



Noticias Generales

Reunión anual de Socios

La reunión anual de socios de FloraHolland fue realizada el martes 10 de Diciembre de 2009 en FloraHolland Naaldwijk. La reunión contó con la presencia de unos 500 socios quienes aprobaron el plan anual, el presupuesto y las tarifas para los servicios de la subasta efectivas en el año 2010.

“La crisis ha tenido un gran efecto en muchas personas. A pesar de esto hemos sido testigos de cierta estabilización en los últimos meses. No obstante, el nivel de los precios que se ha establecido en este periodo es demasiado bajo para la rentabilidad de los negocios”, dice Gerrit Ravensbergen, presidente de la Junta Directiva de FloraHolland. El saliente presidente recibió un honor Real durante la reunión. Ravensbergen es sucedido por Bernard Oosterom, quien fue hasta ahora el vice-presidente de la Junta de FloraHolland.

Timo Huges Gerente General de FloraHolland hizo un recuento de los logros obtenidos durante el año.

- Todos los precios diarios se pueden encontrar en un sistema y los pagos de FloraHolland se pueden combinar en unos solo.
- El proyecto de uniformidad del trolley: la apariencia del trolley y los cambios requeridos en la logística ya han sido identificados. La totalidad, unos 270.000 trolleys serán modificados y acondicionados con la nueva RFID-tags. La producción se iniciará a comienzo del 2010 y será terminada a finales del 2012. Un único trolley uniforme traerá más dinero al negocio de la floricultura.
- El complejo manejo administrativo de los trolleys daneses es ya un hecho y se observa que esta produciendo dinero para los cultivadores.
- Las subastas de exportación están trabajando de manera conjunta y más intensiva. Los horarios de las subastas serán sincronizadas y utilizarán conjuntamente sus sistemas. Esto

- acerca más a la subastas a nivel nacional. La cooperación entre las subastas regionales es excelente.
- Los servicios logísticos tales como la consolidación de flete aéreo está ya disponible y se han creado un sistema de monitoreo de calidad (manejo de la cadena de frío) para los proveedores internacionales, lo cual también trae dinero.
- Los salones de subasta en Naaldwijk y Rijnsburg han sido renovados y preparados para la subasta por imagen.
- Las Ferias Comerciales de FloraHolland están más posicionadas y lo estarán aun más este año. Allí, los cultivadores exhiben sus productos y conceptos a los clientes y clientes finales. Las Ferias son medios que permiten reforzar la posición de los cultivadores.
- Más y más servicios personalizados en términos de calidad están disponibles. Los cultivadores que quieren mejorar su participación usan la experiencia de inspectores de calidad para diferenciarse.
- Los servicios de ventas personalizadas han sido intensificados y expandidos. El personal de ventas de FloraHolland hace ahora negocios con los cultivadores por una comisión.



Timo Huges durante la Reunión Anual de Socios

Huges continúa diciendo: “Proveer un servicio con decisión, claridad y sostenibilidad” son para mí las palabras claras en el FloraHolland del 2010 y todo bajo el lema de “Doing it .. haciéndolo. FloraHolland invierte en su gente y el servicio. Esto incluye los sistemas del reloj y los servicios de intermediación así como un conocimiento en gran escala de la cadena de minoristas para uso de

los principales jugadores del sector.

FloraHolland ha realizado grandes recortes en el último año. De acuerdo el Gerente General Timo Huges, esto involucro encontrar los límites de costo beneficio sin afectar los servicios. La subasta planteo este año una desafiante y clara visión sobre el futuro. FloraHolland se basa en cuatro puntos: Internacionalización, digitación, las ventas directas y la cooperativa de los socios.

Digitalización - Sobre la subasta por imagen Huges dijo: "la digitalización será el líder. El reloj es y seguirá siendo una importante herramienta del mercado.

Desconectar el proceso de la subasta comercial y el proceso logístico es necesario para concentrar el suministro y la demanda al máximo y para mantener costeable el reloj para la cadena"

Internacionalización - Los servicios al cliente se han desarrollado principalmente para los proveedores extranjeros (especialmente para socios quienes aumentaron en un 35% en el 2009), con el objetivo de ubicarlos en la mejor posición de ventas y para mantener el mercado fuerte en todas partes.

FloraHolland esta también internacionalizándose cerca a la frontera. Esto nace de la sociedad entre Landgard y FloraHolland que ofrece ventajas en toda la cadena de la Euroregion.

FloraHolland esta también digitalizando el flujo de comercio de ventas directas con herramientas de mercadeo tal como PlantConnect.nl y FloraHolland e-Trade. Bancos de suministros con el más comprensivo suministro de flores y plantas disponible en el mundo que pueden ser vinculados a través de la red de tiendas de clientes y su clientela.

FloraHolland Connect esta cambiando de ser una organización de transacción a una de servicio, incluyendo asesoría sobre mercado al por menor, conceptos sobre desarrollo y expertos sobre mercadeo y clientes.

Como una cooperativa de socios, FloraHolland ocupa una clara posición en la cadena. Cada enlace debe aportar lo que sabe hacer bien. FloraHolland es clara en su política de calidad. Se han realizado acuerdos con la VGB sobre la entrega de información más confiable sobre el suministro. Los mayores costos de corrección desde el primero de enero son formas de hacer que los cultivadores sean más concientes de su propio control de calidad, de otras

informaciones del suministro y para cubrir el pago de costos actuales. Con productos naturales, el comercio y de nuestros clientes. Los clientes están menos inclinados que antes a soportar irregularidades.

Con un rumbo claro el mercado ofrece servicios que ubican a los cultivadores en la mejor posición posible para las ventas: FloraHolland ofrece a los compradores el más completo surtido disponible en el mundo.

"M.P.S. y la corporación de Responsabilidad Social son importantes como también la sostenibilidad de nuestro rumbo" dice Huges. Las modernizaciones han sido implementadas en los recursos de ventas y logísticos tales como el proyecto del Trolley uniforme y el numero único del cliente a partir del 4 de Enero. FloraHolland también esta trabajando en la sustentabilidad del futuro del sector tal como Greenport(s) de los países bajos.

La sociedad entre el gobierno y la industria de la horticultura esta creciendo y los regionales hortícolas de los países bajos están mostrando su disponibilidad así como también el espacio necesario y la infraestructura. La floricultura es el tercer puerto principal después de los de Rotterdam y Schiphol.

Adiós a Gerrit Ravensbergen



La asamblea dio la despedida a su presidente y a los miembros de la Junta no elegibles para su reelección Tom Groot y Wim Steur. El saliente presidente Gerrit Ravensbergen recibió la distinción Real por sus grandes meritos sociales, su importancia hacia el sector de la Floricultura Holandesa y hacia FloraHolland en particular, Ravensbergen fue elogiado por su visión, emprendismo e integridad.

Gerrit Ravensbergen asumió incontables funciones administrativas en la subasta de flores de FloraHolland, desde 2002, Ravensbergen ha sido el presidente de la junta de FloraHolland.

Nuevo Presidente y miembros de la Junta

Ravensbergen es sucedido por Bernard Oosterom, quien fue hasta ahora el Vicepresidente de la Junta de FloraHolland. Messrs Th.J. van der Houwen y C. de Wit han sido elegidos como nuevos miembros de la junta.

Nuevas reglamentaciones de la subasta

Las nuevas regulaciones para la subasta de FloraHolland incluyen los procedimientos de la reinspección KOA (artículo 15) y estarán a disposición a partir del 1º de enero 2010 en www.floraholland.com bajo los General Terms (Algemene Voorwaarden).

Los proveedores internacionales de FloraHolland recibirán por separado una correspondencia con la reglamentación y el condicionamiento para el suministro internacional y FloraHolland Connect.

Tarifas de FloraHolland para el 2010

FloraHolland esta presupuestando una pequeña rebaja en el ingreso de 1.5 por ciento para el 2010. “siendo ahorrrativo podemos asegurar que la subasta no resulte mas costosa mientras que a la vez se moderniza” dice el Director Financiero Erik Leeuwaarden. Las tarifas para los socios se mantendrán igual durante todo el 2010.

La comisión básica será del 1.4 por ciento. Ventas por vía FloraHolland Connect será de 0.1 por ciento rebajado para socios.

La comisión del reloj permanecerá en 2.3 por ciento. Estamos trabajando hacia una mayor unificación de las diferentes tarifas. Los costos de los lots se disminuirán en Naaldwijk y Rijnsburg.

Para mas detalles favor ver el apéndice de este boletín.

Sobre tarifas para los proveedores contratistas

FloraHolland esta implementando la visión estratégica de “unión de fuerzas en el mercado libre”, la fortaleza y capacidad de la cooperativa han sido puestas a prueba en las recientes circunstancias difíciles del mercado. El interés de los proveedores del mundo entero en la Cooperativa ha crecido. Un número en aumento de proveedores han elegido hacerse socio de la

Cooperativa de FloraHolland durante el año pasado.

El acceso y disponibilidad de un mercado, servicios, seguridad financiera, y unos costos relativamente bajos de ventas y de distribución son las directrices de motivación.

La fortaleza de un mercado cooperativo depende del compromiso de sus proveedores y particularmente de sus socios. En compensación la cooperativa tiene que asegurar que los socios tengan una ganancia anticipada. Fortalecer la cooperativa quiere decir en la practica que FloraHolland tiene la ambición de invitar mas proveedores (internacionales) ha volverse socios. Con el propósito de hacer más atractiva la opción de socio, se aumentaran los beneficios de los mismos.

No solo la disponibilidad y costo de los servicios pero también el costo de las ventas serán más favorables para los socios. Para ofrecer costos lo más bajos posibles para los socios se requiere también de una fuerte posición financiera y costos financieros mínimos. Hasta ahora solo membresía requería una contribución obligatoria de capital. No obstante tanto el socio como los no asociados están disfrutando los mismos beneficios. La junta de FloraHolland es de la opinión de que ambos los socios y los no socios deberían igualmente contribuir a la posición equitativa de la cooperativa.

Con el propósito de lograr los mejores resultados para sus socios la Junta de FloraHolland ha decidido que todos los proveedores deben contribuir a la posición equitativa de FloraHolland, incluyendo los proveedores por contrato. Todos los proveedores serán informados por escrito directamente.

En caso de requerir información adicional o cualquier cuestionamiento respecto a estos cambios en los costos no dude en consultar su jefe de cuenta o sus servicios internacional (+31174634558) o e-mail al import@floraholland.com.

Oficina de Servicio Internacional Información y apoyo internacional para proveedores-

Para informar y apoyar a los proveedores internacionales en la mejor forma posible FloraHolland abrirá una oficina de Servicio

internacional a partir del 1º de enero del 2010. Este servicio internacional informara a los cultivadores internacionales acerca de los desarrollos en cuanto a la subasta. También los cultivadores internacionales pueden utilizar la oficina de servicio internacional como su punto de entrada para su información respecto a como proveer producto a la subasta. Un equipo de empleados de FloraHolland esta listo para apoyar a los proveedores internacionales en la mejor forma posible.

Usted puede contactar la oficina de servicio internacional al teléfono T+31(0)174 63 45 58 o al correo al internationalservicedesk@floraholland.nl

Su jefe de cuenta en FloraHolland

Todos los proveedores internacionales han sido asignados a un jefe de cuenta internacional. Los jefes de cuenta internacional están apuntando a mejorar el comportamiento del mercado de sus cultivadores brindándoles servicios y apoyo. Juntos con los proveedores de servicios, el jefe de cuenta seleccionará y ofrecerá los servicios para el mejor interés de los proveedores internacionales.

Favor confirmar en My.floraholland.com para averiguar quien es su jefe de cuenta y demás detalles.

Número de cuenta del cliente en FloraHolland

Los proveedores internacionales recibieron por correo información detallada sobre el número de cuenta personal del cliente.

Con la presentación del número personal del cliente en todas las localidades de FloraHolland muchos de los números de los clientes de la localidad de Aalsmeer cambiarán. La transición tendrá lugar entre el 31 de diciembre y el 3 de enero. Con la entrada en vigencia del número de cliente a partir del 4 de enero. De todas formas este número es SOLO activo en las localidades donde usted ha provisto antes. Si usted quisiera utilizar los servicios de otra localidad nueva para usted favor llamar a la oficina de servicio internacional (+31(0)174 63 45 58) o al correo internationalservicedesk@floraholland.nl.

Prepárese para el cambio de números

Quiénes provean directamente en Aalsmeer y agentes de manejo necesitan prepararse para los cambios de número. Usted necesita adaptar su software aun si el número permanece igual. Casi

todos los distribuidores de software han preparado una versión actualizada. Lea la información adjunta y use el número correcto en el momento correcto.

Ordene a tiempo sus nuevos recibos para la subasta

Todos los proveedores para cuyos números de clientes van a cambiar y quienes utilizan papelería pre-impresa para las notas de subasta tienen que ordenar nuevos recibos numerados. Esto puede realizarse vía www.myfloraholland.com. Si usted no tiene una cuenta favor llamar +31(0)297-397000 menú opción 2.

Para los suministros traídos a Aalsmeer para ser subastados y o entregados a un comprador y cancelados antes o el 30 de diciembre favor usar los recibos con la antigua numeración. Los suministros hacia Aalsmeer para ser subastados y vendidos el o después del 4 de enero deben estar siempre acompañados por recibos de subasta con los nuevos números, aun si los lotes son suministrados el 30 de diciembre o el 2 o 3 de enero.

Restricciones para envíos EABs en el fin de semana de Año Nuevo.

En Aalsmeer los EABs (Recibos electrónicos de subasta) tanto para la subasta como para Connect, para ser subastados el 4 de enero no pueden ser enviados antes de las 12pm del 2 de enero. Estos EABs deben tener los números de los clientes. Todos los EABs enviados antes de esta fecha serán rechazados. Es posible que los proveedores no reciban notificación de su envío incorrecto EABs. Más detalles en www.floraholland.nl.

Información de mercadeo

Ferias comerciales internacionales y festivos de la primavera de 2010

Feria comercial de FloraHolland en Naaldwijk

Tiene lugar del miércoles 3 hasta el viernes 5 de marzo 2010. Más de 10 proveedores internacionales de flores y plantas participaran. Contactar su jefe de cuenta para más información.

FloraHolland esta presente en las siguientes ferias comerciales durante la primavera. Los llamados periodos pico en FloraHolland son esperados durante los próximos festivos internacionales.

Año 2010	Feria Internacionales
Enero Miércoles a Jueves, 27-28 Martes a Viernes, 26-29	Open Days Arava, Israel IPM Essen, Germany
Febrero Miércoles a Viernes, 03-05	Fruit Logistica, Berlin, Germany
Marzo Miércoles a Viernes, 03-05	FloraHolland Trade Fair Naaldwijk, the Netherlands
Miércoles a Viernes, 24-26	Hortec Nairobi, Kenya
Abril Martes a Jueves, 13-15	Flowers & Hortec Kiev, Oekrain
Año 2010	Festivos Internacionales
Febrero Sun, 14	Valentino
Marzo Lunes, 08 Domingo, 14	Día de la Mujer Día de la madre (UK)
Abril Domingo y Lunes, 04-05 Viernes, 30	Pascua Queen's Day (NL)
Mayo Domingo, 09 Jueves, 13 Domingo, 23-24	Día de la Madre Día de la Ascensión Whit Sunday and Monday

Información sobre el Producto

Flores de corte

Las especificaciones de productos nuevos o actualizados entran en vigencia el 1° de enero del 2010 para las siguientes flores de corte:

- Ranunculus
- Gypsophila
- Anemone

Las especificaciones de productos nuevos son un suplemento de las especificaciones generales de flores de corte y están disponibles en el renovado www.vbn.nl a partir del 1° de enero 2010.

FloraHolland Connect

Nuevo concepto al por menor: the Flower Tower®

La velocidad con que se venden las flores y plantas en un punto minorista depende fuertemente de la presentación del producto. Cada metro cuadrado en un almacén es utilizado preferiblemente con productos de las mayores posibilidades. Esta es una buena razón para un nuevo concepto de venta al por menor: Flower Tower® fue exhibido en la feria comercial de FloraHolland en Aalsmeer en Octubre del año pasado.



Concepto total

La torre de las flores, Flower Tower® es un arreglo que cautiva el ojo que genera un aumento en las ventas de entrega al menudeo. La presentación vertical de flores, estimula el impulso a comprar entre los clientes. Las encuestas demuestran un aumento en las ventas de flores, reduce las perdidas (pocos productos desechados) y gran mejora en las utilidades. La presentación en si es parte de un total concepto. Este concepto puede ser personalizado para cada cliente y puede ser usado para promociones especiales debido a que los diseños y partes son cambiables. En cooperación con FloraHolland y Comunicaciones GB10, el primer concesionario Van Dijk Flora presentará pronto el nuevo concepto minorista a los clientes. "este concepto asegurara que nuestros clientes vendan más flores. Este combina mercado y producto en una sola unidad." Asegura Marcel Van der Hoeven, director de Van Dijk Flora "FloraHolland y GB10 han estado trabajando en el desarrollo de Flower Tower® durante los últimos dos años. Las reacciones son muy prometedoras.

En FloraHolland

Subasta actual por imagen en Naaldwijk Update

Subasta (basada) por imagen en Naaldwijk a partir del 7 de enero 2010 tendrá un nuevo horario que entra en efecto en FloraHolland Naaldwijk. Rosa 770 GP Cambiara de la subasta del reloj 4 al reloj 3.

Con las tres nuevas pantallas de proyección de los relojes los proveedores pueden agregar las fotografías y logotipos de sus productos en las ocho pantallas de la subasta respaldadas por imagen.

La imagen para la subasta por grupo del producto Rosa 770 GP en FloraHolland Naaldwijk se pospone hasta nueva orden.

En las próximas semanas un Boletín de Noticias especial sobre este asunto será publicado.



Intensificada Política de Calidad

El suministro de información confiable sobre plantas ornamentales y flores ha sido siempre de primera importancia, y es esencial para el futuro rodaje de la subasta por imagen. Razón por la cual FloraHolland debe intensificar su política sobre calidad basada en la bien conocida política de costo de fabricación = costo del portador y del principio de la confiabilidad en la información del suministro. Las medidas para aumentar la confiabilidad serán efectivas iniciando el 1 de enero 2010.

Aumento de costo a partir de 1 de enero 2010

- La corrección del costo del Índice de Confiabilidad (RI) será aumentado de 5€ por lote a € 10 por lote.

- El costo de re inspección será aumentado de €10 (o en el caso de Aalsmeer €5) por lote a €15 por lote.

Índice de confiabilidad uniforme para “los proveedores RI”

En el 2010 los dos sistemas separados y diferentes de índices de Confiabilidad de Aalsmeer y de las anteriores localidades de FloraHolland será remplazado por un sistema uniforme “RI” basado en los proveedores RI en lugar de la actual ubicación del producto de referencia del grupo RI.

El bono normativo será ajustado

El bono normativo determina el nivel de confiabilidad por el cual un proveedor no tiene que pagar su costo de corrección. El bono normativo esta corrientemente en el 95%, (90% en Aalsmeer). Estos dos Standard serán ahora fusionados. Tan pronto como el nuevo sistema RI esté listo y funcionando y sean presentados los proveedores B1, el bono normativo será incrementado del 95% al 98%. Esto será implementado en el curso del 2010.

Procedimiento de re inspecciones a partir del 1º de enero 2010.

El procedimiento para aplicar y la administración de las reinspecciones será ajustado. Por ahora, más del 50% de las compras sobre tipos específicos de flores de corte se hace a través de compras a distancia (KOA).

A partir del 1º de enero, los compradores también podrán ofrecer la compra de sus productos KOA para ser reinspeccionados en otra localidad diferente de la cual ellos hicieron su compra. Si en realidad la reinspección es valida, el comprador puede recibir un descuento en el precio, o igualmente devolver el producto.

En el último caso el proveedor puede escoger:

- Re-subastar el producto en la localidad del producto, o bien.
- recoger el producto personalmente o a través de un tercero, a su propio costo, o bien
- Ofrecer el producto para ser destruido de acuerdo a las reglas de la localidad en cuestión.

Información completa y detallada se puede encontrar en la nueva reglamentación de procedimiento para la reinspección KOA (artículo 15) que estará disponible a partir del 1 de enero 2010 en www.floraholland.com, bajo los términos Generales (Algemene Voorwaarden).



Veiling Rhein-Maas

Aventura conjunta entre Landgard-Venlo

Los ocho relojes de subasta de Veiling Rhein-Maas (Rhein-Maas Auction) en Herongen, en el corazón del grupo de las plantas ornamentales y flores de la región de Rhein-Maas , pronto estará lista funcionando. Veiling Rhein-Maas es una nueva compañía de subasta, establecida como una Joint venture fue anunciada en julio de 2009.

Veiling Rhein-Maas es una oportunidad única y una solución para las tres localidades de subasta en la mayor región de horticultura de Europa. Con Veiling Rhein-Maas la cual fusiona los relojes en LÜllingen, Herongen y Venlo, las dos compañías principales esta intensificando la concentración de provisión y con ello, el poder de compra, el Puerto Verde de Rhein-Maas. El Puerto Verde Greenport es una agrupación de empresas relacionadas en horticultura incluyendo a productores y negociantes, proveedores, y abastecedores logísticos y centros de conocimiento.

Los más significativos planteamientos para la cooperación están en la región misma. Desde hace tiempo los cultivadores han querido desarrollar un centro de suministro en este Puerto Verde. Se espera que de esta concentración resulte un alineamiento entre oferta y demanda, por tanto precios más estables y una reducción de costos. El funcionamiento de un solo reloj, trabajando en línea con los mercados de plantas ornamentales y flores de FloraHolland contribuye a mejorarla posición de los usuarios del mercado de Herongen.

Las ventas por reloj, basadas en las tres localidades colectivamente, es alrededor de 260 millones de euros. Esto quiere decir un suministro bruto de 1.3 millones de stacking trolleys y CCs (trolleys Daneses) y alrededor de 5.3 millones de transacciones al año. Desde octubre 2010 en, Veiling-Maas, basado en el sistema de subasta abierta global-renovada de FloraHolland suministrará servicios de subastas a proveedores y comerciantes nacionales e internacionales. Veiling Rhein-Maas esta programado para crecer y convertirse en un mercado completamente abierto de importancia internacional.

El plegable "Un fuerte mercado en el Puerto Verde de Rhein-Maas se puede encontrar en

www.floraholland.com.

Festivos 2009-2010

Días de subasta en 2010 para subastas de exportación de FloraHolland y Bleiswijk son:

Viernes, 1 enero (Año nuevo)

Lunes , 5 abril (Lunes de Pascua)

Jueves, 13 mayo (DIA de la Ascensión)

Lunes, 24 mayo (lunes de ápice)

Viernes, 31 diciembre (Noche de año nuevo)

Noticias de Bleiswijk

Todo el mercado de Bleiswijk esta en pleno movimiento. Compradores y cultivadores están enterados del cambio positivo de la subasta. Se han realizado muchas mejoras en cuanto a logística. Los clientes son informados mejor y rápido sobre todo respecto. Estamos más y más en línea con compradores y cultivadores. Esto da como resultado más compromiso y mejores precios en la subasta. Un ejemplo exitoso el de un exclusivo cultivador de Gerbera en septiembre pasado. Hemos notado que los cultivadores están buscando nuevos negocios. A los compradores les gusta hablar a cerca de mejoramiento del rango del producto ofertado, lo cual da a Bleiswijk completas oportunidades. También el futuro incierto, para compradores y productores de la subasta vecina de Vleuten (que no pertenece a FloraHolland) ofrece oportunidades a Bleiswijk. El mes pasado varios compradores nuevos iniciaron comprando en Bleiswijk.

Productos determinados han sido seleccionados y se ha formado un equipo de mercadeo para mejorar la disponibilidad y el surtido variado. Haciendo a los cultivadores y haciendo convenios para lograr un suministro constante.



A continuación el Ranunculus será directamente distribuido “de la misma forma”. La temporada del Tulipán comienza pronto y los acuerdos con los clientes, granjeros y colegas han sido realizados para asegurar un buen surtido variado y ventas exitosas.

Boletín de Noticias de Importación

Por favor utilice la dirección
import@floraholland.nl

- Para registrar otros conocidos quienes estén interesados en recibir este Boletín de Noticias de FloraHolland.
- Si usted no desea continuar recibiendo este Boletín de Noticias.
- Si tiene alguna sugerencia para mejorar este Boletín de Noticias de FloraHolland (favor contactar a su jefe de cuenta.

Para mayor información de los artículos presentados favor contactar a su jefe de cuenta.

Visite la página : www.floraholland.com

T +31 (0)174 633429

Email import@floraholland.nl

Members rates in 2009 and 2010

(in euros)

Contribution FloraHolland
 € 1.750,- (€ 500,- + 0,5% on turnover to € 250.000,-)

Auctioning (Clock)		Basic member commis- sion	Sur- charge clock / Connect	Total Member Commis- sion	Lot levy (EAB) ¹⁾		Trolley levy
					flowers	plants	
Aalsmeer	2009			2,3%	€ 3,50	€ 4,05	€ 6,85
	2010	1,4%	0,9%	2,3%	€ 3,50	€ 4,05	€ 6,85
Naaldwijk	2009			2,3%	€ 4,40	€ 4,55	€ 6,85
	2010	1,4%	0,9%	2,3%	€ 3,95	€ 4,30	€ 6,85
Rijnsburg	2009			2,3%	€ 3,85	€ 3,80	€ 6,85
	2010	1,4%		2,3%	€ 3,70	€ 3,70	€ 6,85
Bleiswijk	2009			2,3%	€ 3,55	€ 3,55	€ 7,10
	2010	1,4%	0,9%	2,3%	€ 3,55	€ 3,55	€ 7,10
Eelde	2009			2,3%	€ 3,55	€ 3,55	€ 7,10
	2010	1,4%	0,9%	2,3%	€ 3,55	€ 3,55	€ 7,10
Venlo	2009			2,3%	€ 3,55	€ 3,55	€ 7,10
	2010	1,4%	0,9%	2,3%	€ 3,55	€ 3,55	€ 7,10

FloraHolland Connect

All locations 3)	2009	2009	2009	2009	2009	2009	2009
	2009	1,5%	0,6%	2,1%	€ 8,40	€ 8,40	2)
	2010	1,4%	0,6%	2,0%	€ 8,40	€ 8,40	2)

- 1) The surcharge for non- EAB will amount to €15.00 in 2010 (2009: €10.00).
- 2) Aalsmeer: € 2.55
 Naaldwijk, Bleiswijk: € 2.95
 including scaled discount: € 0.40 for every trolley supplied in the case of any supply in excess of 60 but less than 100 trolleys per period (four weeks)
 including scaled discount: € 0.70 for every trolley supplied in the case of any supply in excess of 100 trolleys per period (four weeks)
- 3) The basic commission will amount to 1.4% in 2010. The surcharge on Connect service contracts will be 0.6%, with the result that the total Connect service fee will amount to 2.0% in 2010 (2009: 2.1%).