



Glorious Gloriosa

*'Iedere tuinder kan zijn bedrijf
onderscheidend maken'*



Glorious Gloriosa partnert met ENGIE voor verduurzaming en onderscheidend vermogen

Glorious Gloriosa is een grote speler in de markt voor snijbloemen en terras-, tuin- en kamerplanten. Het bedrijf specialiseert zich in de luxe bloemsoort Gloriosa. Als één van de vier kwekers in Europa bedient Glorious Gloriosa zo'n 65% van de gehele Europese markt. Daarnaast hebben ze een afdeling waar de Mandevilla wordt gekweekt.

Kweek en verkoop geschiedt gedurende het gehele jaar. Net als bij ieder tuinbouwbedrijf gaat dit gepaard met een aanzienlijke energiebehoefte. Om in die behoefte te voorzien, zocht Glorious Gloriosa niet alleen naar een leverancier, maar naar een partner.

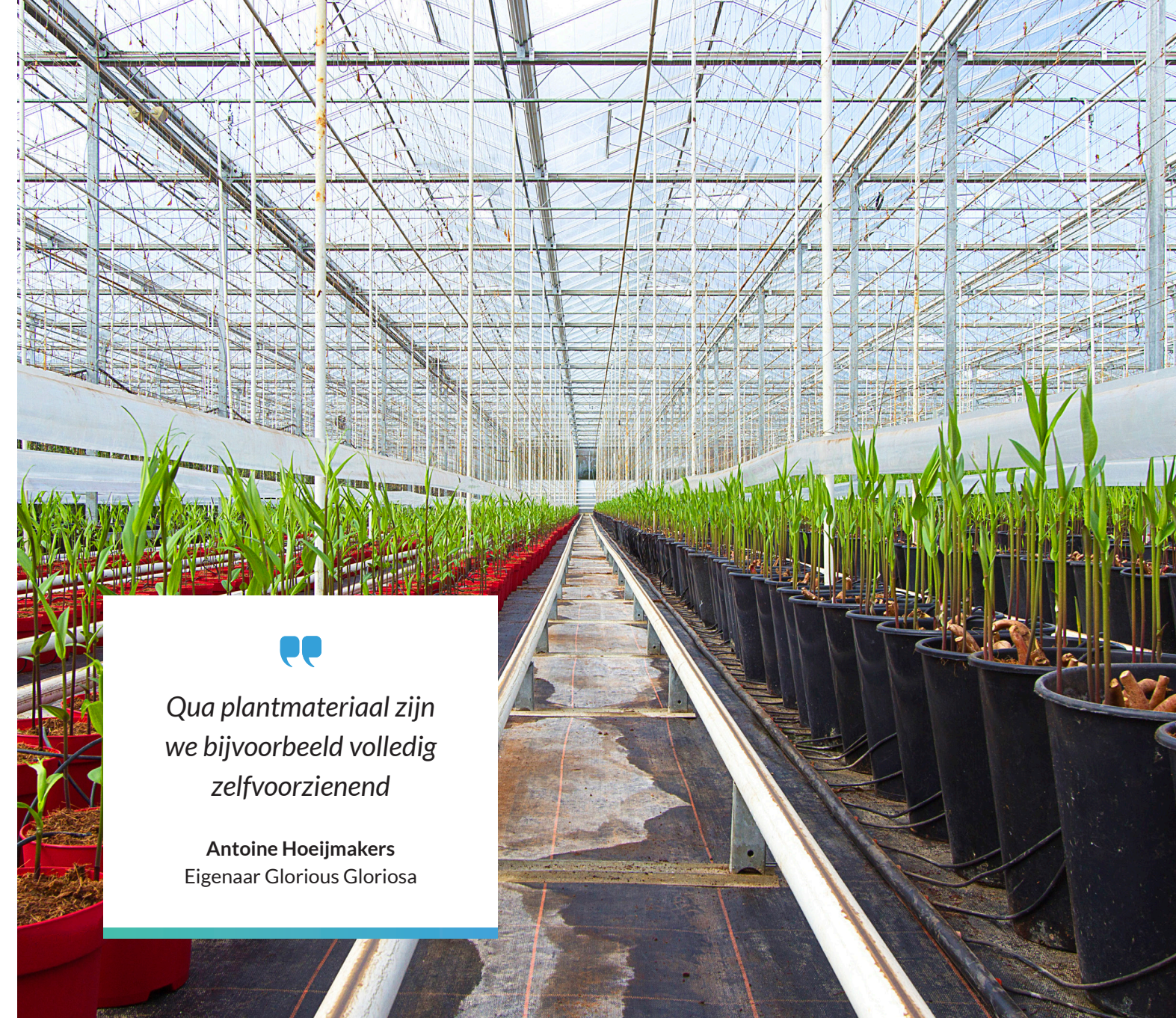
Groeien binnen een marktniche

Onderscheidend vermogen is een van de speerpunten van de bedrijfsstrategie van Glorious Gloriosa. “Wij vermarkten onze producten via Cash & Carries en bloemisten, maar blijven doelbewust weg van supermarkten en tankstations”, zegt eigenaar Antoine Hoeijmakers. “Dat betekent dat we nooit ongebreideld uitbreiden, maar altijd kijken hoe we binnen onze niche kunnen opschalen zonder het luxesegment te verlaten.”

Omdat hun niche klein is, moet het bedrijf zich ook daarbinnen onderscheiden. Dat doet Glorious Gloriosa door middel van duurzaamheid.

“Qua plantmateriaal zijn we bijvoorbeeld volledig zelfvoorzienend”, zegt Hoeijmakers. “Een deel van de gekweekte knollen herplanten we voor het volgend seizoen. En we kweken in potten, niet alleen omdat dit ons meer controle geeft op het groeiproces, maar ook omdat er zo geen water en meststoffen in de volle grond en het grondwater terecht komen.”

Daarnaast worden verpakkingen en potten gerecycled, er wordt zelf energie opgewekt met behulp van zonnepanelen en nagenoeg alle apparaten werken op stroom. Zo werd recent nog een diesel-loader ingeruild voor een elektrische variant.



*Qua plantmateriaal zijn
we bijvoorbeeld volledig
zelfvoorzienend*

Antoine Hoeijmakers
Eigenaar Glorious Gloriosa

Voordelig verduurzamen

Omdat de bedrijfsvoering zo sterk geëlektrificeerd is, speelde de keuze van energieleverancier een steeds grotere rol in de bedrijfsvoering. Hoeijmakers: "Bij de inkoop van energie werk je met langdurige contracten, dus ik vind het belangrijk om met een partij samen te werken die optreedt als goede partner."

Bij de huidige leverancier voelde Hoeijmakers weinig binding, maar dit prettige contact vond hij wel bij ENGIE, waarmee hij via een lokale kwekersgroep in contact kwam. "Natuurlijk heb ik eerst hun tarieven afgezet tegen de situatie destijds. Dat verschil bleek positief. Maar zeker zo belangrijk was de persoonlijke begeleiding in het contact dat me erg aansprak."

Bij ENGIE maakt Hoeijmakers gebruik van het handelsplatform EnDeal en stippelt hij samen met de accountmanager de inkoopstrategie uit. Daarmee heeft Glorious Gloriosa toegang tot een helder inkoopplatform dat goed past bij de behoeften van de glastuinbouwsector. Ook is de geleverde stroom volledig groen gecertificeerd met GVO's. Naar schatting van ENGIE levert de overstap van Glorious Gloriosa door de gunstigere energietarieven een financieel voordeel op van zo'n 11.000 euro per jaar.

Een goede sparringpartner

Hoeijmakers legt in zijn leverancierskeuze de nadruk op begeleiding. Hoe word je begeleid door een systeem en door medewerkers? “Energie-inkoop is complex en je moet goed weten waar je op moet letten, hoe en wanneer je posities kunt innemen en hoe je die kunt verhandelen. Begeleiding op dat vlak heb je nodig. Ik zit zelf niet in die markt. Ik heb kennis van bloemen en planten en mijn energieleverancier moet me wijzen op belangrijke ontwikkelingen.”

Die duiding levert ENGIE door middel van persoonlijk advies, maar ook via wekelijkse marktupdates.

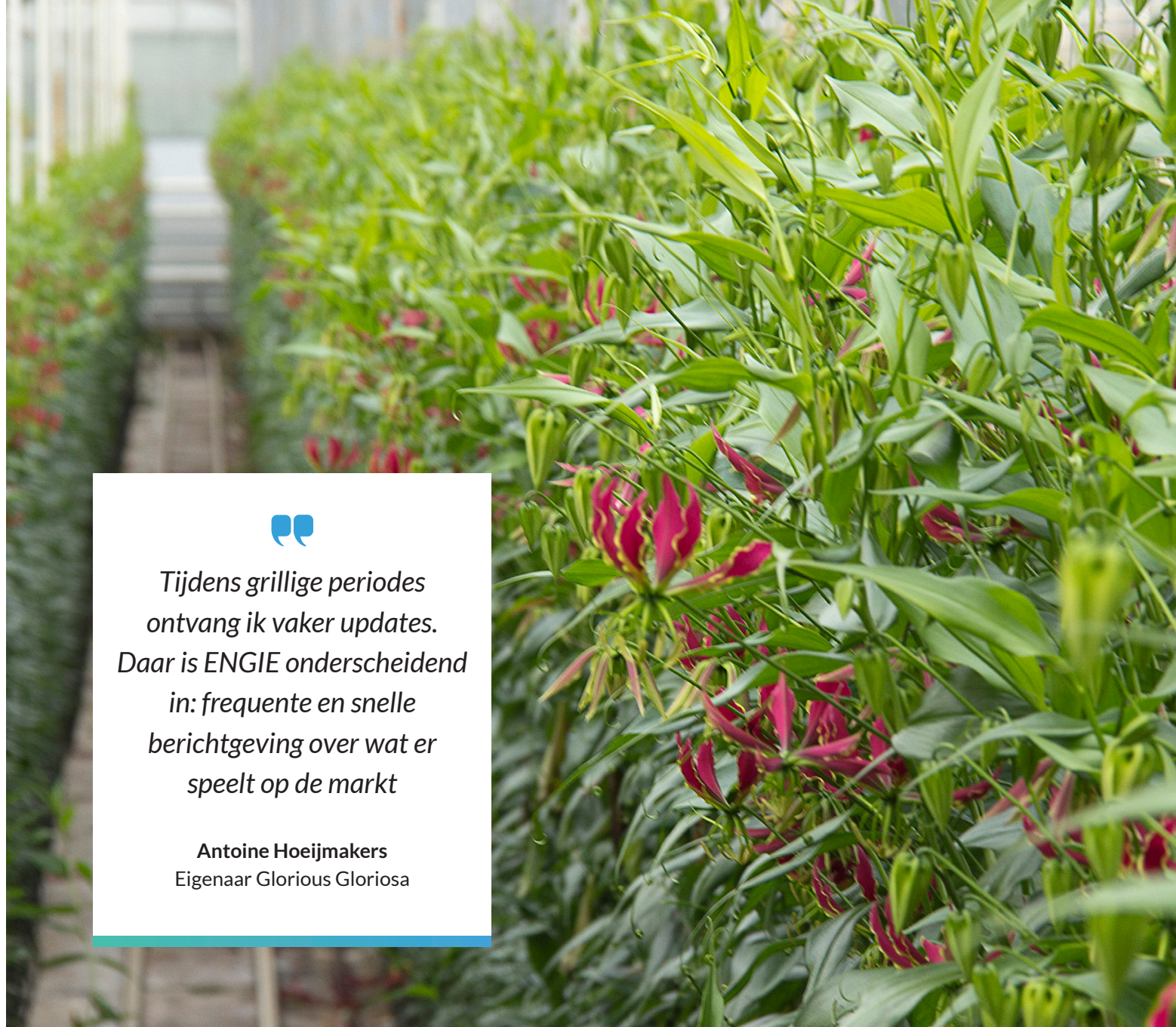
“En tijdens grillige periodes ontvang ik vaker updates. Daar is ENGIE onderscheidend in: frequente en snelle berichtgeving over wat er speelt op de markt.”

Door de samenwerking met ENGIE is ook de kijk op energie veranderd. In plaats van een noodzakelijk kwaad in de bedrijfsvoering, is het nu een tool voor kostenoptimalisatie én een manier om de verduurzamingsambities van Glorious Gloriosa te bevorderen - en hierdoor kan het bedrijf zich des te beter onderscheiden.



*Tijdens grillige periodes
ontvang ik vaker updates.
Daar is ENGIE onderscheidend
in: frequente en snelle
berichtgeving over wat er
speelt op de markt*

Antoine Hoeijmakers
Eigenaar Glorious Gloriosa



Een groter marktaandeel door beter onderscheidend vermogen

Glorious Gloriosa heeft al 65% van de markt in handen, maar Hoeijmakers ziet genoeg mogelijkheden voor groei: “We willen niet alleen marktleider blijven. We willen ons marktaandeel vergroten én het onderscheidend vermogen in ons product behouden.”

Daarom willen ze doorpakken wat betreft verduurzaming. Een van de maatregelen die Hoeijmakers op het oog heeft is de implementatie van led-verlichting. “Dat zou ons stroomverbruik met 35% verminderen. Die overstap heeft nog tijd nodig. Momenteel is de balans van een investering in led-verlichting nog niet positief, maar wat nog veel belangrijker is, is dat er teelttechnisch nog te weinig bekend is over hoe led-belichting onze gewassen beïnvloedt.” Glorious Gloriosa wacht deze ontwikkelingen niet af: in samenwerking met Philips hebben zij proeven opgezet om de effecten van led-verlichting op de groei van de Gloriosa-bloem en de andere gewassen vast te stellen.

Hoewel Hoeijmakers zich volop inzet om onderscheidend te blijven in zijn markt, ziet hij soms met lede ogen aan hoe anderen in de sector hier onvoldoende aandacht aan besteden. “Ik geloof dat iedere glastuinder een stukje onderscheid moet maken. Daar moet iedereen over nadenken. Zelfs als je denkt dat je niks extra’s kan bieden, is er altijd iets dat jouw bedrijf anders maakt. Wat je gebruikt, hoe je teelt, hoe je handelt. Of in mijn geval, hoe duurzaam je bent.”

De specialisten bij ENGIE staan dan ook klaar om Glorious Gloriosa te helpen zich ook in de toekomst verder te ondersteunen - met persoonlijk contact, ad hoc energieadvies en passende producten tegen eerlijke tarieven.



We willen niet alleen marktleider blijven. We willen ons marktaandeel vergroten én het onderscheidend vermogen in ons product behouden

Antoine Hoeijmakers
Eigenaar Glorious Gloriosa



Boxout resultaten



100%

Groene stroom tegen gunstige tarieven



€11.000

Bespaard op jaarbasis vergeleken met de voorgaande situatie



Persoonlijk advies en begeleiding in de inkoop- en verduurzamingsstrategie



Het EnDeal handelsplatform om eenvoudig posities in te nemen en te verhandelen



ENGIE is onderscheidend in hun frequente en snelle advies over de energiemarkt

Antoine Hoeijmakers
Eigenaar Glorious Gloriosa



Meer informatie?

Neem dan gerust contact op met onze klantenservice of
bezoek onze website voor meer informatie.

Wij helpen u graag verder!



Bezoek ons online



+31 (0) 88 769 59 49
service.zakelijk@engie.com