



Een sterke marktplaats in Greenport Rhein-Maas
Ein starker Marktplatz im Greenport Rhein-Maas

Inhoud

Hoofdstuk 1	Veiling Rhein-Maas
Hoofdstuk 2	Veiling Rhein-Maas in marktperspectief
Hoofdstuk 3	Aanleiding, doel, missie, strategie
Hoofdstuk 4	Organisatie
Hoofdstuk 5	Besturing en financiën
Hoofdstuk 6	Sociale aspecten

Inhalt

Kapitel 1	Veiling Rhein-Maas
Kapitel 2	Veiling Rhein-Maas in der Marktperspektive
Kapitel 3	Anlass, Ziel, Mission, Strategie
Kapitel 4	Organisation
Kapitel 5	Leitung und Finanzen
Kapitel 6	Soziale Belange



Veiling Rhein-Maas

In Herongen, in het hart van de sierteeltcluster in de regio Rhein-Maas, draaien binnenkort de acht veilingklokken van Veiling Rhein-Maas. Een nieuw veilbedrijf, genaamd Veiling Rhein-Maas, dat is opgericht in een joint venture van bloemenveilingen Landgard en FloraHolland. In juli 2009 werd deze joint venture aangekondigd.

Veiling Rhein-Maas is een unieke kans en een oplossing voor alle drie de veilpunten in dit grootste aaneengesloten tuinbouwgebied van Europa. Met Veiling Rhein-Maas, een samenvoeging van de klokken in Lüllingen, Herongen en Venlo, verstevigen de twee moederbedrijven de aanbodsconcentratie en daarmee koopkracht in de Greenport Rhein-Maas. Een Greenport is een cluster van ondernemingen in de tuinbouw, waaronder productie- en handelsbedrijven, toeleveranciers, logistieke dienstverleners en kennisinstellingen.

Veiling Rhein-Maas versterkt de internationale concurrentiepositie van zowel de Duitse als de Nederlandse sierteeltsector.

De belangrijkste argumenten voor samenwerking liggen in de regio zelf. Al langer bestaat bij de kwekers de wens om te komen tot aanbodsconcentratie in deze Greenport. De verwachting is dat concentratie leidt tot een betere afstemming tussen aanbod en vraag met daardoor een stabielere prijsvorming en verlaging van de kosten.

Eén krachtige klokfunctie, functionerend in lijn met de sierteeltmarktplaatsen van FloraHolland, draagt bij aan de versterking van de positie van de gebruikers van de marktplaats in Herongen.

De klokomzet, gebaseerd op de drie vestigingen gezamenlijk, bedraagt zo'n 260 miljoen euro. Dit betekent een aanvoer van ongeveer 1,3 miljoen stapelwagens en CC's (Deense containers) en rond de 5,3 miljoen transacties per jaar.

Vanaf oktober 2010 zal Veiling Rhein-Maas, gebaseerd op het wereldwijd bekende open veilsysteem van FloraHolland, haar veilingdiensten aanbieden aan (inter)nationale aanvoerders en handelaren. Veiling Rhein-Maas moet tot een volledig open marktplaats van internationale betekenis uitgroeien. De investeringen zijn erop gericht om Veiling Rhein-Maas 'toekomstproof' te maken door uitbreiding van ICT-toepassingen, gebouwen, kopersfaciliteiten en boxruimten en door verbeteringen in logistiek.

Op de foto (pagina 5) is te zien in welke delen van het complex in Herongen uitbreidingen zijn voorzien. Het complex is overigens zodanig ruim, dat deze uitbreidingen zonder extra grondaankopen kunnen worden gerealiseerd.

Veiling Rhein-Maas

In Herongen, dem Herzen des Gartenbau-Clusters in der Euregio Rhein-Maas laufen demnächst die acht Versteigerungsuhrn der Region Rhein-Maas. Es handelt sich um ein neues Versteigerungsunternehmen mit dem Namen Veiling Rhein-Maas, das als Jointventure der Blumenversteigerungen Landgard und FloraHolland eingerichtet wird. Im Juli 2009 wurde dieses Jointventure angekündigt.

Veiling Rhein-Maas ist eine einzigartige Chance und eine Lösung für alle drei Versteigerungsorte in diesem größten zusammenhängenden Gartenbaugelände Europas. Mit Veiling Rhein-Maas, einem Zusammenschluss der Versteigerungen in Lüllingen, Herongen und Venlo, setzen die beiden Mutterunternehmen auf Angebotskonzentration und bündeln damit die Kaufkraft des Greenport Rhein-Maas. Ein Greenport ist ein Cluster von Unternehmen im Gartenbau. In diesen Cluster sind Produktions- und Handelsunternehmen, Lieferanten, Logistik-Dienstleister und Forschungseinrichtungen tätig.

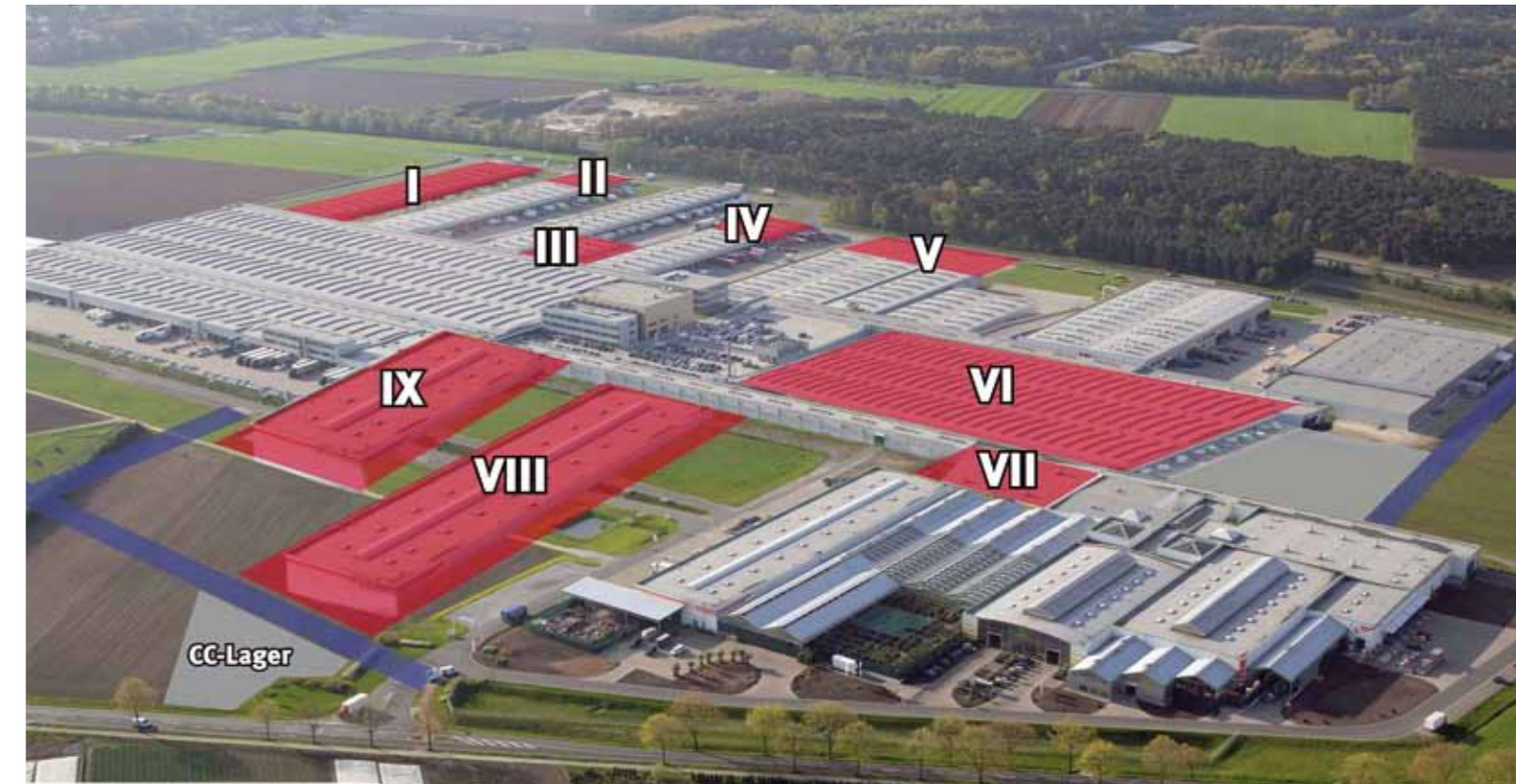
Veiling Rhein-Maas verbessert die internationale Wettbewerbsposition des deutschen und des niederländischen Zierpflanzenbaus.

Die wichtigsten Argumente für die Zusammenarbeit liegen in der Euregio selbst. Schon länger besteht bei den Gartenbaubetrieben der Wunsch, in diesem Greenport zu einer Konzentration des Angebots zu kommen. Eine bessere Abstimmung zwischen Angebot und Nachfrage, eine stabilere Preisentwicklung sowie eine Verringerung der Kosten werden die Folgen sein.

Eine starke Versteigerungsuhr trägt, zusammen mit den Marktplätzen für den Zierpflanzenbau von FloraHolland, zu einer Stärkung der Position der Nutzer des Marktplatzes in Herongen bei. Der heutige Umsatz der Versteigerung an den drei Standorten beträgt zusammen rund 260 Millionen Euro. Das bedeutet eine Anlieferung von ungefähr 1,3 Millionen Blumenwagen und CC-Containern (dänische Container) sowie rund 5,3 Millionen Transaktionen pro Jahr.

Anfang Oktober 2010 wird Veiling Rhein-Maas, auf der Basis des weltweit bekannten, offenen Versteigerungssystems von FloraHolland, (inter)nationalen Anlieferern und Händlern seine Dienstleistungen anbieten. Der bereits offene Marktplatz muss sich zu einem Standort mit internationaler Bedeutung entwickeln. Die Investitionen zielen darauf ab, Veiling Rhein-Maas durch Ausbau der IT, Gebäude, Einrichtungen für die Käufer sowie durch Verbesserungen bei der Logistik zukunftsweisend auszubauen.

Die Abbildung (Seite 5) zeigt, in welchen Teilen des Komplexes in Herongen Erweiterungen vorgesehen sind. Das Gelände ist im Übrigen so groß, dass diese Erweiterungen ohne zusätzliche Flächenkäufe realisiert werden können.



- | | |
|----------|---|
| I + II | : Kopersboxen / Kundenboxen |
| III + IV | : Aanvoer-/Kopershallen / Anlieferer-/Kundenfläche |
| V | : Aft. Emballage / Leergutlager |
| VI | : Koeling & Parkeerdak / Kühlzellen & Parkdeck |
| VII | : Uitbreiding Cash & Carry / Erweiterung Cash & Carry |
| VIII | : Kopersboxen & DC-depot / Kundenboxen & Leergutlager |
| IX | : Groothandelshallen / Großkundenbereich |

Veiling Rhein-Maas in marktperspectief

De regio Rhein-Maas is in potentie een buitengewoon krachtige Greenport. Vooral door de versnippering van de keten worden de mogelijkheden nog niet optimaal benut. Concentratie van marktplaatsactiviteiten zorgt enerzijds voor lagere ketenkosten en anderzijds voor versterking van de koopkracht in en de logistieke functie van de regio Rhein-Maas. Met het nabije achterland, zoals het Ruhrgebied, en de kortere afstanden (t.o.v. het westen van Nederland) naar de Oost-Europese markt, biedt een concentratie van de veilactiviteiten een geweldige kans op versterking van de cluster.

Dankzij de aanbodsconcentratie in de Greenport Rhein-Maas kunnen bloemisten, tuincentra, regionaal inkopende retailers en groothandelaren de ruim 30 miljoen consumenten op twee uur rijden van Herongen, efficiënter en effectiever van bloemen en planten voorzien.

Kortere lijnen en daarmee lagere ketenkosten scheppen ruimte voor een betere prijsvorming voor alle kwekers die van de nieuwe marktplaats gebruik maken. Dit geldt ook voor producten en handelaren vanuit de overige Greenports.

De marktplaatsfaciliteiten in Herongen maken het voor alle ketenpartners mogelijk om de Duitse en groeiende Oost-Europese groeimarkt efficiënter en effectiever te beleveren (zie kader, pagina 6).

Veiling Rhein-Maas in der Marktperspektive

Die Euregio Rhein-Maas ist vom Potenzial her ein außergewöhnlich leistungsfähiger Greenport. Vor allem wegen der Aufspaltung der Wege innerhalb der Absatzkette werden die Möglichkeiten noch nicht optimal genutzt. Die Konzentration von Vermarktungsaktivitäten sorgt einerseits für niedrigere Vertriebskosten und andererseits für eine Stärkung der Kaufkraft in der logistischen Funktion der Region Rhein-Maas. Mit dem umliegenden Hinterland, z.B. dem Ruhrgebiet, und den kürzeren Entfernungen (gegenüber dem Westen der Niederlande) zum osteuropäischen Markt, bietet eine Konzentration der Versteigerungsaktivitäten eine enorme Chance zur Stärkung des Clusters.

Die Angebotskonzentration am Greenport Rhein-Maas ermöglicht es dem Blumenfachhandel, Gartencentern sowie dem regional einkaufenden Einzel- und Großhandel, rund 30 Millionen Verbraucher, die in einem Radius von zwei Fahrtstunden um Herongen leben, effizienter und effektiver mit Blumen und Pflanzen zu versorgen. Kürzere Wege und damit niedrigere Vertriebskosten schaffen Raum für eine bessere Preisgestaltung für alle Gartenbaubetriebe, die den neuen Marktplatz nutzen. Dies gilt auch für Produkte und Händler der übrigen Greenports.

Der Marktplatz Herongen ermöglicht es allen Vertriebspartnern, den deutschen und den wachsenden osteuropäischen Markt effizienter und effektiver zu beliefern (siehe Kasten auf Seite 7).

Greenport Rhein-Maas: tweede aaneengesloten glastuinbouwcluster in Europa.

- Productiewaarde Greenport Rhein-Maas, 1,8 miljard euro, inclusief groenten en fruit, waarvan 800 miljoen euro sierteelt;
- Omzet toegevoegde waarde: circa 1,5 miljard euro;
- Greenport Rhein-Maas (totale tuinbouw): 5.500 tuinbouwbedrijven, 35.000 arbeidsplaatsen en 2.200 ha glastuinbouw, 30.000 ha vollegrondsteelt;
- Nordrhein-Westfalen is het grootste sierteeltproductiegebied in Duitsland. Circa 2.700 bedrijven produceren snijbloemen en planten onder 1.000 ha glas en 3.500 ha vollegrond. Een groot deel van deze bedrijven is gevestigd in de omgeving van Kleef en in het bijzonder;
- De logistieke regio Duisburg/Nederrijn wordt doorkruist door de grote doorgaande wegen over land, over water en per spoor. Met Weeze en Düsseldorf zijn twee luchtverkeersknooppunten in de buurt. Niederrhein wordt gekenmerkt door veel logistieke hubs met meer dan 2.600 transport- en logistieke bedrijven;
- Tuinbouwcluster Venlo is het derde logistieke knooppunt na Schiphol en Rotterdamse haven. Multimodaliteit Venlo/Herongen: 50 procent van alle vrachtverkeer tussen Nederland en Duitsland gaat bij Venlo/Herongen de grens over. 70 procent van het totale railvervoer van Nederland naar Duitsland respectievelijk 60 procent van het totale railvervoer van Duitsland naar Nederland. 75 procent van alle containervervoer van Nederland naar Duitsland. 21.000 vrachtauto's per etmaal via A67 over de grens bij Venlo (viermaal hoger dan op andere snelwegen). 11 miljoen ton goederen per trein over de grens bij Venlo. 80.000 containers afgehandeld jaarlijks door ECT Venlo;
- Logistiek regio Venlo: 13.000 banen in de logistiek (12,6 procent van de beroepsbevolking). 1,5 miljoen m² distributie-ruimte;
- Gebiedsontwikkeling (w.o. Floriade, Klavertje 4).



Greenport Rhein-Maas: der zweitgrößte zusammenhängende Gartenbau-Cluster in Europa

- Produktionswert des Greenports Rhein-Maas: 1,8 Milliarden Euro einschließlich Obst und Gemüse, davon 800 Millionen Euro Zierpflanzenbau;
- Umsatz, Mehrwert ca. 1,5 Milliarden Euro (gesamter Gartenbaukette);
- Greenport Rhein-Maas (gesamter Gartenbau): 5.500 Gartenbaubetriebe, 35.000 Arbeitsplätze und 2.200 ha Gewächshaus; 30.000 ha Freilandflächen;
- Nordrhein-Westfalen ist das größte Produktionsland für Zierpflanzen in Deutschland. Rund 2.700 Betriebe produzieren Schnittblumen und Topfpflanzen unter 1.000 ha Hochglas und 3.500 ha Freilandfläche Zierpflanzen. Ein Großteil dieser Betriebe ist im Kreis Kleve insbesondere in den Gemeinden Straelen und Geldern ansässig;
- Die Logistikregion Duisburg/Niederrhein wird von den zentralen Verkehrsadern zu Lande, auf dem Wasserweg und auf dem Schienenweg gekreuzt. Mit Weeze und Düsseldorf befinden sich zwei Luftverkehrsknoten in nächster Nähe. Der Niederrhein zeichnet sich durch eine hohe Dichte von Logistikstandorten mit über 2.600 Transport- und Logistikunternehmen aus.
- Die Region Venlo ist der drittgrößte logistische Knotenpunkt nach Schiphol und dem Hafen von Rotterdam. Multimodalität Venlo/Herongen: 50 Prozent des gesamten Güterverkehrs zwischen den Niederlanden und Deutschland überqueren die Grenze bei Venlo/Herongen. 70 Prozent des gesamten Gütertransports auf der Schiene von den Niederlanden nach Deutschland bzw. 60 Prozent des gesamten Bahntransports von Deutschland nach den Niederlanden. 75 Prozent des gesamten Containerverkehrs von den Niederlanden nach Deutschland bzw. 21.000 LKW pro Tag auf der A67 über die Grenze bei Venlo (viermal mehr als auf anderen Autobahnen). 11 Millionen Tonnen Güter per Bahn über die Grenze bei Venlo/Herongen. Von ECT Venlo werden jährlich 80.000 Container umgeschlagen;
- Logistik in der Region Venlo: 13.000 Arbeitsplätze in der Logistik (12,6 Prozent der werktätigen Bevölkerung). 1,5 Millionen m² Verteilerfläche;
- Bereichsentwicklung (z.B. Floriade, Klavertje 4).

Concentratie van de veilactiviteiten van de twee bedrijven vindt plaats binnen relatief korte tijd, namelijk binnen een jaar na aankondiging. Een omvangrijke operatie met veel betrokken partijen. De directe aanleiding vormde het aangekondigde samengaan van de veilactiviteiten van Lüllingen met die van Herongen in de zomer van 2010. Door de activiteiten van FloraHolland gelijktijdig in Herongen in te voegen, wordt een veel grotere verbetering gerealiseerd en ontstaat verbinding met het netwerk van FloraHolland. Daarom is het de beste oplossing om de drie veilingen in een keer samen te voegen.

Missie

Een sterke klok zorgt ervoor dat de best mogelijke marktprijzen worden gerealiseerd tegen de laagst mogelijke kosten. Een optimale bundeling van vraag en aanbod brengt kwekers in de beste verkooppositie en biedt kopers op alle veildagen de beschikking over breed en diep assortiment.

Doel

Het doel van Veiling Rhein-Maas is het realiseren van één sterke en internationaal georiënteerde marktplaats in de Greenport Rhein-Maas. In Veiling Rhein-Maas worden de klokactiviteiten samengebracht en worden logistieke, financiële en ICT-faciliteiten geboden voor het maken van transacties.

Veiling Rhein-Maas is primair een 'klokveiling, een open marktplaats, die ten dienste staat van kwekers en kopers.

Er is overigens onderscheid tussen de veilactiviteit van Veiling Rhein-Maas en de andere activiteiten die

nodig zijn voor een goed functionerende marktplaats.

De meeste activiteiten komen in Veiling Rhein-Maas, zoals de beschikbaarheid van logistieke middelen, boxruimte en logistieke diensten naast de klok. Andere activiteiten op het terrein in Herongen worden zowel door Landgard als door FloraHolland en door andere dienstverleners aangeboden.

Strategie

De kernfunctie van Veiling Rhein-Maas is het faciliteren en organiseren van een uitstekende marktplaats met mogelijkheden voor een breed koperspubliek. Veiling Rhein-Maas wordt niet zelf eigenaar van het product. De veilactiviteiten vormen het fundament onder Veiling Rhein-Maas. Alle leden van Landgard en van FloraHolland kunnen op de Veiling Rhein-Maas aanvoeren.

Veiling Rhein-Maas werft en bindt samen met het relatie- en accountmanagement van de twee moederbedrijven Landgard en FloraHolland internationaal aanbod. Veiling Rhein-Maas zet zich rechtstreeks in om vraag te binden. Daarnaast spant Veiling Rhein-Maas zich in om samen met haar klanten en met klantenorganisaties tot een goede samenwerking te komen. De belangen van productie, veiling en handel liggen in elkaars verlengde. Dat vraagt om wederzijdse betrokkenheid en overleg. Dit wordt vormgegeven door het instellen en inrichten van een 'Commissie van de Handel' evenals een 'Klankbordgroep Kwekers'. Doel ervan is inspraak en betrokkenheid van de gebruikers van de marktplaats.

Die Konzentration der Versteigerungsaktivitäten dieser beiden Unternehmen erfolgt in verhältnismäßig kurzer Zeit, nämlich innerhalb eines Jahres nach der Ankündigung. Eine umfangreiche Aktion, an der viele Parteien beteiligt sind. Direkter Anlass war die geplante Zusammenlegung der Versteigerungen Lüllingen und Herongen am Standort Herongen mit einem gemeinsamen Versteigerungsstart im Sommer 2010. Eine Verbindung des Standortes Herongen zum Netzwerk von FloraHolland ermöglicht eine zukunftsweisende internationale Ausrichtung. Daher ist es die beste Lösung, alle drei Versteigerungen zu einem gemeinsamen Zeitpunkt zusammenzuführen.

Mission

Durch eine optimale Bündelung von Nachfrage und Angebot an einer starken Uhr entstehen für die Gartenbaubetriebe bestmögliche Marktbedingungen und Preise. Die Käufer verfügen an allen Versteigerungstagen über ein breites und tiefes Sortiment.



Ziel

Ziel von Veiling Rhein-Maas ist es, einen starken und international ausgerichteten Marktplatz im Greenport Rhein-Maas zu realisieren. Bei Veiling Rhein-Maas werden die Versteigerungsaktivitäten zusammengeführt. Hinzu kommen Einrichtungen im Bereich Logistik, Finanzen und IT, um Transaktionen zu ermöglichen.

Veiling Rhein-Maas ist vorrangig ein Versteigerungsstandort, ein offener Markt, der den Gartenbaubetrieben und den Käufern seine Dienste anbietet.

Es gibt im Übrigen einen Unterschied zwischen der Versteigerungsaktivität von Veiling Rhein-Maas und den übrigen Aktivitäten, die für einen gut funktionierenden Markt erforderlich sind. Die meisten Aktivitäten liegen bei Veiling Rhein-Maas, z.B. die Verfügbarkeit der logistischen Einrichtungen, Kundenboxen und logistische Dienstleistungen neben der Versteigerung. Andere Leistungen auf dem Gelände in Herongen werden sowohl von Landgard als



Toekomstperspectief

De nieuwe klokveiling bereikt in eerste instantie een zeer omvangrijke regionale markt. De productieomvang in de regio, voor het grootste deel tuinplanten, overstijgt echter de afzetmarkt in dit gebied. Versterking van de klokafzet biedt daarom extra afzetkansen richting nieuwe segmenten (zoals grootschalig inkopende winkelketens via directe transactievorming) en richting exportmarkten.

Om deze extra markten te bereiken, vormt Veiling Rhein-Maas in de regio de kern van een geconcentreerde complete en open marktplaats. Naast de klokken dragen bijvoorbeeld de Cash & Carry van Landgard in Herongen en bemiddeling van zowel FloraHolland Connect als Landgard Fachhandelsvertrieb aan de aantrekkelijkheid van de marktplaats bij.

En, ten slotte, zijn er ook andere dienstverleners actief, zoals collectief vervoerders en Cash & Carry-ondernemers, zoals de ondernemers van FloraZON op het Flora Trade Parc Venlo, dat logistiek met Herongen verbonden zal zijn.

auch von FloraHolland und weiteren Dienstleistern angeboten.

Strategie

Kernaufgabe von Veiling Rhein-Maas ist es, einen herausragenden Marktplatz mit Möglichkeiten für einen breiten Käuferkreis zu organisieren und zu unterstützen, wobei Veiling Rhein-Maas selbst nicht Eigentümer des Produktes wird. Die Versteigerungsaktivitäten bilden unter Veiling Rhein-Maas die Grundlage. Alle Mitglieder von Landgard und FloraHolland können bei Veiling Rhein-Maas anliefern.

Veiling Rhein-Maas sorgt in Zusammenarbeit mit dem Kunden- und Account-Management der beiden Mutterunternehmen Landgard und FloraHolland für einen Kreis internationaler Anbieter, die an den Standort gebunden sind. Veiling Rhein-Maas setzt sich direkt dafür ein, Nachfrage zu bündeln. Daneben bemüht sich Veiling Rhein-Maas darum, mit ihren Kunden und Kundenorganisationen gut zusammenzuarbeiten. Die Interessen sind miteinander verflochten, weshalb eine beiderseitige Beteiligung und Abstimmung erforderlich ist. Hierzu werden eine „Kundenkommission“/ „Commissie van de Handel“ sowie ein „Fachbeirat der Anlieferer“/Klankbordgroep Kwekers“ eingerichtet. Ziel ist, die Mitsprache und Beteiligung der Nutzer des Marktplatzes.

Zukunftsperspektive

Die neue Versteigerung erreicht im ersten Schritt einen sehr umfangreichen regionalen Markt. Der Produktionsumfang der Region, zum größten Teil Gartenpflanzen, übersteigt jedoch den Absatzmarkt in diesem Gebiet. Der Ausbau des Versteigerungsabsatzes bietet daher die Grundlage, den zusätz-

lichen Absatz in andere Segmente, z.B. in Exportmärkte weiterzuentwickeln.

Um diese zusätzlichen Märkte zu erreichen, bildet Veiling Rhein-Maas in der Region den Kern eines konzentrierten, umfassenden und offenen Marktplatzes. Neben den Versteigerungen tragen z.B. der Cash & Carry von Landgard in Herongen und die Belieferung sowohl von FloraHolland Connect als auch des Fachvertriebs von Landgard zur Attraktivität des Marktplatzes bei. Darüber hinaus steht das Angebot der Marktpartner des Cash & Carry im Bereich Schnittblumen sowie Gärtner- und Floristenbedarf zur Verfügung.

Und schließlich sind noch weitere Dienstleister aktiv, z.B. für den kollektiven Transport sowie Cash & Carry-Unternehmen, z.B. die Unternehmen von FloraZON im Flora Trade Parc Venlo, die logistisch mit Herongen verbunden werden sollen.





Samengevat

- Eén sterke klok aangesloten op het netwerk van FloraHolland;
- Alléén de veilingklokken en Klokservice onder de vlag van Veiling Rhein-Maas;
- Logistiek centrum met daarin collectie en distributie;
- Beschikbaarheid van marktplaatsversterkende activiteiten zoals importverwerking, product-/marktinformatie;
- Beschikbaarheid, uitgifte en beheer van handelsfaciliteiten zoals boxruimte;
- FloraHolland Connect en Landgard Fachhandelsvertrieb blijven zich – gescheiden - stevig positioneren in de regio. Dit kan op de locaties in Herongen en Flora Trade Parc Venlo zijn, of daarbuiten.

Überblick

- Ein starker Marktplatz mit Anschluss an das Netzwerk von FloraHolland;
- Nur die Versteigerungen und des Klokservice unter der Flagge von Veiling Rhein-Maas;
- Logistikzentrum mit An- und Auslieferung;
- Verfügbarkeit unterstützender Aktivitäten, z.B. Importabwicklung, Produkt/Marktinformation;
- Bereitstellung, Überlassung und Verwaltung von Handelseinrichtungen, z.B. Lagerräume/Kundenboxen;
- FloraHolland Connect und Landgard behalten jeder für sich in der Region eine starke Position. Dies kann an den Standorten in Herongen und im Flora Trade Parc Venlo sein, aber auch außerhalb.

Kerngegevens en -getallen

- Gezamenlijke omzet 260 miljoen euro
- Aantal afmijnzalen/klokken:
 - 608 inkoopplekken
 - 8 klokken in 1 zaal
 - 6 fysieke klokken en 2 beeldveilklokken
 - 4 bloemenklokken
 - 4 plantenklokken
- 4.000 aanvoorders
- 2.300 handelaren
- 450.000 stapelwagens (bloemen)
- Circa 1,3 miljoen CC's (planten)
- Ruim 5 miljoen transacties

Kerndaten und -zahlen

- Gemeinsamer Umsatz ca. 260 Millionen Euro
- Anzahl der Versteigerungssäle/Uhren:
 - 608 Einkaufsstellen
 - 8 Uhren in einem Saal
 - 6 Uhren mit physischer Ware und 2 Uhren mit Bildversteigerung
 - 4 Blumenuhren
 - 4 Pflanzenuhren
- 4.000 Anlieferer
- 2.300 Kunden
- 450.000 Blumenwagen
- Ca. 1,3 Millionen CC–Topfpflanzen
- Mehr als 5 Millionen Transaktionen



Veiling Rhein-Maas in Herongen zal zich ontwikkelen tot het centrum van een grensoverstijgende sierteeltcluster. Daardoor wordt in de Greenport Rhein-Maas versnippering van aanbod en logistieke verwerking tegengegaan en worden schaalvoordelen en synergie optimaal benut. Veiling Rhein-Maas leidt in totaliteit niet tot hogere kosten voor aanvoorders en koper. Het veilverproces wordt zo ingericht, dat er geen substantieel langere veiltijden ontstaan. Zowel de grote als kleine handelaar kan terecht bij Veiling Rhein-Maas.

Veiling Rhein-Maas wordt opgericht door Landgard en FloraHolland, die buiten deze klokmarktplaats, concurrenten blijven in de overige verkoopinstrumenten die zij hun leden/aanvoorders bieden. Landgard blijft bijvoorbeeld actief als handelsbedrijf (Landgard Fachhandelsvertrieb, Bündelservice en Cash & Carry). FloraHolland biedt klokverkoop op haar vestigingen en de bemiddelingsdiensten van FloraHolland Connect.

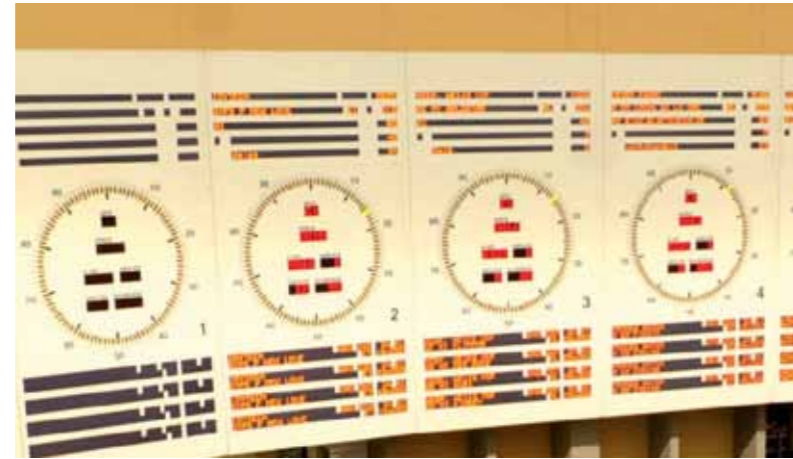
Ten aanzien van enkele van de volgende onderwerpen geldt een zekere fasering. Het einddoel is echter wel bepaald en staat als zodanig omschreven.

Klokken

Veiling Rhein-Maas organiseert in de Greenport Rhein-Maas één klokveiling inclusief alle ruimtelijke en logistieke faciliteiten en E-diensten. Zo kunnen aanvoorders en klanten compleet zaken doen en vertrouwen op een goede logistieke afwikkeling. De klokveiling is inclusief klokservice, maar exclusief de bemiddelingsactiviteiten van de twee moederbedrijven.

Klokservice is een soort besteldienst voor klokkepers die geen producten aan de klok hebben kunnen kopen. Het zijn producten die onvoldoende verkrijgbaar zijn op de klokken van Veiling Rhein-Maas. Op deze manier kunnen de klanten van Veiling Rhein-Maas over een compleet assortiment beschikken.

Eén klokveiling houdt in de praktijk in dat de van oudsher sterke veildagen van Landgard Lüllingen en Herongen (maandag, woensdag en vrijdag), worden samengevoegd met de sterke dagen van FloraHolland Venlo (dinsdag en donderdag).



Eén klokveiling versterkt de koopkracht, aangezien er op alle veildagen voldoende diep en breed assortiment voorhanden is.

Om een en ander te realiseren, worden de huidige gebouwen en systemen in Herongen uitgebreid en versterkt. Er worden faciliteiten in een speciale ruimte met aanvullende PC-werkplekken ingericht (internet).

Veiling Rhein-Maas in Herongen organiseert am Greenport Rhein-Maas ein Zentrum des grenzüberschreitenden Zierpflanzenbaus, wodurch eine Aufsplitterung von Angebot und Logistik verhindert und Synergien optimal genutzt werden. Veiling Rhein-Maas führt in der Summe nicht zu höheren Kosten für die Anbieter und Käufer. Der Versteigerungsprozess soll so organisiert werden, dass es nicht zu wesentlich längeren Versteigerungszeiten kommt. Große und kleinere Handelsbetriebe können von Veiling Rhein-Maas bestens bedient werden.

Handels über Landgard Vertrieb und Bündelservice sowie des Facheinzelhandels über Landgard Cash & Carry-Märkte fort. FloraHolland bietet Versteigerungen an anderen Standorten und die Vermittlungsdienstleistungen von FloraHolland Connect an.

Hinsichtlich der folgenden Themen gilt eine feste Einteilung in Phasen nach dem gemeinsamen 1. Versteigerungstag. Das endgültige Ziel ist jedoch klar festgelegt und als solches beschrieben.

Uhren

Veiling Rhein-Maas organisiert am Greenport Rhein-Maas eine Versteigerung einschließlich aller räumlichen und logistischen Einrichtungen und E-Dienstleistungen. So können Anbieter und Kunden ihre Geschäfte im Vertrauen auf eine gute logistische Abwicklung durchführen. Die Versteigerung schließt einen „Klokservice“, nicht jedoch die Vermittlungstätigkeiten der beiden Mutterunternehmen ein. Über das Dienstleistungsangebot „Klokservice“ können Kunden von Veiling Rhein-Maas ein ergänzendes Sortiment erhalten. Dabei handelt es sich um Produkte, die über die Uhren von Veiling Rhein-Maas noch nicht in ausreichenden Mengen angeboten werden. So können die Kunden von Veiling Rhein-Maas auf ein vollständiges Sortiment zugreifen.

Eine Versteigerung bedeutet in der Praxis, dass die seit jeher starken Versteigerungstage von Landgard Lüllingen und Herongen (nämlich Montag, Mittwoch und Freitag) mit den starken Tagen von FloraHolland Venlo (Dienstag und Donnerstag) zusammengebracht werden. Beim Angebot über eine Versteigerung entsteht ein Zuwachs an Kaufkraft,

Het betreft hier onder meer faciliteiten voor Kopen Op Afstand (KOA). Het aantal klokken wordt uitgebreid van zes naar acht, waarvan twee beeldveilklokken. Er wordt een tribune-uitbreiding gerealiseerd van 448 naar 608 plaatsen.

Planten komen op CC's (Deense karren) voor de klok, met een koopgrootte van minimaal een laag, met uitzonderingen voor specifieke of schaarse producten. Bloemen komen op stapelwagens van FloraHolland. De minimum koopgrootte is één of enkele fusten.

Logistieke middelen

Besloten is dat de logistiek conform de huidige logistiek is van FloraHolland. Dit betekent dat er gebruik wordt gemaakt van de FloraHollandstapelwagens en Sivepoverpakkingen. Het op Landgard bekende groene fust en de Landgardstapelwagens verdwijnen.

De stapelwagen van FloraHolland wordt ingezet voor bloemen en CC's voor planten, zodat per laag kan worden verkocht en de kleinschaliger verkoop kan blijven plaatsvinden, bijvoorbeeld van speciale producten.

In de praktijk betekent dit voor de meeste Landgardaanvoorders een grote verandering. De grootste verandering is dat stapelwagens en fust onderdeel uitmaken van een pool die veel groter wordt en bovendien vestigingsoverstijgend. Dit houdt in dat aanvoorders fust en stapelwagens op alle vestigingen van FloraHolland kunnen ophalen of kunnen laten ophalen en kopers deze kunnen inleveren.

Kortom, aanvoorders en kopers maken in de toekomst gebruik van logistieke middelen die op bijna alle



bloemenveilingen in West-Europa worden gebruikt.

Klantnummer

Om de administratie eenduidig te houden, nemen aanvoorders en klanten met één en hetzelfde klantnummer diensten af. Er is in Veiling Rhein-Maas gekozen voor het systeem van het FloraHolland-klantnummer, voor zowel aanvoorders en klanten. Dit wil zeggen dat de bestaande relaties van FloraHolland van de diensten van de Veiling Rhein-Maas gebruik kunnen maken via hun eigen FloraHolland-klantnummer. Voor veel van de bestaande relaties van Landgard betekent dit een wijziging in 2010.

Betaling

Afrekening met klanten geschiedt met contante betaling en bankincasso. In de toekomst wordt contant uitbetalen gefaseerd afgeschaft. Er wordt naar gestreefd de afrekening met kwekers te harmoniseren tot een wekelijkse uitbetaling.

da an allen Versteigerungstagen ein ausreichend tiefes und breites Angebot vorhanden ist.

Um all dies zu realisieren, werden die heutigen Baulichkeiten und Systeme in Herongen erweitert und ausgebaut. Die Versteigerung wird um einen Einkaufssaal mit Fernkaufapplikationen und weiterem Zugriff auf Medien wie beispielsweise Internet erweitert. Dort werden Fernkaufeinrichtungen installiert. Die Anzahl der Uhren wird von sechs auf acht, darunter zwei Uhren zur Bildversteigerung, erweitert. Die Tribüne wird von 448 auf 608 Plätze ausgebaut.

Die Pflanzen kommen auf CC-Containern zur Uhr, wobei die Mindestkaufmenge – außer bei speziellen oder seltenen Produkten – eine Lage beträgt. Blumen werden auf Blumenwagens versteigert, die Mindestkaufmenge beträgt eine oder mehrere Verpackungseinheiten.

Logistische Einrichtungen
Entschieden ist, in der Logistik FloraHolland-Blumenwagens und Sivepo-Verpackungen einzusetzen.

Die bei Landgard eingesetzten grünen Container und Landgard-Blumenwagens entfallen.

Für Pflanzen werden CC-Container benutzt, damit lagenweise verkauft werden kann und ein Verkauf in kleineren Mengen, z.B. bei Spezialprodukten, weiterhin möglich ist.

In der Praxis bedeutet das für die meisten Anlieferer von Landgard eine große Umstellung. Die größte Veränderung ist, dass die Stapelwagens und Eimer Teil eines Pools sind, der viel größer wird und dazu versteigerungsübergreifend eingesetzt wird. Das beinhaltet, dass Anlieferer Eimer und Blumenwagens bei allen Versteigerungen von FloraHolland abholen und die Käufer diese überall abgeben können.

Kurz gesagt, nutzen die Anlieferer und Käufer künftig Logistikeinrichtungen, die bei fast allen Blumenversteigerungen in Westeuropa gebräuchlich sind.

Kundennummer

Um in der Administration eindeutige Zuordnungen machen zu können, beziehen Anlieferer und Kunden die Dienstleistungen mit ein- und derselben Kundennummer. Man hat bei Veiling Rhein-Maas das System der FloraHolland-Kundennummern sowohl für die Anlieferer als auch für die Kunden gewählt. Das heißt, dass die Bestandskunden von FloraHolland die Dienste von Veiling Rhein-Maas über ihre eigene FloraHolland-Kundennummer nutzen können. Für viele der Bestandskunden von Landgard bedeutet dies eine Änderung in 2010.

Bezahlung

Die Abrechnung mit den Kunden erfolgt per Barzahlung und Bankinzug. Künftig soll die Barzahlung in mehreren Phasen abgeschafft



Betrouwbare informatie

Doel is om betrouwbare aanvoer-informatievoorziening te verkrijgen. Aanvoerders zullen dus verplicht zijn alle relevante informatie over kwaliteit, sortering en verpakking duidelijk aan te geven op hun (elektronische) aanvoerbrief. Zij zijn immers zelf verantwoordelijk voor een complete en correcte aanbods-informatie. De in FloraHolland gebruikte systemen van Betrouwbaarheid Index (BI) en kwaliteitscontrole worden toegepast.

Account- en marktmanagement Kwekers

Strategisch verandert er door Veiling Rhein-Maas niets in de benadering van producenten. FloraHolland en Landgard hebben en houden gescheiden van elkaar accountmanagement kwekers.

Kopers

Anders dan bij 'accountmanagement kwekers', is 'accountmanagement kopers' niet op 'concern-niveau' ingericht. Veiling Rhein-Maas richt, los van de moederbedrijven, op Herongen zelf 'accountmanagement kopers' in.

Commercieel gevoelige informatie
Veiling Rhein-Maas zorgt ervoor dat haar aanvoerders en afnemers over goede product- en markt informatie kunnen beschikken. Met name informatie over transacties uit Veiling Rhein-Maas naar de moederbedrijven wordt echter goed afgeschermd. Dit is voor veel handelsbedrijven zeer belangrijk en randvoorwaardelijk om zaken te willen doen met Veiling Rhein-Maas. Er wordt op zorgvuldige wijze over en weer met commercieel gevoelige informatie omgegaan en de ICT-systemen zullen daarop worden ingericht.

Kwaliteit

Om Veiling Rhein-Maas als klokmarktplaats in het netwerk van FloraHolland te kunnen laten functioneren, wordt het kwaliteitsbeleid en -normering van FloraHolland ook in Veiling Rhein-Maas toegepast. Het kwaliteitsbeleid van FloraHolland wordt integraal overgenomen. Het Nederlandse systeem van kwaliteitszorg en standaardisatie wordt gebruikt in Veiling Rhein-Maas, ook voor het productaanbod uit Duitsland. Maar, dat gebeurt gefaseerd aangezien het



invoeren van het kwaliteitsbeleid FloraHolland ten opzichte van het huidige kwaliteitsbeleid en -proces van Herongen en Lüllingen voor aanvoerders aanzienlijke veranderingen vraagt.

Dit geldt met name voor de aanvoerders die nog onbekend zijn met de systematiek van zelfkeur en de Betrouwbaarheidsindex (BI).

worden. Ziel is es, die Abrechnung mit den Gartenbaubetrieben in Form einer wöchentlichen Auszahlung zu vereinheitlichen.

Zuverlässige Informationen
Ziel ist es, eine zuverlässige Versorgung mit Informationen zu erreichen. Das heißt, dass die Anlieferer alle relevanten Informationen zur Qualität, Sortierung und Verpackung in ihrem (elektronischen) Lieferschein deutlich angeben. Sie sind jeweils selbst für eine vollständige und korrekte Information zum

Angebot verantwortlich. Dabei treten die von FloraHolland schon genutzte Systeme des Zuverlässigkeitsindex (BI) und der Qualitätskontrolle in Kraft.

Kunden- und Marktmanagement Gartenbaubetriebe

Strategisch verändert sich durch Veiling Rhein-Maas nichts im Verhältnis zu den Produzenten. FloraHolland und Landgard halten das Erzeugermanagement für ihre Mitglieder auch weiterhin getrennt.

Käufer

Im Unterschied zum Account-Management der Gartenbaubetriebe ist das Account-Management der Käufer nicht auf Konzernebene angesiedelt.

Veiling Rhein-Maas richtet unabhängig von den Muttergesellschaften in Herongen selbst ein Account-Management für die Käufer ein.

Geschäftsgeheimnisse

Veiling Rhein-Maas sorgt dafür, dass ihre Anlieferer und Abnehmer über gute Markt- und Produktinformationen verfügen können. Insbesondere Informationen zu Transaktionen werden von Veiling Rhein-Maas gegenüber den Muttergesellschaften jedoch ausreichend geschützt. Dies ist für viele Handelsbetriebe sehr wichtig und eine der Rahmenbedingungen für eine Geschäftsbeziehung mit Veiling Rhein-Maas. Mit Geschäftsgeheimnissen wird sehr sorgfältig umgegangen und die IT-Systeme werden entsprechend eingerichtet.

Qualität

Das niederländische System der Qualitätssicherung und -normierung wird bei Veiling Rhein-Maas eingesetzt. Dabei wird das spezifische Produktangebot in Deutschland berücksichtigt. Deshalb findet eine Einführung in Phasen statt, weil die Einführung der Qualitätssicherung von der niederländischen Versteigerung gegenüber der heutigen Qualitätssicherung und den Verfahren von Herongen und Lüllingen für die Anlieferer erhebliche Änderungen mit sich bringt. Dies gilt insbesondere für die Anlieferer, die mit dem System der Selbstklassifizierung und dem Zuverlässigkeitsindex (BI) noch nicht vertraut sind.



E-Business, Tracking & Tracing, ICT

Veiling Rhein-Maas zorgt dat alle 'elektronische randvoorwaarden' van de klokmarktplaats worden gerealiseerd conform de systemen van FloraHolland. Het betreft alle systemen voor de uitwisseling van aanbods- en transactie-informatie, bijvoorbeeld EAB (Electronische Aanvoerbrief), met als eerste stap invoering van EAB in 2010. Om dit tijdig te realiseren worden van een deel van de Duitse aanvoerders op tamelijk korte termijn belangrijke aanpassingen gevraagd in hun automatisering.

In zijn algemeenheid zal het distributie- en afleverproces zich op alle sierteeltveilingen zich de komende jaren verder ontwikkelen door verdergaande automatisering. Automatisering in de vorm van tracking & tracing maakt het bijvoorbeeld mogelijk om karren nauwkeuriger te volgen door het gebouwencomplex. Doordat bekend is wat zich waar, wanneer bevindt kan de veiling de koper beter van dienst zijn.

Vergelijkbare ontwikkelingen doen zich voor bij ketenbrede logistieke oplossingen zoals Florilog of ICT-standaarden zoals FlorEcom. Hoewel dit niet een directe relatie heeft met de klokprocessen van Veiling Rhein-Maas, heeft het wel degelijk directe effecten, aangezien producenten en handelaren willen en moeten standaardiseren.

Bemiddeling

Bemiddeling valt buiten het bereik van Veiling Rhein-Maas, die op zichzelf enkel is ingericht voor de veilactiviteiten. Aanvoerders en handelaren van Landgard en FloraHolland zijn echter gewend aan complete marktplaatsen waar verschillende afzetkanalen, zoals de klokken en bemiddeling, naast elkaar functioneren en waar logistieke afhandeling geïntegreerd plaatsvindt.

De dienstverlening op het gebied van bemiddeling van beide moederbedrijven maakt echter geen deel uit van de directe dienstverlening van Veiling Rhein-Maas. Om onnodige ketenkosten te vermijden,

E-Business, Tracking & Tracing, IT

Innerhalb von Veiling Rhein-Maas muss dafür gesorgt werden, dass alle elektronischen Rahmenbedingungen des Versteigerungsstandortes mit den Systemen von FloraHolland realisiert werden. Dies betrifft alle Systeme für den Austausch von Angebots- und Transaktionsinformationen, z.B. den elektronischen Lieferschein EAB. Erster Schritt ist dabei die Einführung des EAB in 2010. Um dies rechtzeitig zu erreichen, werden von einem Teil der deutschen Anlieferer innerhalb recht kurzer Zeit erhebliche Änderungen bei deren Automatisierung verlangt.

Im Allgemeinen soll der Verteilungs- und Anlieferprozess bei allen Blumenversteigerungen in den nächsten Jahren weiter automatisiert werden. Dabei geht es zum Beispiel um eine Automatisierung in Form von Tracking & Tracing, womit es möglich wird, die Wagen im Gebäudekomplex genauer zu verfolgen. Dadurch, dass man feststellen kann, was sich wann wo befindet, kann die Versteigerung dem Käufer eine bessere Dienstleistung bieten.

Eine vergleichbare Entwicklung gibt es bei den logistischen Lösungen für die Vertriebswege, z.B. Florilog oder IT-Standards wie FlorEcom. Auch wenn dies nicht in einem direkten Zusammenhang mit den Versteigerungsprozessen von Veiling Rhein-Maas steht, hat es dennoch direkte Auswirkungen, da für die Erzeuger und die Händler einheitliche neue Standards gelten.

Vermittlung

Die Vermittlung liegt außerhalb des Bereichs von Veiling Rhein-Maas, die sich auf die Versteigerungsaktivitäten beschränkt.

Anlieferer und Kunden von Landgard und FloraHolland sind jedoch vollständige Markt- und Serviceeinrichtungen gewöhnt, bei denen verschiedene Absatzwege, z.B. Versteigerung und Vermittlung, nebeneinander arbeiten und die logistische Behandlung integriert erfolgt.

Das Angebot der beiden Mutterunternehmen auf dem Gebiet der Vermittlung ist jedoch nicht Bestandteil der direkten Dienstleistung von Veiling Rhein-Maas. Um höhere Kosten in der Kette zu vermeiden, werden jedoch Einrichtungen für die logistische Abwicklung geschaffen. Dies geschieht sowohl auf dem Gelände von Veiling Rhein-Maas in Herongen als auch bei FloraHolland in Venlo. Logistische Dienstleistungen, zur Lieferung der Produkte, werden in Herongen durch Veiling Rhein-Maas erbracht. In Venlo und eventuell außerhalb der Standorte von FloraHolland werden die benötigten logistischen Dienstleistungen zur Verfügung gestellt und koordiniert.

Landgard Fachhandelsvertrieb Herongen

Bei Landgard werden aus der heutigen Vermittlung in Zukunft die Servicebereiche Klokservice als Dienstleistungs von Veiling Rhein-Maas und der Landgard Fachhandelsvertrieb Herongen. Der Fachhandelsvertrieb betreut die Kunden mit weitergehenden Dienstleistungen. Dabei wird nicht nur Kommissionsware vermarktet, es wird auch über eine Einkaufs- und Verkaufsabteilung mit Blumen und Pflanzen gehandelt. Damit steht Kunden und Anlieferern ein breites Dienstleistungsangebot zur Verfügung.



Besturing & Financiën

De besturen van beide moederbedrijven, coöperaties, hebben gekozen voor een joint venture en niet voor een samenwerkingsverband of overname. In de joint venture zijn vervolgens alleen de activiteiten opgenomen met betrekking tot het veilen van de producten.

Coöperatieve relatie moederbedrijven

De verplichtingen van de leden van FloraHolland en Landgard blijven ongewijzigd bestaan, met inbegrip van de verplichting tot ledenlening. Aan alle leden van FloraHolland en van Landgard wordt een recht op vermarkten door middel van veilen en 'klokservice' via Veiling Rhein-Maas verleend.

Leden en contractzenders

Alle leden (A-Lieferanten) van Landgard kunnen gebruik maken van de andere vermarktungsinstrumenten van Landgard zoals Vertriebs- en C&C's. Alle leden van FloraHolland kunnen behalve op Veiling Rhein-Maas, ook aanvoeren op de overige marktplaatsen van FloraHolland. Zoals ook nu al het geval is, kunnen leden van Landgard niet op de andere vestigingen van FloraHolland aanvoeren, tenzij op basis van een ontheffing of als contractzender indien zij een overeenkomst met FloraHolland hebben. Natuurlijk, staat Veiling Rhein-Maas ook voor nieuwe producenten open; gebaseerd op aanvoercriteria voor assortiment, kwaliteit en aanbod.

Directievoering

Veiling Rhein-Maas is een nieuw Duits bedrijf met een eindverantwoordelijk management. Vanaf december 2009 draagt de heer Aad van den Enden eindverantwoordelijkheid voor Veiling Rhein-Maas. De heer Van den Enden heeft reeds 25 jaar veilingervaring bij FloraHolland.

De verdere invulling van het management wordt uiterlijk januari 2010 bepaald.

Tarieven

Voor de leden van beide bedrijven geldt een basisprovisie van 2,3 procent. Andere heffingen en tarieven variëren per dienst en zullen de huidige tarieven in totaliteit niet overstijgen.

Vastgoed

De moederbedrijven van Veiling Rhein-Maas stellen al het in Veiling Rhein-Maas benodigde vastgoed beschikbaar op basis van langdurige huurcontracten. Het vastgoed blijft, mede met het oog op fiscale consequenties, dus in eigendom van de 'moeders'. Veiling Rhein-Maas huurt meters van Landgard en betaalt de huurkosten van 'Venlo' aan FloraHolland. Veiling Rhein-Maas heeft het hoofdgebouw in Venlo niet nodig. Dat zal dus anders worden benut of worden afgestoten. De accommodaties op Flora Trade Parc Venlo zullen onderdeel van Veiling Rhein-Maas vormen.

Exploitatie

Ten aanzien van de continuïteit wordt een gezond bedrijfsresultaat nagestreefd. Winstmaximalisatie is geen doelstelling. Veiling Rhein-Maas organiseert immers een marktplaats voor kwekers en kopers.

Besluitvorming

De bestuursorganen van beide moederbedrijven hebben ingestemd met de realisatie van de joint venture. De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) zal naar verwachting in december 2009 uitspraak doen over de joint venture.

Leitung und Finanzen

Die Leitung der beiden Muttergesellschaften, bei denen es sich um Genossenschaften handelt, haben ein Jointventure statt einer Zusammenarbeit oder einer Übernahme gewählt. In das Jointventure werden nur die Aktivitäten aufgenommen, die mit dem Versteigern der Produkte zusammenhängen.

Verhältnis der Muttergesellschaften

Die Verpflichtungen der Mitglieder von FloraHolland und Landgard, einschließlich der Verpflichtung zur Mitgliedseinlage, bestehen unverändert fort. Alle Mitglieder von FloraHolland und Landgard erhalten ein Recht zum Vermarkten über die Versteigerungen und den „Klokservice“ bei Veiling Rhein-Maas.

Mitglieder und Vertragsanlieferer

Alle Mitglieder (A-Lieferanten) von Landgard können die übrigen Vermarktungsinstrumente von Landgard, z.B. Vertrieb und C&C, nutzen. Alle Mitglieder von FloraHolland können über Veiling Rhein-Maas auch die übrigen Marktplätze von FloraHolland beliefern. Wie auch bereits jetzt, können Mitglieder von Landgard nicht bei anderen Standorten von FloraHolland anliefern, sondern sie können nur auf der Grundlage einer Freistellung bzw. als Vertragsanlieferer mit FloraHolland einen Vertrag abschließen. Selbstverständlich steht der Marktplatz auch neuen Anlieferern offen. Entsprechende Kriterien nach Sortiment, Qualität und Menge werden in diesem Zusammenhang entwickelt.

Geschäftsführung

Veiling Rhein-Maas ist ein Unternehmen nach deutschem Recht mit einer verantwortlichen Geschäftsführung. Anfang Dezember 2009 übernimmt Herr Aad Van den Enden die Endverantwortlichkeit des Veiling Rhein-Maas. Herr van den Enden hat bereits 25 Jahre FloraHolland-Versteigerungserfahrung. Die weiteren Mitglieder der Geschäftsführung werden bis Januar 2010 festgelegt.

Spätestens im Januar 2010 ist die Zusammensetzung des Management-Teams bekannt.

Gebühren

Für Mitglieder beider Organisationen gilt die Basisgebühr von 2,3 Prozent. Andere Gebühren und Tarife variieren je nach Dienstleistung und sollen insgesamt die heutigen Tarife nicht übersteigen.

Immobilien

Die Muttergesellschaften stellen alle von Veiling Rhein-Maas benötigten Immobilien auf der Grundlage langfristiger Mietverträge zur Verfügung. Die Immobilien bleiben, unter anderem in Hinblick auf die steuerlichen Auswirkungen, damit Eigentum der Muttergesellschaften. Veiling Rhein-Maas mietet Flächen von Landgard und zahlt die Miete für 'Venlo' an FloraHolland. Das Hauptgebäude in Venlo wird für Veiling Rhein-Maas nicht benötigt und soll anderweitig genutzt oder wahrscheinlich verkauft werden. Die Einrichtungen im Flora Trade Parc Venlo sollen zum Bestandteil von Veiling Rhein-Maas werden.

Betriebsergebnis

Im Hinblick auf die Kontinuität soll ein nachhaltig positives Betriebsergebnis erwirtschaftet werden. Eine Gewinnmaximierung ist nicht beabsichtigt. Erklärtes Ziel von Veiling Rhein-Maas ist die Organisation eines funktionierenden Marktplatzes für Gartenbaubetriebe und Kunden.

Beschlussfassung

Die Entscheidungsträger der beiden Muttergesellschaften haben sich für die Realisierung des Jointventures entschieden. Das niederländische Kartellamt wird voraussichtlich im Dezember 2009 seine Entscheidung zur Genehmigung des Jointventures bekannt geben.

worden er wel faciliteiten ingericht voor de logistieke afwikkeling. Dit gebeurt zowel op het terrein van Veiling Rhein-Maas in Herongen als op het terrein van FloraHolland in Venlo. Logistieke diensten om de producten af te leveren, worden op Herongen door de Veiling Rhein-Maas gedaan. Op Venlo en eventueel buiten de FloraHollandlocaties wordt benodigde logistieke dienstverlening beschikbaar gemaakt en gecoördineerd.

Landgard Fachhandelsvertrieb Herongen

De Landgard Bemiddeling wordt opgesplitst in 'klokservice' als dienstverlening van Veiling Rhein-Maas en de Landgard Fachhandelsvertrieb Herongen. Deze bedient zijn klanten in de groot- en detailhandel met bemiddelingsdiensten en met hulp van een inkoop- en verkoopafdeling. Zo is een breed scala aan handels- en bemiddelingsdiensten beschikbaar.

FloraHolland Connect

Zoals op iedere FloraHollandvestiging zal FloraHolland Connect ook op Herongen aangesloten kwekers in de beste verkooppositie voor hun directe stromen brengen. FloraHolland Connect maakt producten uit de regio beschikbaar voor alle bij FloraHolland aangesloten kopers, zowel in Herongen als elders. Denk hierbij aan het commissioneren van karren, opbouwen van mix-Denen of uitsorteren van zendingen. Deze diensten komen als maatwerk tegen gangbare tarieven beschikbaar.

Importstromen

Uitgangspunt van Veiling Rhein-Maas is een concentratie van activiteiten om de koopkracht te versterken en de ketenkosten te verlagen.

Belangrijk uitgangspunt van Veiling Rhein-Maas op het gebied van import is dat buitenlandse aanvoer die voor de klok is bedoeld in Herongen door Veiling Rhein-Maas veilingklaar wordt gemaakt. Veiling Rhein-Maas kan gebruikmaken van het internationale sourcingsapparaat van FloraHolland met haar vestigingen in de diverse landen.



FloraHolland Connect

Wie bei jedem Standort von FloraHolland wird FloraHolland Connect auch in Herongen dazu beitragen, die angeschlossenen Gartenbaubetriebe in die beste Verkaufsposition für ihre direkten Warenströme zu bringen. Daneben wird FloraHolland Connect Produkte aus der Region für alle bei FloraHolland angeschlossenen Käufer, sowohl in Herongen als auch auf allen FloraHolland-Versteigerungen, verfügbar machen. Hierbei ist an das Kommissionieren von Wagen, die Zusammenstellung gemischter Container oder das Aussortieren von Sendungen gedacht. Diese Dienstleistungen werden maßgeschneidert geliefert.

Warenströme im Import

Ausgangspunkt von Veiling Rhein-Maas ist eine Konzentration von Aktivitäten, um die Kaufkraft zu stärken und die Kosten in der Produktions- und Absatzkette zu senken. Ein wichtiger Ausgangspunkt von Veiling Rhein-Maas auf dem Gebiet des Imports ist, dass ausländische Waren, die für die

Versteigerung bestimmt sind, in Herongen von Veiling Rhein-Maas für die Versteigerung vorbereitet werden.

Die internationale Produktwerbung von FloraHolland mit deren Niederlassungen in den verschiedenen Ländern kann von Veiling Rhein-Maas genutzt werden.

Sociale aspecten

Veiling Rhein-Maas is een dienstverlenende organisatie die streeft naar tevreden klanten, aanvoerders en medewerkers. Dit vereist modern personeelsbeleid met praktische korte lijnen en vakbekwame en gemotiveerde medewerkers.

Werkgeverschap

Niet alleen het samengaan van drie organisaties, maar ook de eisen die de markt stelt aan Veiling Rhein-Maas, doen een hoog beroep op inzet en flexibiliteit van de organisatie. Juist de medewerkers bepalen het succes van de dienstverlening van Veiling Rhein-Maas. Daarom zet Veiling Rhein-Maas zich in voor voldoende gekwalificeerd personeel. Daarbij wordt de kennis en ervaring van het huidige personeel zoveel mogelijk behouden en blijft het loopbaanperspectief zoveel mogelijk gehandhaafd. Het beleid is erop gericht om medewerkers interessante kansen te bieden om zich verder te ontwikkelen.

Cultuur

Veiling Rhein-Maas heeft te maken met twee, feitelijk drie culturen: die van de Duitse Landgardvestigingen in Lüllingen en Herongen en van de Nederlandse FloraHollandvestiging in Venlo. Het medewerkersbestand van Veiling Rhein-Maas wordt samengesteld uit oud-medewerkers van deze drie vestigingen uit twee landen. Samen zullen zij een eigen cultuur ontwikkelen. Het fundament onder deze cultuur is echter klantgerichtheid op kwekers en kopers. Veiling Rhein-Maas heeft immers klanten aan twee kanten: kwekers en kopers. Daarnaast zijn praktische en korte lijnen kernwoorden die de organisatie zullen kenmerken.

Omdat cultuur voor een belangrijk deel het welzijn van Veiling Rhein-Maas zal bepalen, wordt daaraan intensief aandacht besteed door middel van sessies met managers, medewerkers en andere betrokkenen. Het management speelt hierin met voorbeeldgedrag een belangrijke rol.

Sociaal Plan

Het streven is dat in de Veiling Rhein-Maas medewerkers aan de slag gaan met zoveel mogelijk kennis en – ervaring. Toch zal een zekere boventaligheid ontstaan. Er is een Sociaal Plan voor de medewerkers van de veilingen in Herongen en Lüllingen.

FloraHolland bereidt een Sociaal Plan voor. Veiling Rhein-Maas is een Duits bedrijf en met name de fiscale en juridische verschillen tussen Duitsland en Nederland spelen een rol voor de Nederlandse medewerkers die ‘verhuizen’ naar het Duitse bedrijf. Bij de uitwerking van het Sociaal Plan heeft dit nadrukkelijk ook de aandacht.

Medezeggenschap en arbeidsvoorwaarden

Medezeggenschap en arbeidsomstandigheden zijn belangrijke onderwerpen die zorgvuldig moeten worden voorbereid. Uitgangspunt is dat dit op een verantwoorde wijze wordt ingevuld, zoals gebruikelijk is bij de moederbedrijven.



Soziale Belange

Veiling Rhein-Maas ist eine Dienstleistungsorganisation, deren Ziel zufriedene Kunden, Anlieferer und Mitarbeiter sind. Dies verlangt eine moderne Personalführung mit kurzen Kommunikationswegen sowie qualifizierten und motivierten Mitarbeitern.

Die Rolle als Arbeitgeber

Nicht nur das Zusammengehen von drei Organisationen, sondern auch die Anforderungen des Marktes an Veiling Rhein-Maas stellen hohe Ansprüche an die Einsatzbereitschaft und Flexibilität. Allein die Mitarbeiter bestimmen den Erfolg von Veiling Rhein-Maas beim Erbringen dieser Dienstleistungen. Aus diesen Gründen wird Veiling Rhein-Maas ausreichend qualifiziertes Personal zur Verfügung stellen, wobei möglichst viel Wissen und Erfahrung des heutigen Personals gewahrt werden soll. Dies gilt auch für die beruflichen Perspektiven. Die Personalführung ist darauf ausgerichtet, den Mitarbeitern interessante Möglichkeiten zu bieten, sich weiter zu entwickeln.

Kultur

Veiling Rhein-Maas hat mit zwei, eher noch drei Kulturen zu tun. Nämlich die der deutschen Landgard-Standorte in Lüllingen und Herongen und der niederländischen FloraHolland-Niederlassung in Venlo. Der Kreis der Mitarbeiter von Veiling Rhein-Maas wird aus bisherigen Mitarbeitern dieser drei Standorte in den beiden Ländern bestehen. Diese Gruppe soll eine eigene Kultur entwickeln. Die Basis dieser Kultur ist jedoch immer die Orientierung an den Gartenbaubetrieben und den Kunden. Veiling Rhein-Maas hat immer zwei Zielgruppen für seine Bemühungen: Erzeuger und Kunden.

Daneben sind praktische, kurze Wege ein zentraler Bestandteil, die die Organisation auszeichnen soll.

Da die Kultur zu einem erheblichen Teil den Erfolg von Veiling Rhein-Maas bestimmt, wird diese in Sitzungen und Workshops mit Führungskräften, Mitarbeitern sowie anderen Beteiligten intensiv behandelt werden. Das Management und sein vorbildliches Verhalten haben hierbei eine wichtige Funktion.

Sozialplan

Die Bemühungen gehen dahin, dass bei Veiling Rhein-Maas Mitarbeiter mit möglichst viel Wissen und Erfahrung eingesetzt werden. Es wird jedoch mit Sicherheit ein Überhang entstehen. Für die Mitarbeiter der Versteigerungen in Herongen und Lüllingen wurde inzwischen ein Interessenausgleich und ein Sozialplan vereinbart. Für FloraHolland werden die Verhandlungen in Kürze aufgenommen, um die Folgen dieses Überhangs aufzufangen. Dabei werden insbesondere auch steuerliche und juristische Unterschiede in Deutschland und den Niederlanden in die Überlegungen einbezogen.

Betriebsrat und Arbeitsbedingungen

Mitbestimmung und Arbeitsbedingungen sind wichtige Themen, die sorgfältig vorbereitet werden sollen. Ausgangspunkt ist, dass dies auf verantwortungsvolle Art und Weise durchgeführt werden soll, so wie bei den Muttergesellschaften üblich.

Deze brochure is tot stand gekomen onder verantwoordelijkheid van de “Stuurgroep Joint Venture Landgard en FloraHolland”.
Diese Broschüre wurde unter der Verantwortung des “Steering Committee Joint Venture Landgard und FloraHolland” entwickelt.

Landgard Blumen & Pflanzen GmbH
Veilingstraße A1
D-47638 Straelen-Herongen
T +49 (0)28 39 59 00

FloraHolland Aalsmeer
Postbus 1000
1430 BA Aalsmeer
T +31 (0)297 39 70 00

December 2009 / Dezember 2009
Aalsmeer / Herongen

