

Daglijststelsysteem ColorPack

‘Na het verzenden van de eerste daglijst, hadden we een week later al een miljoen tulpen verkocht’, zegt Arnoud Vooijs, verkoper binnen- en buitendienst bij GreenChain. Samen met collega Jan Ravensbergen verkoopt hij tulpen voor acht tulpenbroeiers die zijn aangesloten bij ColorPack. Sinds begin januari dit gebeurt dat via een digitaal verstuurd daglijst met het actuele aanbod.

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas, PR

ColorPack is opgericht door een drietal West-Friese tulpenbroeiers, te weten Germaco (Bovenkarspel), De Wit Bolbloemen (Bovenkarspel) en De Hout Bolbloemen (Hem), met het doel richting de koper versheid en de kwaliteit van verpakte en onverpakte tulpen te garanderen. Momenteel is de coöperatie uitgebreid tot acht tulpenbroeiers (naast het genoemde drietal zijn Jos Duin/Andijk, Aquaflowers/Wervershoof, Mantel/Bovenkarspel, Klaas Schouten/Andijk en Deco Tulips/Wervershoof aangesloten). Vanaf begin dit jaar verloopt de verkoop via het in Aalsmeer gevestigde GreenChain. “GreenChain bestaat uit een team van jonge verkopers die voor de kwekers de bloemen verkopen”, zegt Arnoud Vooijs. “We zijn het verlengstuk van de kwekerij. Naast de verkoop doen we nog meer: we verzorgen desgewenst de huisstijl en de communicatie; als een kweker wat nieuws wil laten zien, verzorgen wij de promotie”. GreenChain beschouwt zichzelf geenszins als een concurrent van FloraHolland Connect, de bemiddelingsorganisatie van FloraHolland. De financiële afhandeling met de bijbehorende betalingszekerheid gebeurt via de veilingadministratie, ook voor het vervoer wordt van de veilingorganisatie gebruik gemaakt. Over de gehanteerde tarieven zegt Arnoud dat die per product verschillen, er wordt niet gewerkt met vaste tarieven.

DAGLIJST

Het GreenChain-team is inmiddels uitgegroeid tot acht personen met elk hun eigen specialiteiten. Het productenscala omvat onder andere Anthurium, Amaryllis, Iris, chrysantheem, Eringium, Calla, Statice, Alstroemeria, Freesia, lelie, Germini, narcis, roos en tulp. Dit laatste gewas doet Arnoud Vooijs samen met collega Jan Ravensbergen, waarbij Arnoud zich vooral richt op de daghandel en Jan op de termijncontracten.

GreenChain verkoopt alleen de tulpen van ColorPack, wat sinds januari dit jaar gebeurt via de uitgifte van een digitale daglijst. Hierop staat het aanbod van de onverpakte tulpen, onderverdeeld in kleuren of kwekers. De daglijst is uitsluitend te bereiken via een link in de e-mail. Deze link kunnen koper of exporteur ontvangen via een kosteloos abonnement. Arnoud: ‘We vullen de daglijst elke dag voor 7.30 uur met het aanbod van de ColorPack-kwekers, dan sturen we om 8 uur de daglink door die op de site komt. Het is belangrijk dat het aanbod snel op de site komt, want hoe sneller het verkoopproces is, hoe beter het verloopt.’ Soms worden kopers ook gebeld om hen het actuele aanbod onder de aandacht te brengen. Het aanbod wordt gedurende het verkoopproces actueel gehouden door Arnoud en Jan. Ook anderszins werken de GreenChain mensen actief met het aanbod. Komt een kweker bovenop het opge-

geven aantal karren met een paar extra karren, dan gaat Arnoud daarmee aan de slag. Tulpen die voor 16.00 uur besteld zijn, worden dezelfde dag afgeleverd bij de koper op veiling FloraHolland Aalsmeer of Rijsburg. Bestellingen gedaan voor 16.00 uur gaan mee met de eerste rit naar FloraHolland, Aalsmeer of Rijsburg. De verkopers van GreenChain vervullen dus, anders dan bij pure internetverkoop, een actieve rol. “De website voegt informatie toe; kopers krijgen netjes en gestructureerd inzicht in het actuele aanbod. Onze kracht is dat we de actuele prijs hanteren, gebaseerd op de klokprijs”. Wel houden ze rekening met wat er aan zit te komen. “Tegen Valentijn is rood net wat stijver in de prijs dan geel”, zegt Arnoud. Daar wordt dan in het prijsvoorstel rekening mee gehouden. Er wordt aan kopers desgevraagd ook wel een prijs afgegeven voor de volgende dag. “Dan heeft de koper de bloemen om zes uur in de box, ruim voor de veiling. Wil hij een halve cent lager, dan moet hij maar voor de klok kopen”.

INFORMATIE

Duidelijk moet zijn dat GreenChain niet de tulpen van ColorPack verkoopt, maar van de individuele bij ColorPack aangesloten kwekers. ‘ColorPack heeft zich ontwikkeld tot een verkoopplatform, wij verkopen op naam van de kweker. Wij zorgen dat de koper zo goed en actueel mogelijk geïnformeerd wordt over het aanbod’. De kweker geeft zijn aanbod op met specificaties omtrent rijpheid, gewicht, lengte, aantallen karren en aantal eenheden per fust. Ook geeft hij, evenals bij klokaanvoer, positie-



De Wit Bloembollen behoorde tot de initiatiefnemers van ColorPack

goed van start



Arnoud Vooijs: 'ColorPack wil betrouwbaarheid uitstralen'

ve of negatieve keuropmerkingen mee. 'Een positieve opmerking zie je al wel terug in de sorteringscode. Een gewicht van 36 gram bij een lengte van 38 cm, dat is een mooie tulp. Maar zit er een bladpuntje in, dan verwachten we dat dit vermeld wordt, want ColorPack wil betrouwbaarheid uitstralen'. Onderdeel van de informatieverschaffing is ook de foto die per partij/kar op de daglijst is aan te klikken. "Het moeten realistische, actuele foto's zijn", zegt Arnoud die de discussie rondom het beeldvellen in de tulpen kent. Er zijn kopers die door de beeldjes heen lopen, maar het merendeel koopt op naam. "Dat is ook de reden waarom ColorPack op naam van de kweker verkoopt". ColorPack is zeker geen verkoopplatform voor alleen de supermarktbloem, stelt Vooijs. Een Deco Tulips zit in het zwaardere, meer exclusieve marktsegment, een broeier als Aqua-Flowers broeit meer een standaardsoortiment, maar dan wel in zware kwaliteit. Dat gevari-

eerde aanbod past goed bij de markt die Color-Pack bedient. De kopende partijen willen ook niet allemaal dezelfde tulpen voor hun klanten. Arnoud stelt dat hun verkoop voor de kwekers van ColorPack een goede start heeft gehad.

.....

**"Het is belangrijk dat het
aanbod snel op de site
komt. Hoe sneller het
verkoopproces verloopt, hoe
beter het verloopt"**

.....

"We hebben woensdag 5 januari de eerste daglijst verstuurd. Een week later hadden we al

een miljoen tulpen verkocht. Op dit moment, 24 januari, zitten we op zo'n drie miljoen tulpen". Dat is uiteraard een fractie van de totale productie van de aangesloten kwekers, want die zetten hun tulpen ook buiten ColorPack af. Vooijs laat zich niet uit over de rest van het seizoen, want zeker het vorig jaar heeft geleerd dat voorspellen zelfs op betrekkelijk korte termijn lastig is. Voor de daghandel heeft hij het liefst een gematigde prijs van 12-14 cent, 'dan durft de handel het meest'. Zijn de tulpen erg duur, dan heerst er bij de handel altijd de angst dat de tulpen de volgende dag goedkoper zijn. Arnoud verwacht zeker dat het ColorPack systeem nog verder zal groeien. "Het concept zit goed in elkaar, het bundelt het aanbod op één marktplaats, waarvan de koper in een oogopslag een overzicht krijgt. Zowel voor de kweker als voor de koper is het prettig om één aanspreekpunt te hebben. En onze kracht is dat we heel snel kunnen schakelen".