

Veelgestelde vragen en antwoorden over de ledenpakketten

Wat is een ledenpakket?

Een ledenpakket is een overeenkomst tussen een lid en Royal FloraHolland, waarin de tarieven, voorwaarden en toegang tot handelskanalen zijn vastgelegd. We onderscheiden 4 verschillende ledenpakketten.

Waarom werken we met ledenpakketten?

Als coöperatie staan we met elkaar voor de uitdaging om nu en in de toekomst waarde te blijven toevoegen voor alle bestaande en toekomstige leden. Zeker nu de sector wereldwijd razendsnel verandert. Daarom hebben we begin 2022 samen met de Ledenraad besloten dat er behoefte is aan een coöperatieve strategie. Een aanpak die ons in staat stelt om samen naar de toekomst te kijken en onze positie te verstevigen. Samen in de coöperatie, dat is én blijft belangrijk.

De kracht van samenwerking tussen onze leden, het bedrijf en onze coöperatie maakt dat we al ruim 100 jaar succesvol zijn in sierteelt. Dat willen we blijven. Daarom vormen vier uitgangspunten de basis van onze vernieuwde coöperatieve strategie. Op basis daarvan bepalen we wat we doen en hoe we dat samen doen:

- We versterken het netwerkeffect
- We introduceren ledenpakketten voor een optimale gebruikerservaring
- We maken het lidmaatschap heel aantrekkelijk
- We stimuleren het bedrijf om waarde te creëren voor leden

In 2024 zijn 4 ledenpakketten geïntroduceerd, waarbij is ingespeeld op de grootste verschillen tussen de leden.

Wat zijn de voordelen van ledenpakketten?

Met ledenpakketten maken we onderscheid tussen de verschillende leden die gebruikmaken van onze marktplaats. Je betaalt voor de diensten en handelskanalen die je daadwerkelijk gebruikt en betaalt in veel mindere mate voor diensten en handelskanalen waarvan je geen gebruikmaakt. De ledenpakketten bieden jou als lid de volgende voordelen, waarmee we het lidmaatschap aantrekkelijk maken:

- Je betaalt alleen voor dienstverlening die jij nodig hebt om je producten te verkopen tegen passende tarieven
- Je bepaalt zelf welke dienstverlening van Royal FloraHolland bij jouw bedrijfsvoering past
- Je kiest jaarlijks zelf, welk pakket voor jou optimaal is.

Tegelijkertijd zorgen we ervoor dat vergelijkbare bedrijven met gelijksoortig handelsgedrag bij het maken van een keuze voor een ledenpakket uitkomen op dezelfde kosten en verplichtingen, wat voor een gelijk coöperatief speelveld zorgt.

Hoe zijn leden meegenomen in de ontwikkeling van de ledenpakketten?

Individueel maatwerk voor bestaande leden en toekomstige leden is niet realistisch. Daarom hebben we de ledenpakketten toegespitst op de drie belangrijkste criteria voor kwekers om lid te zijn:

- De mate van toegang tot handelskanalen en diensten
- Verkoopprovisie en tarieven die daarbij horen
- Rechten en plichten op het handelsplatform

Samen met de Ledenraad en Strategie Commissie is in 2023 de vertaalslag gemaakt naar vier praktische, overzichtelijke en zoveel mogelijk op maat ingerichte [ledenpakketten](#). De wijzigingen die er jaarlijks kunnen zijn, worden in speciale ledensessies meermaals getoetst.

Wie heeft het initiatief genomen om de ledenpakketten te ontwikkelen?

Met 'Samen in Onze Coöperatie' heeft de Ledenraad het initiatief genomen om de vier uitgangspunten van de coöperatieve strategie te ontwikkelen. De ledenpakketten vormen een van de uitgangspunten. Deze pakketten zijn in 2023 ontwikkeld. Met elkaar hebben Ledenraad en bedrijf in nauwe samenwerking en afstemming met leden zo meer maatwerk in lidmaatschap mogelijk gemaakt. Tijdens diverse leden- en kantinesessies zijn de leden om feedback gevraagd. Daarbij is de voorgenomen tariefstelling per pakket de verantwoordelijkheid van directie van Royal FloraHolland, die voor definitieve besluitvorming afstemming zoekt met de RVC en de Ledenraad.

Hoe kies ik mijn ledenpakket?

Bij het lid worden maak je een keuze voor het pakket dat bij jou past. Via 'Mijn RFH' kun je doorgeven voor welk ledenpakket je kiest. Dit werkt heel simpel en intuïtief. Onder 'mijn ledenpakketten' kies je 'Aanvragen/wijzigen pakket' en de rest spreekt voor zich. Op www.royalfloraholland.com vind je de adviestool voor het ledenpakket van jouw keuze voor het komende jaar. Deze helpt jou om de juiste keuze te maken op basis van jouw bedrijfsgegevens. Elk jaar kan je van pakket wisselen via 'Mijn RFH'. Maak je geen keuze voor een ander pakket, dan blijf je in het ledenpakket van het jaar daarvoor.

Ben ik verplicht om een ledenpakket te nemen?

Ja, een ledenpakket is **verplicht** om te handelen op het platform van Royal FloraHolland. Iedere kweker is vrij om het pakket te kiezen wat het best bij zijn/haar bedrijfsvoering past. Elk jaar kun je opnieuw jouw best passende ledenpakket kiezen. Zit je goed in je huidige pakket? Dan hoeft je niets te doen. Maar, let op: elk jaar kunnen de pakketten veranderen, in tarieven en waarde. We informeren je daarover per mail en via onze website. Raadpleeg onze adviestool om te zien of het huidige pakket ook het komende jaar nog bij jou past. Wil je van ledenpakket veranderen? Doe dit dan vóór 15 december 2025.

Kan ik meerdere ledenpakketten kiezen voor mijn bedrijf?

Een bedrijf waarvan de onderdelen gezamenlijk gebruikmaken van volumevoordeel kiest één ledenpakket voor alle onderdelen. Onderliggende administraties mogen niet afwijken van de pakketkeuze op het hoogste niveau. Dat is één van de voorwaarden van het ledenpakket. Dit is bijvoorbeeld het geval binnen een holding, waarbinnen alle bedrijven samenwerken.

Voor welke datum moet ik mijn pakketkeuze doorgeven?

Je geeft het ledenpakket van jouw keuze door vóór 15 december 2025. Dat doe je via 'Mijn RFH' (zie de vraag Hoe kies ik mijn ledenpakket?)

Welke hulp is er om de best passende keuze voor een ledenpakket te maken?

Op www.royalfloraholland.com vind je een online adviestool. Deze helpt jou om een ledenpakket te kiezen op basis van jouw bedrijfsgegevens. In deze adviestool beantwoord je vragen over onder andere je lidmaatschap, productomzet, gebruik van de klok en direct, transacties die buiten de klok of Floriday om tot stand komen (BVO/TOL*), transacties die je met collega-kwekers verrekent, over je huidige pakket, en of je in 2026 gecertificeerd wil zijn. Hieruit komt een voorlopig advies. Per post ontvang je ook een advies op maat. Het staat je overigens vrij om een ander pakket te kiezen. Wat je invult in de adviestool slaan wij nergens op.

* BVO = buiten de veiling om. TOL = Tijdelijke Ontheffing Lidverplichting.

Met welke tarieven rekenen jullie voor het advies over het ledenpakket?

Totdat de Ledenraad de tarieven voor 2026 formeel goedkeurt, baseren we de berekeningen op de voorgenomen tarieven 2026 en de toegevoegde waarde in de ledenpakketten. Deze zijn afgestemd met de Ledenraad, maar worden in december 2025 nog formeel ter besluitvorming voorgelegd.

Met wie kan ik contact opnemen als ik moeite heb met het maken van een juiste keuze?

Maak gebruik van de informatie die we publiceren op onze website. Daar vind je uitgebreide informatie terug over de ledenpakketten. De online adviestool helpt je om een keuze te maken voor het best passende ledenpakket. Hieruit volgt een berekening. Heb je na het lezen van deze informatie en gebruik van de hulpmiddelen nog vragen? Neem dan contact op met jouw accountmanager of ons [Klant Contact Center](#).

Wat gebeurt er als ik niet tijdig mijn pakketkeuze aan Royal FloraHolland doorgeef?

Als je niet vóór 15 december 2025 de keuze voor een ledenpakket aan ons doorgeeft, dan blijf je in jouw huidige ledenpakket van 2025. Je krijgt van ons bericht (per post en/of via e-mail) over ons advies en hoe jij zelf jouw definitieve keuze aan ons doorgeeft voor een pakket.

Hoe vaak kan ik mijn keuze wijzigen?

Jouw ledenpakket kun je één keer per jaar aanpassen en heb je voor de duur van een jaar. Alleen aan het begin van ieder nieuw kalenderjaar kun je van pakket wisselen. In het vierde kwartaal **kun je je keuze bepalen en vastleggen**. Wil je voor het komende kalenderjaar niets aan jouw ledenpakket wijzigen? Dan hoef je niets te doen.

Wat als ik tussentijds mijn lidmaatschap opzeg, betaal ik dan wel nog voor het pakket?

Je rekent af over je transacties op klok, Klokvoorverkoop en directe verkoop. Heb je je lidmaatschap opgezegd en maak je daarna wel gebruik van deze handelsmethode terwijl je nog in de opzegtermijn valt, dan betaal je de tarieven die gelden in jouw pakket. Zodra je aanvoerder bent en geen lid-aanvoerder meer, dan betaal je de daarvoor geldende tarieven per handelsmethode.

Wat kunnen jullie voor mij doen als ik halverwege het jaar het gevoel heb de verkeerde keuze te hebben gemaakt?

Helaas kunnen we in dit geval niets voor je betekenen, aangezien je jouw pakketkeuze slechts **één keer per jaar kunt aanpassen**. En dat is alleen aan het begin van het kalenderjaar. Vanzelfsprekend helpen we je graag bij het maken van de best passende keuze voor een ledenpakket voor het jaar erop.

Wat zijn de tarieven per ledenpakket?

In december volgt een besluit over de tarieven. Voor het vaststellen van de hoogte van de tarieven volgen we een vast tarievenproces. De Ledenraad neemt daarbij het besluit over de tarieven voor leden. De tarieven die nu bij de ledenpakketten staan, zijn gebaseerd op de voorgenomen tarieven 2026. Deze zijn afgestemd met de Ledenraad, maar worden nog formeel ter besluitvorming voorgelegd.

Wat is het voornaamste verschil tussen de vier ledenpakketten?

Het grootste verschil tussen de vier ledenpakketten zit in toegang tot handelskanalen, provisies en toegevoegde waarde. Op basis van de wijze waarop je als kweker je afzet organiseert, kun je een passend ledenpakket kiezen. De balans tussen het gebruik van de klok en directe verkoop, de mate waarin je kunt meegaan in het tempo rond digitalisering en bijvoorbeeld duurzaamheidseisen bepalen welk pakket het beste bij jou past. Op termijn breiden we de pakketten verder uit met diensten. Daaruit volgen dan ook rechten en plichten die een kweker op het platform heeft. Samen met de Ledenraad geven we vorm aan deze uitbreidingen.

Wat zijn de voorwaarden voor leden in de ledenpakketten?

Als lid voldoe je aan de volgende voorwaarden:

- Je hebt 100% betaalbaarheid
- Je krijgt toegang tot logistieke dienstverlening en logistieke middelen*
- Je kunt een breed palet aan ondersteunende diensten gebruiken wanneer nodig*
- Je hebt zeggenschap en inspraak op de koers van de coöperatie
- Je ervaart vele andere voordelen van lidmaatschap
- Voor jouw handel maak je altijd gebruik van Floriday, via de schermen of gekoppeld met je eigen softwarepakket**
- Je rekent al jouw transacties via Royal FloraHolland af
- Je geeft conform de voorwaarden tijdig jouw directe transacties aan ons door die vallen onder de Tijdelijke Ontheffing Lidmaatschapsverplichting (TOL)

* Tegen de daarvoor geldende actuele tarieven

** Indien nodig geven we je extra ondersteuning in het stap voor stap gaan gebruiken van Floriday

Voor wie is welk ledenpakket geschikt?

We bieden je vier ledenpakketten die aansluiten op verschillende manieren van zakendoen met klanten.

De ledenpakketten zijn:

1. Direct focus: Dit ledenpakket biedt gunstige tarieven voor kwekers die bloemen en planten alleen direct aan klanten verkopen. Kies je voor dit pakket, dan kun je de klok of klokvoorverkoop niet gebruiken. Jij wilt graag alle kansen benutten die digitalisering en ook duurzaamheid de komende jaren brengen. En je wilt gebruikmaken van de dienstverlening die Royal FloraHolland je daarin biedt. Je volumevoordeel op basis van je jaarlijkse omzet kan oplopen tot 0,5%.
2. Direct flex: Het ledenpakket Direct flex bevelen we kwekers aan die duidelijk de voorkeur geven aan directe verkoop, maar tegelijkertijd ook flexibel gebruik willen maken van de klok. Bijvoorbeeld om restpartijen of secundaire gewassen te verhandelen. Bij dit ledenpakket behoud je flexibiliteit bij het verkopen van jouw bloemen of planten. Ook geldt dat je graag alle kansen wil benutten die digitalisering en ook duurzaamheid de komende jaren brengen. De tarieven voor directe transacties en kloktransacties zijn daarop aangepast. Je volumevoordeel op basis van je jaarlijkse omzet kan oplopen tot 0,6%.
3. Klok flex: Dit is het meest optimale ledenpakket als je gemiddeld meer dan 20% van jouw bloemen en planten via de klok verhandelt. Daarnaast verkoop je vaak ook een gedeelte van je bloemen en planten direct. We bieden je een gunstig tarief voor het veilen van je producten. Natuurlijk wil jij graag alle kansen benutten die digitalisering en ook duurzaamheid de komende jaren brengen. Het ledenpakket Klok flex lijkt het meest op de dienstverlening die we je als lid al jaren bieden, zowel qua financiële ondersteuning als het verrekenen van jouw directe- en kloktransacties die via ons verlopen. Je volumevoordeel op basis van je jaarlijkse omzet kan oplopen tot 0,6%.
4. Klok focus: Veilen via de klok is wat je het liefste doet. Maar soms verkoop je bloemen en planten ook direct aan je klanten. Goed om te weten, je krijgt van ons extra ondersteuning in het stap voor stap gaan gebruiken van jouw catalogus op Floriday, hét digitale platform voor sierteelt. En we geven je een vast aanspreekpunt bij de veiling- en keurmeesters. Je mag gratis jouw noviteiten presenteren op onze huisbeurzen en de IPM Essen. Ook gelden er momenteel andere [voorwaarden voor FSI-certificering](#) in dit pakket.

Waarom verschillen de tarieven per handelsmethode in elk ledenpakket?

In de ledenpakketten geldt, hoe meer je focus hebt voor jouw verkoop op een specifieke handelsmethode, hoe scherper het tarief voor het verrekenen van je transacties met deze handelsmethode wordt. De tarieven die nu bij de ledenpakketten staan, zijn de voorgenomen tarieven voor 2026. We lichten de verschillen in tarief per pakket kort toe.

Direct focus

Omdat je geen gebruik kunt maken van de klok of klokvoorverkoop en alleen jouw bloemen of planten direct verkoopt, krijg je hier het scherpste tarief voor directe transacties.

Direct flex

Jouw verkoopstrategie richt zich primair op directe verkoop maar je wilt ook de zekerheid van toegang tot de klok en klokvoorverkoop houden als het jou uitkomt. Voor deze flexibiliteit betaal je een iets hoger tarief voor deze je directe transacties dan bij Direct focus maar een lager tarief hiervoor dan bij Klok flex. Je betaalt in dit pakket daarom ook een hoger tarief voor Klokvoorverkoop en kloktransacties, omdat je ook hier graag flexibiliteit wilt in gebruik van deze handelsmethoden.

Klok flex

Jouw verkoopstrategie richt zich primair op klok en Klokvoorverkoop maar je wilt ook de flexibiliteit van van directe verkoop. Graag combineer je deze verkoopmethoden optimaal. Voor deze flexibiliteit betaal je een iets hoger tarief voor directe transacties dan bij Direct flex, maar een lager tarief voor Klokvoorverkoop en kloktransacties.

Klok focus

Jouw verkoopstrategie richt zich primair op klok en Klokvoorverkoop maar je wilt ook de flexibiliteit van van directe verkoop. Graag combineer je deze verkoopmethoden optimaal. Je hecht waarde aan een vast aanspreekpunt bij veiling- en keurmeesters. Ook wil je de ruimte om in je eigen tempo mee te gaan in digitalisering en andere veranderingen in onze dienstverlening de komende jaren. Je betaalt daarvoor wel een hoger tarief voor al je transacties dan bij de andere ledenpakketten. Bij Klok Focus kun je gebruikmaken van aangepaste voorwaarden voor FSI-certificering. Daarbij geldt bij een omzet tot €250.000 een tegemoetkoming van €250 in de kosten voor de FSI-Certificering¹. Bovendien worden je noviteiten gratis op beurzen onder de aandacht gebracht. Daarnaast heb je een vast aanspreekpunt voor veilingmeesters en inspecteurs, extra hulp bij het gebruik van Floriday en heb je aangepaste voorwaarden voor FSI-certificering.

Hoe werkt het gratis onder de aandacht brengen van noviteiten?

Op alle huisbeurzen van RFH (Autumn-, Spring- en Winterfair, Trade Fair Naaldwijk en Trade Fair Aalsmeer) mag een kweker in pakket Klok focus zijn noviteit neerzetten. Dit gaat volgens de normale aanmeldprocedure en de gebruikelijke eisen die aan noviteiten gesteld worden.

Zit er een maximum aan de gratis noviteiten?

Nee. We willen de kleine kwekers met noviteiten stimuleren om hun product op de beurs te zetten. Hoe meer noviteiten (mits deze aan de eisen voldoen), hoe beter.

Hoe werkt de incentive ten behoeve van de FSI-certificering?

Indien de kweker met een omzet lager dan €250.000 in Klok focus zich in 2026 FSI-certificeert, krijgt hij achteraf €250 credit.

Waarom geldt deze incentive niet voor de kleinere kwekers in de andere pakketten?

We ondersteunen de kwekers in het Klok Focus-pakket extra om ze te helpen bij de veranderingen die op hen afkomen. Deze kwekers betalen 0,2% extra provisie, die we inzetten in de vorm van deze ondersteuning.

Kunnen kwekers met een omzet onder de €250.000 ook naar andere pakketten dan Klok focus overstappen?

Ja, dat kan. Maar, let wel op of dit echt voordeliger voor jou is. In de online rekentool kan je een advies krijgen. Of het voor jou voordeliger is, hangt af van jouw omzet in de diverse kanalen, of je wilt certificeren in 2026 en de overige waarde die Klok focus toevoegt.

Ja ook kwekers met een omzet onder de 250.000 euro kunnen kiezen voor een ander pakket. Ook zij kunnen zich laten certificeren volgens het kleinschalige kwekerschema. Zij moeten wel FSI compliant zijn per 1 januari 2026 .

Stel, ik heb een Klok focus-pakket, maar wil mij nog niet certificeren in 2026. Wat is voor mij dan de beste oplossing?

Dat hangt ervan af of jij de overige toegevoegde waarde voldoende vindt (t.o.v. de provisiestijging van 0,2%) om in Klok focus te blijven. Als het antwoord op die vraag 'ja' is, dan kun je het beste in Klok focus blijven. Is het antwoord 'nee', dan adviseren we jou (bij gelijkblijvend gebruik van de handelskanalen) het Klok flex-pakket. Raadpleeg bij enige twijfel de online adviestool.

Ik ben een kweker in Global South, waar nog geen kleinschalig schema voor is ontwikkeld. Geldt de financiële ondersteuning ook voor mij?

De financiële ondersteuning van €250 krijg je als kweker in Klok focus met een omzet onder de €250.000 als je in 2026 (wederom) FSI-certificeert.

Welke veranderingen zijn er in de statuten en het veilingreglement?

De volgende voorwaarden rondom het kiezen en veranderen van pakket zijn vanaf 1 januari 2024 vastgelegd in het veilingreglement:

- Je bent verplicht om een ledenpakket te kiezen. Alleen dan kun je jouw bloemen of planten verkopen op ons platform en transacties via ons verrekenen met jouw klanten.
- Je kiest per kalenderjaar een ledenpakket. Je pakket kun je tussentijds niet wijzigen.
- Je kiest als lid één pakket voor de gehele onderneming. Een groep of holding zoals bedoeld in artikel 4 van de statuten kiest ook één pakket.
- Je blijft het pakket behouden dat eerder door jou gekozen is, als je niet tijdig een keuze maakt aan het eind van elk kalenderjaar voor een ander pakket. In 2024 is dit het geadviseerde pakket door Royal FloraHolland.

Opzegtermijn verandert

De huidige in- en uittreedregels van het lidmaatschap zijn aangescherpt in de statuten. Er is een 'rollende' opzegtermijn van 12 maanden. Een rollende opzegtermijn wil zeggen dat een lid iedere maand kan opzeggen, wat dan 12 maanden later tot uittreding leidt. Tijdens deze opzegtermijn kan opzegging van het lidmaatschap nog ingetrokken worden.

Letten jullie ook op bijzondere situaties zoals verschuiven van handelsvolumes?

We bewaken het collectief belang. Het komend jaar zien we daarom scherp toe op de verandering van handelsvolumes tussen bedrijven die aan elkaar gerelateerd zijn. Zijn de veranderingen groter dan vooraf gedacht? We behouden het recht om de voorwaarden voor de ledenpakketten hierop aan te passen. Met de betreffende leden bespreken we de situatie persoonlijk en corrigeren we waar nodig. Dat geldt ook bij constatering van andere bijzonderheden die het collectief belang ondermijnen in relatie tot ledenpakketten.

Hoe ziet de stip op de horizon eruit?

We zijn op weg naar een model waarbij je een vast tarief hebt voor de totstandkoming van de transactie en waarbij we de overige elementen via een toeslag regelen. In de eerste fase focussen we op het gebruik van de handelskanalen. Verschillen tussen de ledenpakketten houden we bewust nog klein. Leden kunnen zo kennismaken met de specifieke eigenschappen van de ledenpakketten en we houden de impact op kwekers beperkt. Op deze manier krijgt iedereen tijd om te wennen én de tijd om een juiste keuze te maken.

Naar de toekomst toe maken we de verschillen tussen de pakketten groter en breiden we deze uit met andere dienstverlening. Ledenpakketten laten we zo steeds beter aansluiten bij specifieke behoeften van gebruikers. Daarmee komt op termijn meer onderscheid tussen de ledenpakketten. Het tempo waarop dit gebeurt, bepalen we samen met de Ledenraad. Die is nauw betrokken bij de verdere aanscherping. Leden houden we via consultatiesessies en ledensessies op de hoogte over de voortgang.

Is in de berekening om tot het voorgestelde ledenpakket te komen de omzet die ik doe op veiling Rhein Maas meegenomen?

Nee, dit is exclusief omzet op veiling Rhein Maas.

Mag ik nog veilen op Rhein Maas of andere veilingen als ik kies voor pakket Direct Focus?

Nee dit is niet toegestaan. Als je kiest voor een pakket waarbij je geen toegang meer wilt tot de klok van Royal FloraHolland, mag er ook geen gebruik gemaakt worden van de klok op Rhein Maas, Plantion en Euroveilingen.

Aanvoerders (niet-leden van de coöperatie)

Wat betekenen de ledenpakketten voor aanvoerders?

Aanvoerders die lid worden van de coöperatie kunnen in een ledenpakket naar wens stappen. Voor aanvoerders zijn er op dit moment geen speciale aanvoerderspakketten. We hebben alleen pakketten voor leden. Leden betalen via de ledenpakketten gunstigere tarieven dan aanvoerders.

Wat zijn de verschillen in ons aanbod tussen aanvoerders en leden?

Leden kunnen kiezen uit alle beschikbare ledenpakketten en hebben daarbij gunstigere tarieven. In een aantal ledenpakketten (vanaf een bepaalde omzetcategorie) genieten leden ook van volumevoordeel.

Zijn de tarieven voor aanvoerders al bekend?

Deze tarieven zijn nog niet bepaald. In december 2025 communiceren we de definitieve aanvoerderstarieven voor 2026.

Waarom krijgen grote aanvoerders geen korting aangezien aanvoerderstarieven standaard al veel hoger zijn?

Voor leden bestaat er sinds een aantal jaar een volumekorting (op basis van omzetstaffels). Hiermee ontvangen leden vanaf een bepaalde omzet korting op de provisie die ze betalen. Niet-leden komen niet in aanmerking voor de volumekorting. Hiermee stimuleren we het lidmaatschap