

● ● ● *Hoe behoudt de Nederlandse sierteeltsector zijn rol als internationale draaischijf wanneer over een paar jaar de Duitse groothandel direct in Kenia kan bestellen? Het antwoord: door uit te blinken in logistiek en handelsstromen te bundelen. Digitalisering van de verkoop zet de verhoudingen in de keten op scherp, juist nu samenwerking is geboden om tot één standaard te komen. In het DAVINC3I-project wordt de komende vier jaar bekeken uit welke scenario's bedrijven kunnen kiezen. Kernwoorden: bundeling, coördinatie, samenwerking en informatie.*

**Logistieke bundeling van exportstromen**

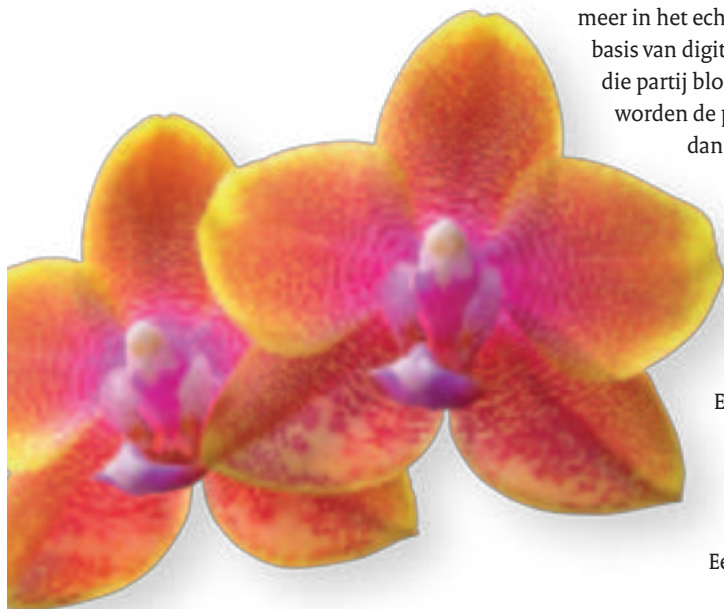
## DAVINC3I maakt sierteeltsector klaar voor digitale verkoop



“De Nederlandse sierteelt beter uitrusten voor de digitale inkoopwereld”, zo omschrijft Anton Bril het DAVINC3I-project. Hij is manager Trade Services, van de Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijproducten (VGB). De digitale koper van de toekomst krijgt een partij bloemen of een boeket niet meer in het echt te zien. Hij koopt puur op basis van digitale informatie. Waar bevindt die partij bloemen zich nu? Wanneer worden de producten afgeleverd en wat is dan nog het gegarandeerde vaasleven? “Het succes waarmee we het digitale plaatje op het netvlies van de klant kunnen brengen, opent nieuwe wegen”, aldus Bril. “En het biedt de mogelijkheid tot profilering. Een klant wil soms per se een partij van een bepaalde kweker.”

**Geen tegenstelling**  
Een belangrijke vraag is in

hoeverre digitalisering leidt tot grote verschuivingen in klantrelaties. Wanneer een detaillist direct van een kweker afneemt, worden er stappen in de keten overgeslagen. “Sommige schakels, zoals de groothandel en de veiling, zullen minder belangrijk worden”, meent Bril. Dat kan druk op ketenrelaties zetten. Toch ziet de manager van de VGB geen tegenstelling tussen bedrijven. Hij vertelt dat hij eerder die dag met drie ondernemers heeft gesproken die bloemen per trein willen exporteren. Net zoals het succesvolle GreenRail-project doet op Italië. “Twee van deze ondernemers zijn keiharde concurrenten, maar ze praten wel over samenwerking”, illustreert Bril. De sector beseft volgens hem dat er op logistiek niveau niet moet worden geconcurrerd. De verschillende partijen vormen op dat vlak ook geen bedreiging voor elkaar. “Logistiek is win-win”, aldus Bril “Daarachter schuilt het keiharde feit dat als wij het logistiek niet effectief aanpakken de Duitsers en de Engelsen de bloemen zelf uit Kenia gaan halen. Dan komt de Nederlandse draaischijf in gevaar.”



DAVINC3I betekent Dutch Agricultural Virtualized International Network with Consolidation, Coordination, Collaboration and Information Availability. De 3 C's staan vrij vertaald voor bundeling van logistieke stromen, logistieke coördinatie en samenwerking.



### Gegevens

Het idee achter DAVINC3I is om exportstromen logistiek te bundelen. Een centrale coördinatie van stromen vereist samenwerking en gestandaardiseerde up-to-date informatie. Het onderzoeksproject bestudeert daarnaast ook de haalbaarheid van 'handelsparke' in het buitenland. Daar kunnen importstromen en lokale productstromen worden gecombineerd en samen afgezet. Om een helder beeld van mogelijke toekomstscenario's te krijgen, leveren exporteurs, kwekers en veilingbedrijf Flora Holland gegevens aan over wat en hoeveel ze in een regio leveren aan een keten of detaillist. Er is een kerngroep van gelijkwaardige partners binnen DAVINC3I. Gevoelige informatie zoals prijs blijft onbekend. Bij een aantal bedrijven loopt bovendien een student mee die kansen en bedreigingen in kaart brengt. De onderzoekers willen op deze manier een goed beeld van het logistieke proces krijgen.

### Scenario's

"DAVINC3I moet binnen vier jaar een aantal goed onderbouwde businessmodellen opleveren", stelt Jack van der Vorst. Hij is hoogleraar Logistiek & Supply Chain Management aan Wageningen Universiteit en Research en coördineert het onderzoek, dat onder meer in opdracht van het Productschap Tuinbouw en het logistiek topinstituut Dinalog wordt uitgevoerd. Samen met het partnernetwerk zal hij een aantal scenario's opzetten en deze met behulp van de datasets analyseren. De onderzoekers willen laten zien wat met elk van de scenario's mogelijk is. "De

sector heeft die objectieve blik van buiten nodig om gezamenlijk een strategie uit te zetten", aldus Van der Vorst. Hij is zich ervan bewust dat in de keten verschillende ideaalbeelden leven. Het project moet daarom een duidelijke waardepropositie voor alle betrokkenen opleveren.

### Digitale consument

De Nederlandse sierteelt zet 'slechts' € 800 miljoen om in eigen land tegen € 4,9 miljard in het buitenland. Waar surft de Duitse of Franse digitale consument van morgen heen voor een bloemetje? Naar de digitale bloemist op de hoek of bijvoorbeeld naar Fleurop.com of Bol.com? Het is volgens Bril goed mogelijk dat er een nieuwe logistieke organisatie opstaat met Bol.com of Wehkamp als front office. De grote vraag is welke bedrijven daarachter schuil gaan. Wie levert daadwerke-

## 'De sector heeft een objectieve blik van buiten nodig'

lijk een partij of maakt een boeket? Anton Bril: "Je ziet al chrysantenkwekers samenwerken met een exporteur. En daar zit een groothandel bij om het assortiment aan te vullen. Maar uiteindelijk moeten we de keuze van de digitale consument vangen."

Kernwoord bij DAVINC3I is virtualisatie. De partijen gaan op afstand zakendoen. Maar welke informatie is nodig? Een foto? Alleen al van de rode roos bestaan enkele duizenden cultivars. En op elk beeldscherm komt rood

weer anders uit. Van der Vorst: "Er zit altijd een gat in de waarneming. Als een handelaar niet meer op de eigen waarneming kan vertrouwen, heeft hij garanties nodig ten aanzien van de kwaliteit, het volume en de tijd waarop hij geleverd krijgt. En dat lukt alleen als de sector samenwerkt om tot één ICT-standaard te komen. Daarmee kan de sector in het buitenland vooroplopen."

### Wenselijk

De sierteelt is hightech in de kas, maar qua distributie valt nog een slag te maken. De vraag daarbij is niet alleen wat mogelijk is, maar ook wat wenselijk is. Steeds meer producten komen niet meer voor de klok maar worden via bemiddeling verkocht. In de AGF-sector betekende het grote retailvolume zelfs het einde voor de veiling. Die sector ging van een aanbodmarkt naar een vraaggestuur-

de markt. Maar de afhankelijkheid van grote partijen houdt de marges laag. En soms klinkt uit de hoek van AGF-kwekers weer de roep om een veiling.

"De bloemensector is anders", vindt Van der Vorst. "Het aandeel retail is klein." Maar hij ziet wel een trend in de richting van meer bemiddeling. Edwin Wenink, manager Supply Chain Development van bloemenvveiling Flora Holland ziet de veiling niet snel verdwijnen. Door de grote volumes zijn de logistieke

kosten procentueel heel laag. En de AGF-sector is er volgens hem ook niet gelukkiger van geworden. "Telers willen een dagelijkse check op vraag en aanbod", stelt Weenink vast.

Natuurlijk is ook hij nieuwsgierig naar hoe de digitale vraag zich gaat ontwikkelen. DAVINC3I doet onderzoek naar het gedrag van consumenten in opkomende economieën als Brazilië. "De ontwikkelingen in een opkomende markt, waar het gebruik van internet en smartphones meeloopt met de economische ontwikkelingen, kunnen veelzeggend zijn voor waar we hier uiteindelijk heen gaan."

### Transparantie

Overigens zijn niet alle partijen even tevreden over de veiling. "Een buitenlandse afnemer weet precies wat de Nederlandse exporteur op de veiling heeft betaald", aldus Anton Bril. "Maar de afnemer rekent de logistieke kosten niet mee." De prijzen hoeven wat hem betreft niet supertransparant te zijn. Een scenario met beeldveilen levert wel een transparante markt op.

Volgens Van der Vorst is de vraag nu hoe de sector zich gaat bewegen en welke partijen op welke wijze gaan samenwerken. Als grote volumes achter de klok langs gaan, wordt de markt minder transparant. Dat kan de winstgevendheid versterken maar ook onzekerheid bij klanten vergroten. Strategische keuzes zijn onontkoombaar en de sector bereidt zich daar met DAVINC3I goed op voor. *Marcel van den Hark*