



Floritec

CUSTOMIZED BREEDING



**‘Maatwerk
maakt het
verschil’**

15 JAAR

Floritec eu

COLOFON

UITGEVER
Barry Reede

SALES & TRAFFIC
Marloes Oink

REDACTIE
Daphne Hoogeveen
Marianne van de Werken

FOTOGRAFIE
Elske Nissen

VORMGEVING
Marije Mooij

VERTALING
Maya Stillhart

NEW BUSINESS
Marja Maars

DRUKWERK
Schuttersmagazijn

COPYRIGHT
Niets uit onze magazines mag worden
verveelvoudigd of anderszins toegepast
worden, zonder schriftelijke toestemming.

PEOPLE, PLANET, PROFIT
Onze magazines worden volledig CO₂
neutraal gerealiseerd. Tevens waarborgen
wij duurzaamheid door ISO 14001,
ISO 14064 Carbon Footprint, ISO 9001,
ISO 12647-2, ISO 27002, FIRA (brons) en
ons Duurzaam Inkoop- en FSC certificaat.



Interesse in een
Great Magazine?

Neem contact met ons op
voor de mogelijkheden.

+31 (0)20 5800 977
info@greatmagazines.nl
www.greatmagazines.nl

great
magazines



*‘We veredelen rassen
die passen bij de lokale
klimaat- en teelt-
omstandigheden.’*



Algemeen directeur Jeroen Ravensbergen
en veredelaar Rob Noodelijk

Floritec: veredelen is maatwerk

Als jonge speler in de veredeling van chrysanten, potcelosia's en potasters timmert Floritec wereldwijd flink aan de weg. In haar 15-jarig bestaan heeft zij zich ontwikkeld tot een beproefde en betrouwbare leverancier van bekende merken als Rossi, Ellison, Calimero, Da Vinci en Dynamic.

Van meet af aan onderscheidt Floritec zich door *customized breeding*: het op locatie, op maat veredelen van robuuste rassen in nauwe samenwerking met telers. Daarbij is er flinke aandacht voor essentiële zaken zoals weerbaarheid, houdbaarheid, transport en klimaat. Jeroen Ravensbergen, algemeen directeur bij Floritec, vertelt over de unieke bedrijfsaanpak, die succesvol leidt tot perfect op maat gemaakte rassen.

Uit nood geboren

“Toen onze ‘founding fathers’ Floritec startten, waren er flink wat toetredingsdrempels. De concurrentie was hevig en de middelen waren beperkt. Onze manier van werken is deels uit nood geboren. We beschikten nog niet over eigen kassen en startten

ons programma in partnerschap met en op locatie bij enkele goede klanten in diverse werelddelen. Dit bleek uiteindelijk een enorme sterkte te zijn. Het gaf ons de mogelijkheid onze rassen al in een vroeg en cruciaal stadium, wanneer er nog iets te selecteren valt, aan te passen aan lokale teelt- en klimaatomstandigheden.”

Customized breeding

“Maatwerk klinkt al snel als een open deur. Maar *customized breeding* gaat veel verder. Vergelijk het met een confectiepak: op maat gemaakt, maar het is wel geschikt voor een grote groep. Zouden wij kleding maken, dan maken we geen confectiepakken, maar beginnen we bij het patroon en snijden de kleding echt op maat.”

Vroeg stadium

“We gaan al heel vroeg in de ontwikkeling van het product aan de slag met de wensen en behoeften van onze klanten. Dit proces doen we in nauw overleg met hen. Deze werkwijze is voor ons zo natuurlijk geworden, dat je je haast afvraagt wat er bijzonder aan is. Andere veredelaars werken ook wel op locatie, maar niemand doet dat op deze manier en in zo'n vroeg stadium.”

Wijzigende energiebehoefte

“Zoals we allen weten, moest met name het laatste jaar noodgedwongen het verbruik van energie worden aangepast. Veel bedrijven gingen versneld over van klassieke belichting op ledverlichting. Niet alle rassen presteren even goed onder led. In de verdelingswereld was dat iets waar we ineens rekening mee moesten houden. Gevestigde rassen die het goed deden onder de geldende klimaatomstandigheden, vallen nu door de mand”, legt Jeroen uit.

Minder gecultiveerde omstandigheden

Terwijl we door de kassen lopen, treffen we Rob Noodelijk, één van de 'founding fathers'. "Floritec besloot vanaf het begin al rassen te veredelen onder minder gecultiveerde omstandigheden. Dan gaat het niet alleen over temperatuur en luchtvochtigheid, maar ook over weerbaarheid. Je ziet nu dat we daar de vruchten van plukken. Ons verdelingspro-

gramma op diverse locaties buiten Nederland is daar belangrijk in gebleken. Een arme voedingsbodem, een hoge druk van plagen en ziekten en gigantische temperatuurschommelingen hebben allemaal invloed op de groei. De rassen die het dan goed doen, zijn feitelijk 'hufferproof' en perfect koude tolerant.”

‘Met veredeling op maat en een deskundig team is Floritec klaar voor de vraag van morgen.’

Kennisuitwisseling

Even verderop zien we veredelaar Yasuhiro Takai. Hij is vanuit Inochio Seikoen, de moedermaatschappij van Floritec, voor een periode van drie jaar in Nederland om hier kennis op te doen van onze verdelings-technieken. “Inochio Seikoen is één van de oudste en meest toonaangevende chrysantenveredelaars en producent van uitgangsmateriaal voor chrysantentelers in Japan. Met de overname van Floritec in 2019 versnelde Inochio het realiseren van haar wereldwijde ambities, met toegang tot de kennis en het internationale distributienetwerk van Floritec.



Yasuhiro Takai



Fred van der Meer

Voor Floritec biedt dit mooie kansen om verder te groeien, met toegang tot de Japanse markt, de R&D-faciliteiten van Inochio Seikoen en een groot potentieel aan unieke rassen en genetica.”

Waardevol voor klanten

Organisatorisch is customized breeding complex. We hebben wereldwijd relatief veel verdelingslocaties en onze veredelaars zijn veel onderweg en bij klanten aan het werk. Aan de andere kant wordt dat door de klant juist als heel waardevol ervaren. Jeroen Berkhout, eigenaar van Berkhout Plants uit Kwintsheul in Nederland over deze unieke samenwerking: “Floritec weet naar welke eigenschappen ik zoek in een nieuw ras en daar veredelen ze ook naar. En de lijnen bij Floritec zijn kort. Doordat ik in direct contact sta met veredelaar Rob Noodelijk bereiken we veel in korte tijd. In de winter starten we met een breed pakket aan nieuwe rassen die we gedurende het jaar blijven volgen. Aan het einde van het jaar blijven er dan altijd wel een paar potentiële toppers over die we in ons assortiment opnemen.”

Aziatische markten

Bernard Schenke van Dalat Hasfarm uit Vietnam: “Sinds 2010 hebben wij een nauwe relatie met Floritec om nieuwe rassen exclusief in Vietnam te

testen en te ontwikkelen voor de Aziatische markten. In 2018 werd de Calimero-serie bekroond als beste overzeese introductie op de OTA-veiling in Japan. Rossi volgde als tweede succesvolle serie. We verwachten nog veel meer succesvolle rassen en series.”

Betrouwbare rassen

Michele Alfano van het Siciliaanse Spais Fiori omschrijft het verdelingsprogramma van Floritec als eenvoudig, maar uiterst intelligent. “Floritec zal altijd proberen zich in mij als teler te verplaatsen, met aandacht voor geografie, kastechiek, bodem, water en klimaat. Veredeling onder extreme teeltomstandigheden leidt uiteindelijk tot betrouwbare rassen voor mij als teler. De verdelingsaanpak op maat van Floritec heeft ons in staat gesteld onze productportefeuille voortdurend uit te breiden met nieuwe kleuren en bloemvormen, allemaal aangepast om te gedijen in de omstandigheden die hier heersen.”

“Veredeling heeft al lang niet meer alleen betrekking op kleuren, het gaat er juist om een product te ontwikkelen dat volledig is afgestemd op de bedrijfsvoering van de klant”, sluit Jeroen Ravensbergen af. “Met veredeling op maat en een deskundig team is Floritec klaar voor de vraag van morgen.”



De toekomst in met onze nieuwe locatie

De onderscheidende werkwijze *customized breeding* werd vijftien jaar geleden deels uit nood geboren. Een strategische keuze, die later een belangrijke USP bleek te zijn. Toch opent Floritec nu in Honselersdijk een eigen kas. Algemeen directeur Jeroen Ravensbergen legt uit waarom hij blij is met deze stap.

“De missie van Floritec is om relevante en toonaangevende rassen te ontwikkelen in nauwe samenwerking met klanten. Door ontwikkeling op locatie zijn we in staat rassen te ontwikkelen met een verminderde gevoeligheid voor ziekten en plagen, die perfect aansluiten bij de lokale teelt- en klimaatomstandigheden. Een eigen veredelingslocatie is in lijn met de ambities om verder te groeien, te professionaliseren en onze rassen te presenteren in bloeiproeven. Het biedt meer ruimte om het genenmateriaal van onze moedermaatschappij in ons werk op te nemen.”

“De locatie is ondersteunend aan *customized breeding*. Een deel van onze klanten is al vroeg in de ontwikkeling betrokken, door selectie op de eigen locatie. Voor andere klanten past dat minder in de bedrijfsvoering. Voor hen is het evengoed belangrijk vroeg aan te haken. Dat kan nu stukken beter, omdat we de nieuwe selecties op onze eigen locatie uitgebreid kunnen testen en onze klanten daar kunnen ontvangen.”

Eigen locatie in Colombia

“Inmiddels zijn er concrete plannen om volgend jaar ook in Colombia een eigen locatie te openen. De ontwikkelingen daar gaan razendsnel. Voor ons als snelgroeiend veredelingsbedrijf met ambitie is dit een logische vervolgstap.”

Kim van Kesteren



Hoera!
Floritec
van harte
gefeliciteerd!

MET JULLIE NIEUWE LOCATIE EN 15 JARIG JUBILEUM

greatmagazines.nl

Ontdek wat een kosteloos B2B magazine kan doen voor uw bedrijf

greatmagazines

AB Baatje
Grondverzet

...Tijd voor
een verzetje?

Monster
(0174) 244 234

www.baatjegrondverzet.nl

LUITEN
GREENHOUSES

Growing together
for an optimal result

SCHERMINSTALLATIES EN KASCONSTRUCTIES

Luiten Greenhouses
Kijkerweg 95, 2678 AC De Lier, Nederland
+31 (0)174 62 44 86 | info@luiten-greenhouses.com
www.luiten-greenhouses.com

www.westlandworkwear.nl

WESTLAND
WORKWEAR

Bedrijfskleding
Promotiekleding
Veiligheidsartikelen
Teamwear

Slotenmakerstraat 16, 2672 GD Naaldwijk
Mail: info@westlandworkwear.nl

Bedankt!

WIJ BEDANKEN ONZE RELATIES VOOR HUN
BIJDRAGE IN ONS MAGAZINE!



Designing smarter systems
for stronger water management

**Let's
improve
together.**



**Gefeliciteerd met de
nieuwe veredelingslocatie!**

Royal Brinkman watertechniek partner van Floritec

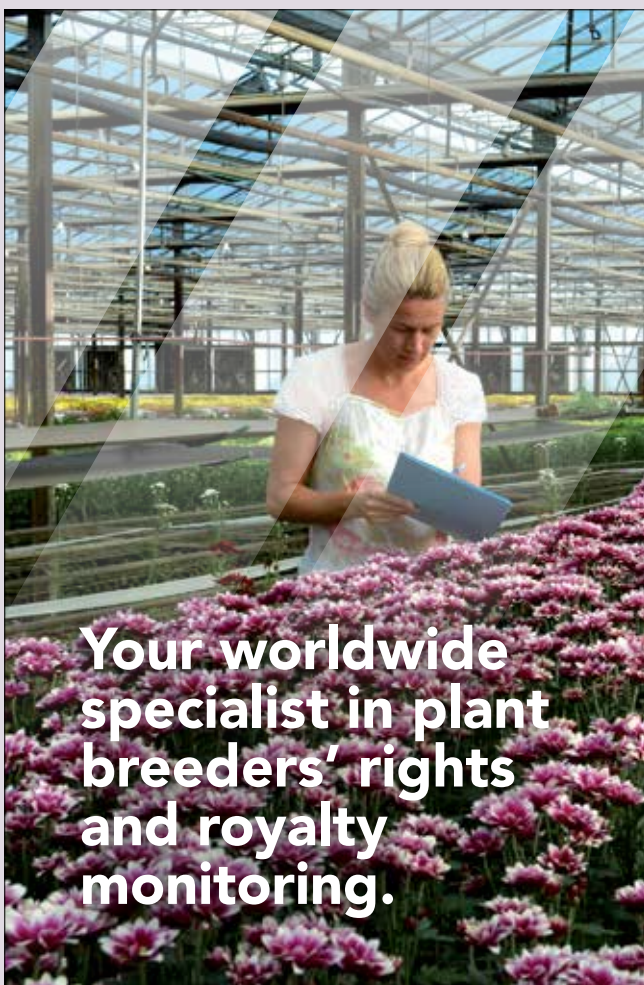
Voor de nieuwe veredelingslocatie in Honselersdijk realiseerde Royal Brinkman de complete watertechnische installatie. Het betrof de ombouw van de voormalige chrysantenkwekerij met de teelt in de volle grond naar een eb- en vloedinstallatie op rolcontainers.

De watertechnische installatie bij veredelaar Floritec is klaar voor de toekomst. Met gespecialiseerde producten en oplossingen is 100% de focus gelegd op de wensen van Floritec. Zo werkt Royal Brinkman; samen de tuinbouw verbeteren!

**Kijk voor onze producten en oplossingen
op royalbrinkman.nl**


royal brinkman
global specialist in horticulture

Woutersweg 10 — 2691 PR 's-Gravenzande — royalbrinkman.nl



**Your worldwide
specialist in plant
breeders' rights
and royalty
monitoring.**

Every year RAI monitors around 3.500 license agreements, serves 300 plant breeders, handles 600 plant breeders' rights applications and operates in 75 countries. Making ca. 4.000 inspection visits and audits a year, we focus on preventing and challenging illegal propagation of flowers, plants, fruit and vegetables. Advising breeders in their licensing policy, plant breeders' rights procedures and royalty strategy. Among others, we work for many renowned breeders including Floritec. Our experienced team is ready to help you protect your IP and varieties.

- Alstroemeria
- Beddingplants
- Begonia
- Berries
- Bulbs
- Calluna
- Cannabis
- Carnation
- Chrysanthemum
- Fruit
- Hydrangea
- Kalanchoe
- Mandevilla
- Pelargonium
- Perennials
- Pot plants
- Shrubs
- Sweet potato
- Tomato
- Tubers
- Etc.



Worldwide watching your rights.

Offices: Netherlands, United States, Colombia, Japan

www.rai-worldwide.com