LZ-Rheinland

Artikel vom 20.01.2026 · Ausgedruckt am 11.11.2026, 20:28 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/viel-betrieb-beim-kunden-und-anlieferertag-2026-von-veiling-rhein-maas

Viel Betrieb beim Kunden- und Anlieferertag 2026 von Veiling Rhein-Maas



"Anlieferer des Jahres 2025": Van Son & Koot aus Kaatsheuvel
Foto: Landgard

Vor vollbesetztem Versteigerungssaal in Herongen zeichnete Veiling Rhein-Maas seine „Kunden und Anlieferer des Jahres 2026“ aus. Die Prämierung dieser beiden Veiling Rhein-Maas Awards bildete den mit Spannung erwarteten Höhepunkt des diesjährigen Kunden- und Anlieferertages. Im Fokus des Wettbewerbs stand diesmal das Thema Digitalisierung. Darauf ging auch ZVG-Präsidentin Eva Kähler-Theuerkauf in ihrem Grußwort ein.

Am 13. Januar lud Veiling Rhein-Maas zum 12. Kunden- und Anlieferertag ein. Der Termin zu Jahresbeginn hat sich längst als erstes Treffen der Grünen Branche etabliert, mit einem klaren Schwerpunkt auf dem deutsch-niederländischen Gartenbau. Entsprechend füllte sich der Versteigerungssaal in Herongen auch in diesem Jahr nahezu vollständig.

Wie bereits im Vorjahr eröffnete Eva Kähler-Theuerkauf, Präsidentin des Zentralverbandes Gartenbau (ZVG), die Veranstaltung mit ihrem Grußwort. Offen sprach sie über die wechselhaften Zeiten, in denen sich die Grüne Branche derzeit befindet. Steigende Kosten, veränderte Absatzwege, zunehmende regulatorische Anforderungen, der Klimawandel sowie ungeklärte Nachfolgefragen fordern viele Betriebe heraus. Als

einzige Blumen- und Pflanzenversteigerung Deutschlands bezeichnete Eva Kähler-Theuerkauf Veiling Rhein-Maas in diesem Zusammenhang ausdrücklich als Stabilitätsanker in wechselhaften Zeiten, Fels in der Brandung und wirtschaftliches Kraftzentrum in Europa. Zum Abschluss ihres Grußwortes zeigte sich die ZVG-Präsidentin zuversichtlich: „Gemeinsam wird es der Branche gelingen, diese Herausforderungen zu meistern und ihre Zukunft aktiv zu gestalten. Diese Zukunft entsteht nicht irgendwann, sondern jeden Tag in unseren Betrieben“. Alle gemeinsam könnten der Branche laut Eva Kähler-Theuerkauf darüber hinaus dabei helfen, wieder voranzukommen, wenn überall mit dem Herzen gearbeitet würde.

Weitere Video-Großworte wurden auf dem Kunden- und Anlieferertag von Sven Kreisig, dem Vorsitzenden des Fachbeirates, und von Werner Schnitzler, dem Sprecher der Kundenvertretung von Veiling Rhein-Maas, eingespielt. Mit diesen beiden Gremien stimmt die Geschäftsführung von Veiling Rhein-Maas ihr unternehmerisches Handeln und die übergeordnete Strategie eng ab. Sven Kreisig und Werner Schnitzler betonten in ihren Grußworten die große Bedeutung von Veiling Rhein-Maas für Anlieferer und Kundschaft und sie freuen sich darauf, das Unternehmen auch in Zukunft im engen Schulterschluss mit der Geschäftsführung weiterzuentwickeln.

Rückblick auf 2025 und Ausblick

Cees Hoekstra und Günther Esser, die Geschäftsführung von Veiling Rhein-Maas, blickten dann gemeinsam auf das Geschäftsjahr 2025 zurück und nannten wichtige Themen und Projekte für 2026. Veiling Rhein-Maas hat im Jahr 2025 einen Produktumsatz von 424 Mio. Euro erzielt und lag damit leicht über dem hohen Niveau der beiden Vorjahre. „Wir sind mit dem Produktumsatz für das Gesamtjahr 2025 zufrieden, sehen aber auch das weitere Potenzial, das unser Marktplatz darüber hinaus hat. Hoffentlich kommt dieses Potenzial durch insgesamt günstigere Rahmenbedingungen im Jahr 2026 noch besser zum Tragen“, sagen Günther Esser und Cees Hoekstra.

Die Ergebnisse einer Kundenbefragung, die Veiling Rhein-Maas im Herbst 2025 durchgeführt hat, liefern Ansätze für weitere Optimierungen in Bereichen wie Einkauf, Dienstleistungen, Produktangebot und Kommunikation. Die Ergebnisse dieser Befragung zeigen eine insgesamt hohe Zufriedenheit mit Veiling Rhein-Maas.

2026 wird die Entwicklung neuer Dienstleistungen für das Service Center von Veiling Rhein-Maas ein wichtiges Fokus-Thema sein. Darüber hinaus hat Veiling Rhein-Maas ein neues Dienstleistungspaket für potenzielle Neukunden entwickelt, die weiter entfernt vom Niederrhein ansässig sind. Mit dem neuen Service kann diese Kundschaft einkaufstechnisch und logistisch an Veiling Rhein-Maas angebunden werden. Den Auftakt markiert 2026 ein Pilotprojekt mit der Lieferung an Kundschaft in Süddeutschland.

Wahl der „Kunden und Anlieferer des Jahres 2026“

Den Höhepunkt des Tages bildeten die durchgeführten Wahlen der „Kunden und Anlieferer des Jahres 2026“ durch die Anwesenden im Versteigerungssaal. Unternehmen konnten sich mit ihren Digitalisierungsmaßnahmen als „Kunde des Jahres“ oder „Anlieferer des Jahres“ bei Veiling Rhein-Maas bewerben. Die Finalisten stellten sich dem Publikum mit kurzen Videos vor und zeigten darin, wie sie Digitalisierung konkret in ihren Betrieben umsetzen.

Das sind die Preisträger 2026

Bei der Wahl zum „Kunden des Jahres“ setzte sich das Blumenfachgeschäft Blumen und Floristik Luy aus Kastellaun (Rheinland-Pfalz) durch. Inhaberin Julia Luy, die den Betrieb in dritter Generation führt, machte in ihrem Video deutlich, welch großen Stellenwert Digitalisierung in ihrem Unternehmen einnimmt. So ersetzte der Betrieb die klassische Bonuskarte durch eine Kunden-App, über die Kundinnen und Kunden Punkte sammeln und gleichzeitig mit dem Geschäft kommunizieren können. Ergänzend betreibt Blumen Luy einen Blumenautomaten, an dem rund um die Uhr Blumen erhältlich sind. Diese Verkäufe steuert der Betrieb ebenfalls per App. Auch online ist das Unternehmen breit aufgestellt: Über die Homepage informiert Blumen Luy umfassend und bietet einen Bestell- und Lieferservice an. Besonders wichtig sind aktuell die Social Media-Kanäle Facebook, WhatsApp und TikTok.

Als weitere Finalisten in der Kategorie „Kunde des Jahres“ traten Uhrfrisch.de aus Krefeld sowie die Greenzone GmbH aus Straelen an.

Den Titel „Anlieferer des Jahres 2026“ gewann der niederländische Betrieb Van Son & Koot aus Kaatsheuvel, vertreten beim Kunden- und Anlieferertag durch den Mitinhaber und kaufmännischen Leiter Sebastiaan van der Heijden. Das Unternehmen investierte in ein modernes ERP-System, das Produktion, Einkauf, Verkauf, Logistik und Finanzkennzahlen miteinander verknüpft. Alle relevanten Daten laufen in einem zentralen Dashboard zusammen. Auf dieser Basis erstellt Van Son & Koot mithilfe von KI Prognosen zu Kosten-, Arbeits- und Umsatzentwicklungen. Für die standortübergreifende Kommunikation entwickelte der Betrieb zudem eine eigene Mitarbeitenden-App. Eine interne Marketingabteilung betreut darüber hinaus die Social Media-Auftritte des Unternehmens auf LinkedIn, Facebook, TikTok, Instagram und Pinterest.

Als weitere Finalisten in der Kategorie „Anlieferer des Jahres“ standen die niederländischen Betriebe Kwekerij Piet Vijverberg aus Monster (NL) sowie Villa Gerbera | Villa Curcuma aus Honselersdijk (NL) zur Wahl.

„Herzlichen Glückwunsch an Blumen und Floristik Luy sowie Van Son & Koot zur Auszeichnung als ‚Kunde des Jahres‘ und ‚Anlieferer des Jahres‘“, gratulierten Cees Hoekstra und Günther Esser, Geschäftsführung von Veiling Rhein-Maas, den beiden Unternehmen. „Beide Betriebe zeigen eindrucksvoll, wie digitale Maßnahmen sinnvoll in den Betriebsalltag integriert werden können – für schnellere, besser vernetzte und effizientere Prozesse. Stellvertretend stehen sie für viele weitere Unternehmen der Grünen Branche, die Digitalisierung gezielt nutzen, um sich zukunftsfähig aufzustellen. Unser Dank gilt auch allen weiteren Finalisten und Bewerbern, die mit ihren Ideen wichtige Impulse für unsere Branche setzen.“

Im zweiten Teil des Kunden- und Anlieferertages stand dann das gesellige Netzwerken untereinander im Fokus. Dafür hatte Veiling Rhein-Maas eine der Logistikhallen mit moderner Veranstaltungstechnik, Catering und einer zentralen Meet & Match-Fläche zu einer über 1.100 Quadratmeter großen Eventfläche umgestaltet.

Klicken Sie hier, um ein Video zum Kunden- und Anlieferertag 2026 von Veiling Rhein-Maas anzusehen.

Ausblick auf 2027

Der nächste Kunden- und Anlieferertag findet am 12. Januar 2027 statt. An diesem Tag

zeichnet Veiling Rhein-Maas die Gewinner der Wahlen zum „Kunden und Anlieferer des Jahres 2027“ aus.

Quelle: Landgard