgens was het plots lenteweert met zonnige dagen en heerlijke herfsttemperaturen. Het maakt dat het doorgaans erg rustig is in onze tuincentra. Gebruik de tijd zinvol, om te ontspannen of om na te denken over nieuwe strategieën en het aankomende hoogseizoen. Nieuwe kansen op nieuwe klanten!

Bij uw vakvereniging was het echter allesbehalve kalm in januari en ook de komende maanden zijn de agenda's goed gevuld. Naast de op til zijnde wijzigingen van BTV en alles wat daar komt bij kijken (oa een compleet nieuwe website), bereiden we volop de lentevergadering, de Garden Centre Awards 2026 en de inspiratiereis voor. En dit alles met de nodige vernieuwingen. De **Garden Centre Awards** staan in het teken van duurzaam tuinieren in plaats van uw duurzame bedrijfsvoering. We mogen er immers vanuit gaan dat elke ondernemer daar al voldoende mee aan de slag is. De jurering krijgt een andere insteek, VLAM ondersteunt de Awards wat Vlaanderen betreft

en we rekenen op een breder deelnemersveld. Je verneemt er binnenkort alles over.

Voor de Lentevergadering strikten we topspreker **Rik Moons**, die ons op een ludieke manier leert om efficiënter met ons personeel om te gaan. En de inspiratiereis in juni brengt ons naar Duitsland én naar vernieuwende retailconcepten waarbij we ook verder durven kijken dan onze eigen branche. We kunnen ook leren van andere sectoren.

Je merkt het, genoeg werk aan onze winkel. Steeds houden we **daarbij het belang van onze sector** in gedachten. Wij zijn en blijven uw beroepsorganisatie die uw belangen verdedigt bij de overheid en onze sector promoot naar de buitenwereld toe. De reacties die we de laatste maanden ontvingen op onze aanpak en communicatie sterken ons in het idee dat we daarin een nog belangrijkere rol op te nemen hebben en dat we volop moeten inzetten op groei en uitbreiding. Het nieuwe jaar biedt ons dan ook heel wat nieuwe kansen en uitdagingen, die we samen met u met plezier aangaan!

Veel succes in 2026,

Chris Van Wesemael



GEWASBESCHERMINGSMIDDELEN

VERPLICHTING NIEUWE AFFICHES GAAT IN OP 1 MAART 2026



Tuincentra en doe-het-zelfzaken zijn wettelijk verplicht hun klanten correct te informeren over de risico's verbonden aan het gebruik van phyto-producten. Alle Belgische verkooppunten van gewasbeschermingsmiddelen voor niet-professioneel gebruik moeten de door de overheid goedgekeurde

affiches ophangen in de winkelrekken waar deze producten staan uitgesteld. Deze affiches roepen de klanten op om veilig om te gaan met gewasbeschermingsmiddelen in de tuin en informeren hen over duurzame alternatieven.

Als lid van de Napan Task Force hebben wij ervoor gezorgd dat de affiches in verschillende formaten, waaronder een langwerpige banner, beschikbaar zijn én dat ze zelf mogen geprint of gedrukt worden en ook voorzien zijn van een handige QR-code voor meer info.

De posters moeten permanent zichtbaar zijn in elke rayon waar gewasbeschermingsmiddelen worden aangeboden. Ze moeten op een goed zichtbare plaats worden opgehangen,

voor de gemiddelde consument makkelijk leesbaar zonder extra hulpmiddelen, waarbij de QR-code makkelijk scanbaar is.

Een tip: de overheid zal **geen gedoogperiode** in acht nemen en er zal dus actief gecontroleerd worden vanaf 1 maart in de verkooppunten. Vermijd dus een boete en stel je tijdig in regel.

Meer info op www.fytoweb.be

Deze verplichte posters over GWB en alternatieven vind je ook op tinyurl.com/GWBposters. Je kan de posters er in hoge resolutie in alle formaten downloaden zowel in het Nederlands als in het Frans (Duits nog niet beschikbaar).

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

INSPIRATIE VOOR NAJAAR EN KERST TIJDENS GRS BEURS

Op 21 en 22 januari 2026 vond de GRS Beurs plaats. Tijdens deze beurs werden de nieuwste trends en ontwikkelingen op het gebied van najaars-, kerst- en sfeerassortimenten gepresenteerd. Bezoekers konden zich laten inspireren door een breed en actueel aanbod, met onder andere kerst- en sfeerartikelen, textiel, potterie en cadeau-artikelen.

Naast inspiratie bood de beurs volop commerciële kansen. Bezoekers konden profiteren van diverse collectieve acties, zoals de populaire Volume Stunt, waarbij een speciaal geselecteerd artikel tegen een aantrekkelijke stunts prijs werd aangeboden. Ook het uitgebreide kunstkerstbomenbos, met exclusieve bomen voor GRS-leden, trok veel belangstelling. Daarnaast waren er op de leveranciersstands volop andere aantrekkelijke beursacties te vinden.



Bij binnenkomst kwamen bezoekers samen in de GRS Lounge, het centrale ontmoetingspunt van de beurs. Hier was ruimte voor ontmoeting met collega-ondernemers en het GRS-team, het uitwisselen van informatie over acties en marketingcampagnes én ontspanning in het GRS Café.

Tijdens de beurs werd ook de award voor de meest inspirerende stand uitgereikt. Dit jaar is daarbij niet alleen gekeken naar inspiratie en uitstraling, maar ook naar commercialiteit en presentatie. De winnende stand wist een sterke visuele presentatie te combineren met een helder en doordacht

schappenplan, waarmee zowel ondernemer als consument wordt geholpen bij het maken van de juiste keuze binnen het hobbyassortiment. De award ging naar HBX natural living.

Met een hoge opkomst was de GRS Beurs een groot succes voor zowel standhouders als bezoekers. De volgende GRS Beurs vindt plaats op 1 en 2 juli 2026 en richt zich voornamelijk op het sfeerassortiment voor het voorjaar van 2027.





50 jaar DCM Laat je klanten winnen!

DCM pakt uit met een grote jubileumprijzenpot vol unieke en aantrekkelijke prijzen, zoals luchtballonvaarten, e-bikes, DCM gazonpakketten en nog zoveel meer!

Elke maand zijn er 50 fantastische prijzen te winnen voor klanten die een DCM-product in jouw winkel kopen.

De actie loopt van 15 februari t.e.m. 15 november 2026.

Voor meer informatie:



www.dcm-info.com/50jaar

MEER DAN EEN STREEPJE - NAAR EEN SLIMMERE EN DUURZAMERE TUINSECTOR

Chris Van Wesemael

Op woensdag 19 november vond onze interessante herfstvergadering plaats in de prachtige gebouwen van Group DC (DCM) in Grobbendonk. De talrijk opgekomen deelnemers genoten van de prima netwerkopportuniteit, een heerlijke walking diner én de meer dan ontluisterende uiteenzetting van Raphaël Ghaye (GS1) over de toekomst van onze tuinretail.

Waar vandaag de "barcode" gebruikt wordt voor het scannen aan de kassa en bij voorraadbeheer, zal de nieuwe standaard die in 2027 in voege treedt en soms nu al wordt gebruikt, véél meer toelaten. Naast het scannen aan de kassa en het gebruik voor voorraadbeheer, zal heel wat data kunnen opgevraagd worden via de code: **productpaspoort, informatie voor de consument, gebruiksinfo, ...** en zal dit ook het opvolgen van marktdata vergemakkelijken. Onze tuinbranche is specifiek een complexe sector, met een zeer grote product-diversiteit: van levend groen tot tuinmeubelen en alles daartussen. De data zullen ook noodzakelijk zijn om te voldoen aan heel wat recente en geplande EU-wetgeving en bijhorende rapportering. Europa stuurt een tsunami aan regelgeving



op ons af. Denken we maar aan EUDR (herkomst van elk product dat hout bevat), Plant Passports (u al welbekend), of PPWR (recyclebare en traceerbare packaging zoals de plantentrays). Dat je er beter nu aan begint, bewijst de financiële sanctie die een Belgische retailer opgelegd kreeg door kassa-fouten bij de aanpassing naar het nieuwe systeem. **Het is dus niet langer een kwestie van keuze maar een verplichting.**

Data zijn er vandaag voldoende, echter zijn ze gefragmenteerd opgeslagen of ter beschikking. Als verdeler en als detailhandelaar ben je verantwoordelijk voor het beschikbaar stellen van die informatie. GS1 (een vzw die dus geen commerciële belangen heeft) helpt daarbij door het centraliseren

van al die verschillende informatie en dat bereikbaar te maken via de nieuwe QR-barcode. FMCG en Doe-het-Zelf retail hebben reeds bewezen dat het werkt en in Nederland is er ook reeds een vergaande samenwerking met Tuinbranche Nederland en diverse leveranciers.

Als federatie willen we ons engageren voor deze belangrijke stap en implementatie ervan zodat onze sector efficiënter en duurzamer wordt.

De volledige presentatie kan je downloaden in de link die je terugvindt in onze november e-newsletter.

HET VERHAAL ACHTER LUITEN GREENHOUSES: VAN ZOLDERKAMER TOT WERELDSPELER IN TUINCENTRUM- EN KASSENBOUW

In de dynamische wereld van de glastuinbouw is het een prestatie van formaat om je als familiebedrijf decennialang te onderscheiden. Toch is dat precies wat Luiten Greenhouses, voorheen A&N Luiten Technisch Advies, heeft gedaan. Het verhaal van dit Westlandse bedrijf begint bescheiden, maar is doordrenkt van ondernemerschap, visie en een passie voor bouwen.

Fris en duurzaam de toekomst in!

Het afgelopen jaar stond bij Luiten Greenhouses in het teken van vernieuwing en groei. We introduceerden een gloednieuw logo en een frisse huisstijl die perfect aansluiten bij wie we zijn en waar we voor staan: modern, betrouwbaar en klaar voor de toekomst. Deze visuele metamorfose weerspiegelt onze ambitie én de kracht van onze organisatie.



Een bescheiden start (1993–1995)

In 1993, midden in een tijd waarin de glastuinbouw volop in beweging was, begonnen vader en zoon Arno en Nico Luiten hun avontuur. Vanuit een zolderkamer richtten zij A&N Luiten Technisch Advies op. Hun specialisatie? Het geven van technisch advies en het begeleiden van projecten voor tuincentra. De focus lag vanaf het begin op praktische, klantgerichte oplossingen – iets wat tot op de dag van vandaag het DNA van het bedrijf bepaalt.

Van loods naar bedrijfsruimte (1995–2000)

De snelle groei van opdrachten vroeg om meer ruimte. In 1995 verhuisde het bedrijf naar een loods van 295 m². Al snel bleek ook deze locatie te klein. In 1996 werd een ruimer pand betrokken, dat in 2000 werd uitgebreid met het aangrenzende gebouw. Daarmee maakte het bedrijf zijn eerste echte groeispurt door.

Groei, samenwerking en internationale ambitie (2000–2010)

De periode van 2000 tot 2010 markeerde een nieuwe fase in de ontwikkeling van het bedrijf. Een jaar later, in 2005, verhuisde het bedrijf naar een geheel nieuwe locatie in De Lier. De nieuwe huisvesting van ruim 2.500 m² was modern, functioneel en bood volop ruimte voor verdere groei. In 2010 werd het terrein nogmaals uitgebreid met de aankoop van diverse panden aan De Hondert Marge.

Naamsverandering en internationale uitbreiding (2013–heden)

In 2013 kreeg het bedrijf een nieuwe naam die beter aansloot bij de groeiende internationale ambities: Luiten Greenhouses B.V. De naam symboliseert het bredere aanbod en de wereldwijde reikwijdte van het bedrijf. Waar A&N Luiten begon als technisch adviesbureau, is Luiten Greenhouses inmiddels uitgegroeid tot een totaalaanbieder van kasconstructies en tuincentrumoplossingen – van ontwerp en constructie tot afwerking en installaties.

Tuincentra & productiekassen – perfectie op maat

Luiten Greenhouses is specialist in tuincentrumkassen, met een focus op zowel nieuwbouw als renovatie. Dankzij jarenlange ervaring weet het bedrijf precies wat nodig is om een functioneel én commercieel sterk tuincentrum te realiseren. Bij renovaties wordt slim en efficiënt gewerkt, zodat winkelroutes en omzet zoveel mogelijk behouden blijven.

Bij nieuwbouw zorgt Luiten Greenhouses voor een strak georganiseerde bouwplaats, een turn-key oplevering en maximale ontzorging van de klant. De projecten worden wereldwijd gerealiseerd – van Nederland, Duitsland en Zwitserland tot Noord- en Zuid-Amerika, Azië en Afrika.

Vandaag de dag: een hecht familiebedrijf met wereldwijde impact

Luiten Greenhouses blijft trouw aan zijn Westlandse wortels. Met een team van circa 50 betrokken medewerkers, een platte organisatiestructuur en korte communicatielijnen biedt het bedrijf snelheid, flexibiliteit en persoonlijke service. Klanten worden begeleid van eerste schets tot oplevering – met oog voor detail, duurzaamheid en rendement.

De toekomst? Die blijft groen.

Met voortdurende innovatie, digitalisering en internationale samenwerking blijft Luiten Greenhouses bouwen aan de kas van morgen.



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

06 - 53 48 74 45
jeremy@luiten-greenhouses.com





5 vragen aan... **Hartwig Moyaert**

In deze rubriek stellen we telkens dezelfde 5 vragen aan een eigenaar van een tuicentrum, een leverancier of gewoon iemand die voor onze sector belangrijk is. Vandaag laten we Hartwig Moyaert, promotiemanager sierteelt bij VLAM aan het woord.

1 Heb je zelf groene vingers?

Toch wel, ik ben graag met planten bezig en vind het ontspannend om in de tuin te werken.

2 Hoe ziet vandaag jouw privé tuin eruit?

Onze stadstuin staat momenteel voornamelijk in functie van onze 2 kleine kinderen: speelgras, schommel, zandbak, ... Verder zorgen een appelboompje en heel wat fruitstruiken voor een smakvolle toevoeging. Een ruwe berk en een verzameling heesters maken het geheel af.

3 Jouw favoriete vakantie?

Het liefst van allemaal gaan we naar de bergen. De ongerepte natuur heeft een enorme aantrekkingskracht op mij.

4 Met wie wil je graag eens tuinieren?

De Nederlandse tuinontwerper Piet Oudolf, dan kan hij me van alles bijleren over natuurlijke tuinen, vaste planten en biodiversiteit.

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

- **Kamerplanten of Fruitbomen?**
Moeilijke keuze; dan toch maar kamerplanten. Heel veel fruitbomen kunnen we in onze stadstuin immers niet kwijt.
- **Buitenkeuken of Jacuzzi?**
Buitenkeuken, deze zou meer gebruikt worden dan een jacuzzi.
- **Gazon of Moestuin?**
Moestuin. We hebben er momenteel geen wegens plaatsgebrek, maar ik vind het heel ontspannend om in de tuin te werken.
- **Vijver of Veranda?**
Een vijver kan voor een extra natuurlijke dimensie in de tuin zorgen, én trekt allerlei (interessante) beestjes aan. Wel best eerst de kindjes leren zwemmen.
- **Verwilde of Engelse tuin?**
Een wilde tuin wel, een verwilde tuin liever niet. Dan toch maar een weelderige Engelse tuin graag.



FLORALL

Belgische vakbeurs voor sierteelt- en boomkwekerijproducten

Dinsdag 03.03.2026

9.00 - 18.00 uur

Waregem Expo | België

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

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



INFO@FLORALL.BE



FLORALL FAIR



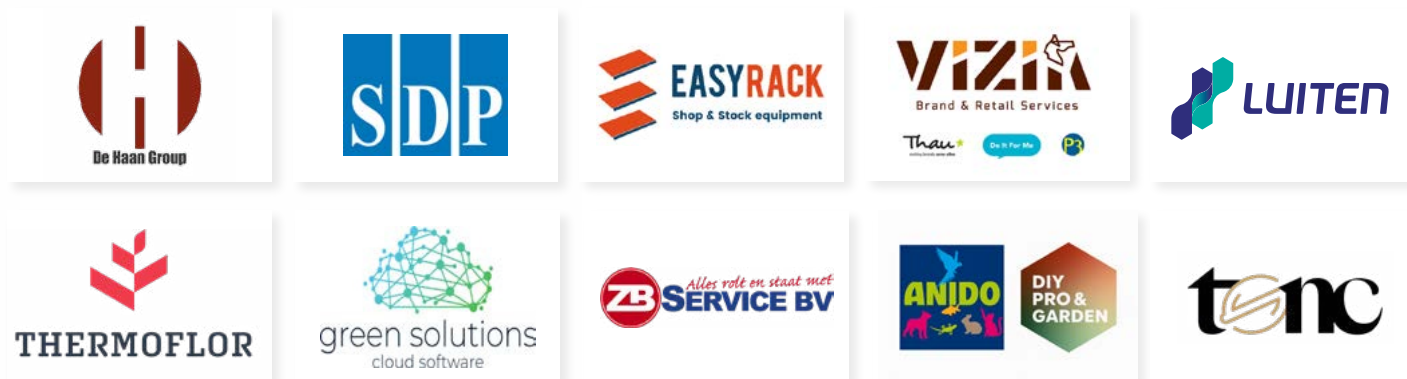
WWW.FLORALL.BE

ONZE PARTNERS

Leveranciers



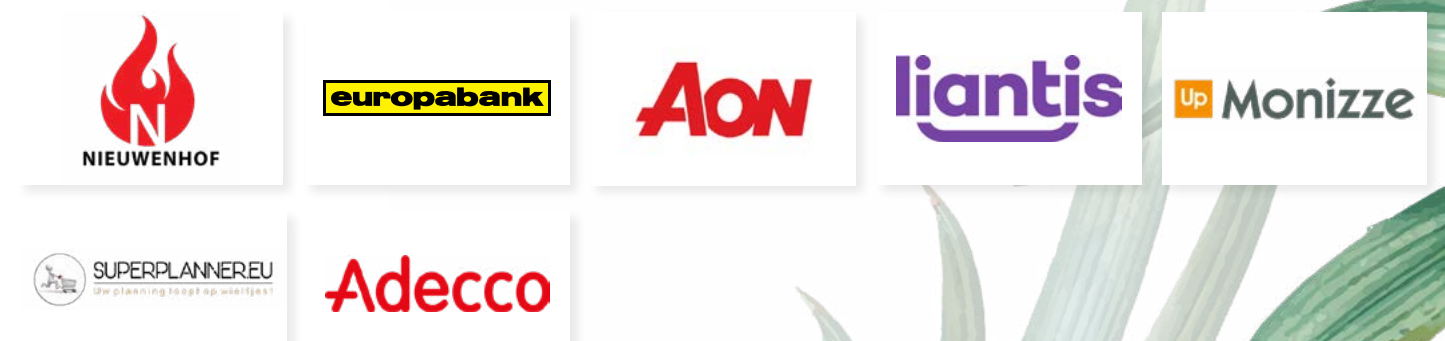
Dienstverleners



Groeperingen



Groepscontracten



MAISON & OBJET LUIDT POSITIEF 2026 IN

Chris Van Wesemael

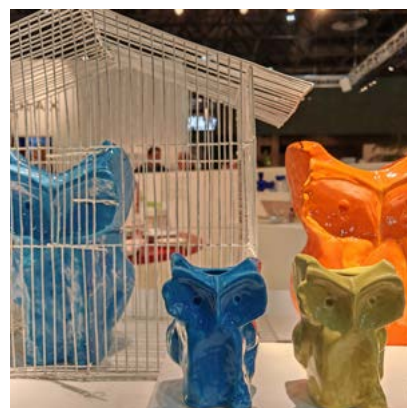
De voorjaarseditie van Maison & Objet (15 – 19 januari) bleek een schot in de roos. Bijna 2300 exposanten vulden de 7 hallen van Paris Nord Villepinte Expo. Wij pikten er de voor onze sector interessante deelgebieden en vooral Belgische exposanten uit. Waar het maandagochtend nog vrij rustig was, werd het vanaf 11u koppen lopen en werden sommige standen bijna overrompeld. Dat was onder andere het geval bij Serax en bij ons partnerlid J-Line by Jolipa. Daar stond men in de gangpaden aan te schuiven.



Dat Belgisch design top is, zagen we bijvoorbeeld bij Wunder (tuinmeubilair) of op de sobere stand van Mazu die een mooi aanbod aan high end design potten aanbieden: met ingebouwde verlichting, in cortenstaal of gepoedercoat aluminium.

Van elegant en sober tot uitbundige kleuren

Waar tot voor kort vooral sobere en zachte tinten het mooie weer maakten op beurzen, zagen we nu ook veel kleur, zelfs erg flashy. Het kan een teken zijn dat de consument zich weer positief opstelt: kleuren die energie en levenslust uitstralen zijn doorgaans populair in economisch goede tijden.



Kleine ontdekkingen

Waarom een beurs bezoeken? Omdat je daar altijd wel iets vindt dat interessant is om aan je assortiment toe te voegen. Water brengt leven in de tuin, maar niet iedereen heeft de ruimte en het budget voor een vijver. Fonteinën zijn dan een oplossing.

De Gentse ontwerpster "helen b" brengt leuke designspulletjes die een glimlach op ieders gezicht toveren.



China is nooit ver weg

Als je dacht dat men in China nog steeds duchtig kopieert, leef je in een andere wereld. Op M&O was er zowaar een grote "China Design Award" stand, waar echt wel innovatie ontwerpen te ontdekken waren.

Maison&Objet in 1 dag bezoeken is een uitdaging: goed voorbereiden en selecteren is een must en dan is het nooit verloren tijd voor wie graag al eens met iets anders uitpakt en de consument wil verrassen.



VAN REVALIDATIE NAAR WERKVLOER: DE VOORDELEN VAN EEN ERGONOMISCHE INTERVENTIE OP DE WERKPLEK

Om te voorkomen dat werkgerelateerde rugklachten chronisch worden, werd in België in 2007 het revalidatieprogramma voor lage rugpijn van Fedris opgestart. Dit programma bestaat uit een multidisciplinair revalidatietraject, met de mogelijkheid tot een ergonomische werkplekinterventie (WPI). Uit een recente studie van de UGent blijkt nu dat de ergonomische werkplekinterventie enkele duidelijke voordelen biedt voor een duurzame terugkeer naar het werk.

Het doel van een werkplekinterventie is om de arbeidsomstandigheden te verbeteren en zo de terugkeer naar werk te vergemakkelijken. De specifieke voorwaarden om in aanmerking te komen voor dit programma vind je via:

🌐 tinyurl.com/lagerug-revalidatie

De studie van de UGent ging dieper in op de werkplekinterventie en bracht de sterke en zwakke punten van de interventie in kaart. De sterke punten zijn de proactieve ergonomische analyses, de interdisciplinaire samenwerking, de grote betrokkenheid van de werknemers en de erkenning van het potentieel door de zorgprofessionals.

De impact van de interventie wordt wel beperkt door een lage bekendheid bij werkgevers, moeizame aanvraagprocedures en onvoldoende opvolging na afloop van de interventie.

Proactieve communicatie

Als mogelijke oplossingen stellen de onderzoekers voor om in te zetten op een proactieve communicatie, het vereenvoudigen van de aanvraagprocedure en een betere afstemming tussen alle actoren om de follow-up na de interventie te waarborgen. Ook is een vroegtijdige ergonomische analyse nodig voor een duurzame werkhervatting.

De positieve effecten van het multidisciplinaire programma in combinatie met een ergonomische werkplekinterventie zijn eerder al aangetoond in een andere studie. Daaruit bleek dat medewerkers hun job konden behouden, sneller terugkeerden naar het werk en dat de meerderheid één jaar later nog steeds aan het werk was. Het succes van dit traject werd toegeschreven aan de focus op functioneel herstel én aanpassingen op de werkplek.

Wat doen we bij Liantis?

Ook onze preventieadviseurs-ergonomen voeren regelmatig werkplekinterventies uit in kader van het Fedris-project. Tijdens deze interventies ontvang je als werkgever gericht advies over het aanpassen van de werkplek en het inzetten van specifieke hulpmiddelen. Daarnaast wordt nagegaan of organisatorische wijzigingen de fysieke belasting kunnen verminderen. Werknemers worden gestimuleerd om na te denken over hun eigen werkorganisatie en krijgen praktische tips en tricks aangereikt. Deze dienstverlening is volledig kosteloos voor de werkgever en biedt bovendien meerwaarde voor collega's die gelijkaardig werk verrichten.

Neem contact op

Zijn er specifieke vragen omtrent de ergonomische werkplekinterventie in het kader van het Fedrisproject, neem dan gerust contact op met ergonomie@liantis.be.

liantis

Herbekijk zeker ook ons webinar over Ergonomie op het werk of ontdek hoe Liantis jouw organisatie kan ondersteunen bij een doeltreffend ergonomiebeleid.

🌐 liantis.be/ergonomie



TE KOOP VIA AANDELENOVERDRACHT: TUINCENTRUM VAN ROIE BV DIESTSEBAAN 40 • 2230 HERSELT

- Volledig vernieuwd en operationeel tuincentrum
- Instapklaar
- 4.000m² serres / 925m² bedrijfswoning / 30.000m² weilanden
- Aanhorende bedrijfswoning, wateropslag bassins en loods met koelcel
- Verkoop van tuinplanten, potten, meststoffen, potgrond en tuingereedschap, enz....
- Uitbreidingsmogelijkheden
- Goed bereikbaar met ruime parkeergelegenheid (100 wagens)

- Regio Geel - Aarschot
- Over te laten wegens pensioengerechtigd



BIJ INTERESSE

INFO@TUINCENTRUMVANROIE.BE

OF 0478/78 54 68 OF EEN BEZOEK TER PLAATSE.

PRAKTIJKONDERZOEK EN ADVIES VAN VIAVERDA BIEDT ONDERSTEUNING AAN TUINCENTRA

Sandy Adriaenssens (Viaverda)

Viaverda vzw is een onderzoekscentrum dat via het team groenvoorziening inzet op praktijkonderzoek en kennisuitwisseling voor professionele groenvoorzieners, waaronder tuincentra.

Ongeveer 12% van het Vlaamse grondgebied bestaat uit particuliere tuinen, waarvan het grootste deel nog steeds door de tuineigenaar zelf wordt ingericht of beheerd. Een recente VLAM enquête gaf aan dat 77% van deze tuineigenaars hun plantgoed aankopen via tuincentra. Tuincentra vormen zo een belangrijke schakel naar deze particuliere tuinbeheerders. De laatste jaren is een duidelijke trend merkbaar naar meer klimaatrobuuste en biodiverse tuinen, waar je ook als tuincentrum op kan inspelen. In dit artikel stellen we de diverse thema's voor waarmee Viaverda tuincentra kan ondersteunen.

Foto: Rosa 'Summer of love' verkreeg het predicaat Excellence Roses



Klimaatrobuust en biodivers sortiment

De keuze van de juiste plant op de juiste plaats voor de juiste toepassing is essentieel als basis voor een succesvolle tuin. De laatste jaren komt hier echter ook extra aandacht voor planten die bestand zijn tegen droogte en hitte, en zelfs tegen wateroverlast. Op de terreinen van Viaverda worden al vele jaren sortimentsvergelijkingen uitgevoerd tot op cultivarniveau, waarbij groei- en bloeikarakteristieken, gezondheid (gevoeligheid voor ziekten en plagen) en meer recent ook klimaatrobuustheid en aantrekkelijkheid voor bestuivers worden opgevolgd. Resultaten hiervan zijn beschikbaar voor onder meer rozen (met een certificaat van Excellence Roses of Rivierenhof Rose Award), groenblijvende vormheesters, bodembedekkende vaste planten en heesters voor vakbeplanting, en cultivars van onder meer *Spiraea* sp, *Vinca* sp en *Hibiscus* sp.



Foto: In deze proefopzet wordt onderzocht hoe bestuiversvriendelijk cultivars van inheemse vaste planten zijn.

Lopend onderzoek zet verder in op het kwantificeren van de biodiversiteitswaarde van cultivars van zowel sierheesters als vaste planten. Hoewel de biodiversiteitswaarde van inheemse soorten algemeen hoger is dan van uitheemse soorten, wordt de meerwaarde van uitheemse vaste planten onderzocht in vaste plantenborders als verlenging van de bloeitijd. Deze resultaten worden vertaald naar geschikte biodiverse plantpakketten voor verschillende tuintypes.

Via samenwerking met lokale overheden worden klimaatboomsoorten onder praktijkomstandigheden geëvalueerd. Voor elk type tuin bestaat een geschikte boom!

Specialisaties in de tuin

Het potentieel naar vergroening van de leefomgeving met behulp van gevelgroen is zeer groot. Viaverda zet al heel wat jaren in op onderzoek naar zowel klimplanten als zogenaamde 'living wall systemen' of niet grondgebonden gevelgroen. Voor tuincentra is vooral de eerste groep van belang. Er werden fiches gemaakt

voor verschillende klimplanten waarop info wordt gegeven rond de groei- en bloeikarakteristieken en het soort klimhulp dat hiervoor nodig is. Het koelend effect van gevelgroen werd onderzocht in samenwerking met andere, bouwtechnische partners en kan de particulier overtuigen om deze groenvorm meer toe te passen. Nieuwe proeven focussen op de toepassing van klimplanten in bloembakken, waarbij gekeken wordt naar de ideale bakgrootte in functie van de hoogtegroei van de planten.

Via het kennisplatform

🌐 www.gevelgroen.be wordt alle beschikbare info rond het gebruik van gevelgroen gebundeld voor iedereen in de groen- en bouwsector.

Een wadi, infiltratiezone of regenborder kan lokaal regenwater bergen en de grondwatervoorraden aanvullen voor droge periodes. Sinds 2023 moet dit verplicht aangelegd worden bij alle nieuwbouw- en renovatieprojecten, tenzij onder bepaalde voorwaarden. Viaverda onderzoekt hoe zo'n wadi best ingericht kan worden met een soortenrijke beplanting en een geschikt substraat dat voldoende water laat infiltreren. Niet alle plantensoorten zijn immers bestand tegen de wisselende nat-droog omstandigheden.

Aanleg als basis voor succes

Een goede bodemkwaliteit is de basis van een mooie beplanting. Het

infofiche 'Temperatuurbufferend en energiebesparend effect van gevelgroen'. De volledige infofiche kan op de website van Viaverda teruggevonden worden.



Foto: Schadebeeld van de adulten van gegroefde lapsnuitkever (ook gekend als taxuskever) op *Bergenia*. Onderzoek op Viaverda zet verder in op herkenning en bestrijding van zowel larven als adulten.

onderzoek van Viaverda focust op het becijferen van de kosten/baten van bodemverbeterende middelen, meststoffen en afdekmaterialen voor de beplanting en voor de bodem. Ook het voorkomen van droogtestress is hierbij een aandachtspunt.

Onderhoudsvriendelijk en kwalitatief groen, vrij van ziekten en plagen

Groenvoorzieners met een fytolicensie, en dus ook medewerkers van tuincentra met een licentie NP dienen in te zetten op geïntegreerde gewasbescherming bij ziekten, plagen en onkruiden. Op Viaverda lopen verschillende onderzoeken in dit thema, onder meer naar optimale toepassing van nuttigen tegen bladluizen, rupsen en tripsen, bestrijding van bodeminsecten en schimmelziekten en verspreiding van aaltjes tegen emelten en engerlingen in gazons via wetting agents. Via fytolicensie navormingsmomenten worden de resultaten van deze onderzoeken gedeeld.

Leden van Viaverda ontvangen vanuit het Waarnemings- en Waarschuwingssysteem voor ziekten en plagen info over actuele aantastingen en

mogelijke bestrijdingsmethoden. Met deze info kunnen tuincentra zelf aan de slag voor beheer van hun plantenstocks. Naar particulieren toe kan informatie rond meer natuurlijke beplanting, bodemkwaliteit en biologische bestrijders de toepassing van chemische bestrijdingsmiddelen verminderen.

Bouwen aan een kwaliteitsvolle ketenwerking

Viaverda werkt samen met de Vlaamse overheid, sectororganisaties en lokale overheden aan een kwaliteitsvolle, professionele ketenwerking voor groenaanleg.

Via samenwerking met tuinverenigingen en ook tuincentra (via BTV), wordt ook de particulier meegenomen in dit verhaal. In 2026 wordt gewerkt aan vormen op maat van tuincentra-medewerkers rond diverse thema's, naast kant-en-klare plantpakketten voor diverse toepassingen die in een tuincentrum kunnen aangeboden worden.

 **viaverda**

 **DEPARTEMENT OMGEVING**

BTV-agenda

26 jan – 6 feb 2026

Opendeurdagen voorjaar bij Fleur

3 – 4 februari 2026

Plantarium Groen-Direkt
voorjaarsbeurs,
Boskoop (NL)

4 – 6 februari 2026

Opendeur De Lente bij Willaert

6 – 10 februari 2026

Christmasworld en Ambiente
In Frankfurt (D)

www.messefrankfurt.com

25 februari 2026

Lentevergadering BTV-ABJ

“Over Apen en Bananen”

(Rik Moons), een uitermate
boeiende en grappige spreker
die ons beter leert omgaan met
personeel.

Wordt voorafgegaan door een
Buitengewone Algemene
Vergadering.

18 – 19 maart 2026

C-Suite DIY, HOME & GARDEN 2026
Congres, Brussel

22 – 24 juni 2026

spoga+gafa beurs,
Keulen (D)

15 – 17 juni 2026

Jaarlijkse inspiratiereis
van BTV

Thema: Verrassend Keulen

16 – 22 augustus 2026

IGCA Congress, Munchen (D)

Alle info en Early Bird aanmelden tot
15/2 via www.igca2026.com

BETTER LIFE FOR PETS & PEOPLE

Op 14 januari werd BLPP, een Belgische non-profitorganisatie die zich inzet voor het versterken van de unieke band tussen huisdier en mens, boven de doopvont gehouden. Erik Lambrecht, voorzitter van de organisatie verwelkomde ons in de prachtige locatie van het AZ Zeno in Knokke-Heist, op het eerste gezicht een atypische locatie voor dergelijk event, maar het AZ werkt al veel met dieren in de zorg. Er zijn trouwens heel wat studies die aantonen dat huisdieren een positief effect hebben op de gezondheid van hun baasje(s). Ons moet men uiteraard niet vertellen dat de pet-markt steeds belangrijker wordt – er zijn in Europa evenveel huisdieren als mensen – hoewel

die onder druk staat van heel wat Europese regelgeving. De doelstelling van BLPP is het nastreven van een verantwoorde diervriendelijke huisdierenmarkt gebaseerd op 4 pijlers: sensibilisering en educatie, brede betrokkenheid van alle stakeholders (dus ook retail), ondersteunen van sterke beleidsinitiatieven en een wetenschappelijk onderbouwde basis en projecten ondersteunen. De vzw heeft ook een award in het leven geroepen: The Positive Pets & People Impact Award. Het betreft een erkenning voor organisaties, personen of onderzoeken die mensen en huisdieren verbinden en hun welzijn versterken. De eerste award werd tijdens de lancering van BLPP

Kortnieuws

uitgereikt aan de vzw Agapè, een zorgtherapieboerderij uit Tielt voor mensen met een beperking of met leerstoornissen, sociale en/of emotionele moeilijkheden.

Meer info op www.blpp.be



BTV IS UW STEM IN VLAM

Als officieel erkende federatie zetelen we ook in de sectorgroep “Sierteelt” en hebben dus mee impact op de campagnes en budgetten die voor de promotie van planten en aanverwanten worden besteed. De Nationale Boomplantdag

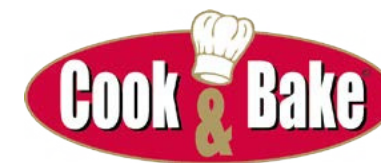
telkens begin november is daar een voorbeeld van en als tuin- of plantencentrum kan je daar veel gratis communicatiemateriaal voor aanvragen. Daar wordt tot op vandaag weinig gebruik van gemaakt (er namen slechts 29 verkooppunten deel) en dat is jammer. Wij konden op de laatste vergadering de vinger op de wonde leggen: de campagne

wordt voor onze handelaars té laat gecommuniceerd, zeker in het licht van de voorbereidingen voor Kerst.

Wij hebben er dus voor geijverd dat de communicatie en ook het aanvragen van het promotiemateriaal al in augustus zou worden gecommuniceerd. Zo kan iedereen tijdig de actie in de eigen promotie- en advertentiecampaagnes inplannen.

COOK & BAKE

THUIS BIJ IEDERE THUISBAKKER



Thuisbakken is een blijver

De vraag naar hoogwaardige bakproducten blijft stijgen en dit is net het markt-aanbod waar Cook & Bake in gespecialiseerd is. Cook & Bake is een consumenten-merk dat in het leven geroepen werd om hobbybakkers exact dezelfde kwalitatieve grondstoffen te bieden als professionele bakkers. Dankzij hun jarenlange ervaring, kiezen zij uitsluitend voor de beste kwaliteit. Het volledige thuisbakconcept omvat traditionele bloem en all-in mixen voor brood, banket- en dessertmixen, de meest uiteenlopende ingrediënten, versiering voor taart & gebak, keukenmateriaal,... Kortom alles wat een thuisbakker of hobbykok maar kan wensen.



www.cookandbake.be

Scan deze QR-code voor een kennismaking met Cook & Bake!

**Ook Cook & Bake en Sublimix
in jouw assortiment?**

Neem dan contact met ons op!

Frédéric Ketelslegers
+32 (0)472 89 10 94
info@cookandbake.be
www.cookandbake.be

Ontdek ook het Sublimix gamma bij Cook & Bake!

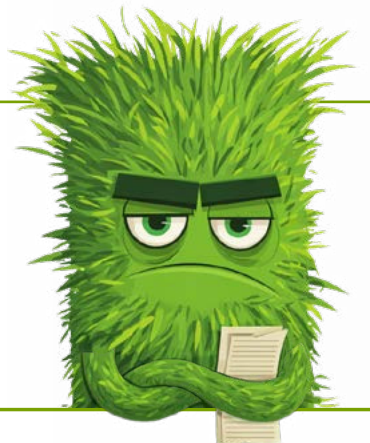
Sublimix

SMAAK IN EEN HANDOMDRAAI

Het gamma heerlijke smaakmakers zoals bouillons, sauzen, soepen, ... vind je bij Cook & Bake!



De visie van Polle Gazon(*)



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

NIEUWJAARSWENSEN

De obligate nieuwjaarswensen, niemand ontsnapt eraan. Noch aan het krijgen, noch aan het geven. Ze zijn er in alle soorten: obligate, welgemeende, goedbedoelde, foute, kleurrijke, hoopvolle...

Ook ik kreeg mijn deel aan (ver)wensen dit jaar al en sta me dan ook toe u zelf ook mijn wensen over te brengen; niet zomaar. U krijgt een bloemlezing van de wensen die ik de laatste dagen zelf heb gekregen. En om u voor het volgende jaar alvast te wapenen, zet ik de voor- en nadelen ervan op een rijtje.

De obligate wens:

"Gelukkig Nieuwjaar".

Voordeel: je bent er snel mee klaar.

Nadeel: afgezaagde wens, zoals een kerstboom zonder kluit, het beste is er snel af.

De goedbedoelde wens:

"Veel geluk en een goede gezondheid in 2026".

Voordeel: klinkt alsof u het meent.

Nadeel: kan bij bepaalde mensen het verkeerde keelgat inschieten. Denk aan een het type half verdorde kamerplant die zich in zijn toestand perfect kan stellen.

De welgemeende wens:

"Ik wens u en uw dierbaren een jaar vol zon, liefde en de Euromillions jackpot".

Voordeel: geen grassprietje dat hier iets op tegen heeft.

Nadeel: als de ontvanger die jackpot wint, krijgt u niets want het gaat naar de dierbaren.

De foute wens:

"Veel geluk en zegen en een kind of negen".

Voordeel: géén.

Nadelen: uw gevoel voor humor zit beneden alle peil en verder schoffeert u hele bevolkingsdelen erger dan bij het schenken van een bus glyfosaat aan een Greenpeace-activist.

De kleurrijke wens:

"Ik wens je een groen voorjaar, een gele Pasen, een azuurblauwe zomer, een oranje herfst en een witte winter".

Voordeel: bevat voor ieder wel iets.

Nadeel: je bent op voorhand zeker dat Jacotte die wens grotendeels de nek omdraait en de seizoenen eigenhandig dooreengooit.

De hoopvolle wens:

"Ik wens jullie normale seizoenen, kooplustige klanten, een begripvolle overheid en gemotiveerde werknemers".

Nadeel: géén.

Voordelen: niets dan!

Maar ik sluit graag af met een heel toepasselijke en **simpele wens:** Polle wenst u elke dag goesting. Met goesting overwin je niet alles, maar wel veel.

P. Gazon

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

VERKOOP VAN GROEN TREKT AAN

Chris Van Wesemael



In opdracht van VLAM voerde YouGov België een consumentenonderzoek uit bij 6000 huishoudens. Uit de cijfers voor het eerste semester 2025 blijkt dat de bestedingen – na een periode van daling – met 14,9% stegen vergeleken met dezelfde periode 2024 en daarmee bijna hetzelfde niveau halen dan in 2020. Het aantal verkochte stuks steeg minder (+4,1%) maar de gemiddelde prijs nam met 10,4% toe. Gemiddeld besteedt elke consument iets meer dan €30 aan levend groen. Het aantal kopende huishoudens bleef stabiel op 68%. De gepensioneerden nemen ongeveer 48% van de handel voor hun rekening.

Het aandeel van bomen en tuinplanten groeiden licht in het voorjaar: 20,9% vs 19,7%. Balkon- en perkplanten deden het nog beter (25,1% vs 23,7%) echter blijft het aandeel in omzet daarvan laag (net geen 10%). In kamerplanten en snijbloemen noteerde YouGov dan weer een daling zowel in omzet als in volume. Snijbloemen worden slechts voor 6,1% in de

tuincentra gekocht. De verkoop van bloemstukken zit wel fel in de lift (+12,5% in aantal) en daarvan wordt meer dan 12% in tuincentra gekocht.

Kamerplanten was een genuanceerder verhaal, met een stabiele afzet (+0,9% voor België maar -5,4% in Vlaanderen) en iets meer omzet dankzij een gestegen gemiddelde prijs. Hier valt op dat vooral bloemenwinkels de verkoop van kamerplanten zien dalen ten nadele van onze tuincentra!

Voor de balkon- en perkplanten steeg het aantal stuks met 10,1% en de gemiddelde prijs licht met +3%. Hier gaven tuincentra ietsje van hun marktaandeel weg: van 43,9% naar 43,1%.

De prijs van bomen en tuinplanten steeg sterk (+33,6%) en toch nam ook het volume toe (+10,9%) waardoor er in het voorjaar 2025 een recordomzet van €74 miljoen werd gerealiseerd. Hier is het belangrijk op te merken dat de onlineverkoop (oa via bol.com) een hoge vlucht neemt, vooral op vlak van omzet,

wat dus aangeeft dat de consument vooral dure aankopen op het internet doet. Het is met zekerheid een gegeven dat we van nabij moeten volgen!

Bij de bloembollen valt een zeer sterke terugval te noteren: ongeveer 19% minder omzet én afzet, waarvan het leeuwendeel (58,8%) in hard discount wordt gekocht. Enig pluspunt: het marktaandeel van tuincentra steeg van 12,9% naar 17,8%.

Algemeen gezien hebben tuincentra 20,1% marktaandeel tov van 18,2% een jaar eerder en dit dankzij een sterke stijging in afzet (+19,4%) en omzet (+27,9%). Maar bij deze "groene" cijfers hoort een "rode" kanttekening: ons publiek wordt alsnog ouder. In 2024 was 55% ouder dan 65 jaar; in 2025 al 61,9%! De vraag is hoe lang wij nog gaan wachten op het uitsterven van ons klantenbestand of daadwerkelijk zullen inzetten op de jongere generaties, Millennials en Gen Z?

Bron: YouGov België onderzoek in opdracht van VLAM

Adecco

meer dan enkel
uitzendkrachten!



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 (magazijnier)	2.02	1.72
• Flexi-jobs	1.70	1.65
• Studenten (zomer en schooljaar)	1.22	1.16

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

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

Adecco

**WORKS
FOR
EVERYONE**