

Bijlage 2 persbericht VGB

persbericht



Vereniging van
Groothandelaren in
Bloemkwekerijproducten

Postbus 1104
1430 BC Aalsmeer
Turfstekestraat 63
1431 GD Aalsmeer
Telefoon: 0297 - 38 02 02
Fax: 0297 - 36 03 09
Website: www.vgb.nl
E-mail: info@vgb.nl

P0312
Aalsmeer, 16 januari 2012

Digitale aanvulling assortiment 'lijnrijders'

RIJNSBURG – Onder de naam 'FloraXL' gaan acht aan Europese bloemenwinkels leverende grossiers, zogenoemde lijnrijders, via een gezamenlijk digitaal systeem hun assortiment uitbreiden met andere artikelen dan bloemen en planten. Zoals vazen, sierpotten, decoratieartikelen en verpakkingsmateriaal.

Zij rijden met hun vrachtwagens wekelijks - vaak meermalen - vaste routes in Europa langs de winkels om die te bevoorraden. Daardoor hebben zij frequenter en intensiever contact met hun klanten dan de vertegenwoordigers van allerlei industriële producten leverende bedrijven. Die omstandigheid willen zij aangrijpen voor uitbreiding van hun assortiment en dus hun omzet.

Lijnrijders hebben hun wagens van oudsher - als rijdende cash-and-carrycentra - volgeladen met bloemen en planten, waaruit hun afnemers kunnen kiezen. De aanvulling op die voorraad gaan zij nu digitaal aanbieden, waarna die op bestelling worden afgeleverd.

Het systeem wordt ontwikkeld door Alfa automatisering, op initiatief van de Stuurgroep Lijnrijders Bedrijven van de brancheorganisatie voor de groothandel in bloemen en planten VGB (Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijproducten).

De nu gevormde pilotgroep gaat het systeem 'FloraXL' in de praktijk testen. Daarna kunnen ook andere lijnrijders zich bij het concept aansluiten. Het is de bedoeling het grotere assortiment virtueel ook via i-Pad aan te bieden.

Drie toeleveranciers voorzien het systeem van het aanvullende aanbod. Zij presenteren een scala van zogenoemde hardware, variërend van vazen tot verpakkingspapier en van decoratiemateriaal tot seizoensartikelen.

"Door een groter assortiment en het digitale systeem zorgen lijnrijders ook voor aan hun dienstverlening toegevoegde waarde," zegt Robbert van Willegen van het VGB-projectbureau Trade Services, dat het project 'FloraXL' begeleidt.

De VGB is de brancheorganisatie van binnenlandse, importerende en exporterende groothandelaren. Haar leden vertegenwoordigen 65 procent van de omzet in die bedrijfstak.

(Einde bericht)

NOOT VOOR DE REDACTIE/niet voor publicatie: voor meer informatie kunt u contact opnemen met Robbert van Willegen bij de VGB, telefoon 0297 380202.



Rijnsburg, 11 juni 2012

Bloemengrossiers breiden assortiment uit

RIJNSBURG – Met een webshop gaan bloemengrossiers die in binnen- en buitenland bloemisten bevoorraden, zogenoemde lijnrijders, hun traditionele 'groene' assortiment uitbreiden met andere producten, zoals vazen, bloempotten en verpakkingen. Vrijdag werd daarvoor de software en de website gepresenteerd. Een testgroep van zeven lijnrijders gaat hier collectief mee aan de slag.

'FloraXL', wordt het digitaal aangeboden extra assortiment genoemd. Hiermee gaan lijnrijders veelal ook in bloemenzaken verkochte en door de winkeliers zelf gebruikte artikelen verkopen. Deze artikelen worden aangeboden door diverse leveranciers. Aan de nu gestarte proef doen het Aalsmeerse verpakkingsbedrijf Van Dillewijn Group en het in Rijnsburg gevestigde Heembloemex - gespecialiseerd in decoratie materiaal – mee. Andere firma's staan klaar om zich ook aan te sluiten.

Het softwarepakket, waarmee leveranciers de webshop voeden van de lijnrijders, waarop hun klanten vervolgens orders kunnen plaatsen, is ontwikkeld door Alfa Automatisering in Rijnsburg. Lijnrijders kunnen het volledige pakket, ook via tablets aan de wekelijks diverse malen met vrachtwagens door hen bezochte afnemers tonen. Bestellingen worden dan bij het volgende bezoek afgeleverd. Voor de pilotfase heeft iedere lijnrijder vijf klanten gekozen voor het testen van FloraXL.

"Geen vertegenwoordiger van welke leverancier ook bezoekt zo dikwijls diens doelgroep als lijnrijders met bloemen en planten," zegt lijnrijder Ben de Vries. "Van die unieke frequentie maken de lijnrijders nu gebruik door hun assortiment te vergroten. Primair met aanverwante artikelen, maar misschien is dat in de toekomst nog uit te breiden met min of meer branchevreemde artikelen."

De testgroep van lijnrijders bestaat uit Van Duijn Bloemengroothandel, C. van Egmond, Bloemenexport Ben de Vries, Van Starkenburg & Zn., W. Heemskerk en Zn BV, C&P Fleurs en Frank Timmermans.

(Einde bericht)

NOOT VOOR DE REDACTIE / niet voor publicatie: voor meer informatie zie www.FloraXL.nl of projectleider Robbert van Willegen, telefoon 0297 380202 / rvanwillegen@vgb.nl.

Uw sector investeert in deze activiteit via het  Productschap  Tuinbouw

DELDJK • Het WK Kasste Bouwen wordt dit jaar op zaterdag 23 november gehouden, wederom op het BC Westlandse terrein in Poeldijk. Dit heeft de organisatie beklagend gemaakt. Tijdens het WK moet iedereen zo snel mogelijk een op maat gemaakte kas bouwen. De resultaten worden beoordeeld door een onafhankelijke jury. Het evenement is in opdracht van de Stichting Westlandse Kasbouw, een Westlandse hulporganisatie die al meer dan 26 jaar bestaat. Het doel van de organisatie is de opbrengst van het WK Kas Bouwen te gebruiken om andere projecten te financieren.

Luipers doopt pranie tulp

WOORDWIJK • Astronaut André Kuipers doopt morgen (= woensdag) in Space Expo een tulp die zijn naam gaat dragen. Het is 'Lydia' vernoemd naar Lydia Verdeluis van Lybo Verdeluis uit Hemelribben en een oranje tulp gekleurd is "net zo stralend als onze Nederlandse ruimtevaart". Als speciale gasten zijn naast André Kuipers zijn vrouw Helen, le leraar van de Andriesschool uit Voorhout uitgenodigd om de plechtigheid bij te wonen.

- Eerste lijnrijders sluiten zich aan bij pilot
- VGB: 'Kracht zit in de collectiviteit'

Verkoopsysteem FloraXL: volle zaal

RIJNSBURG = Onder grote belangstelling van lijnrijders en geïnteresseerden is in FloraHolland Rijnburg het digitale verkoopsysteem FloraXL geïntroduceerd. Ruim veertig belangstellenden wilden geïnformeerd worden over de laatste ontwikkelingen.

De bijeenkomst werd geleid door Anton Reil en Robbert van Willigen van de vus, toen zestal lijnpartners, verenigd in de SLE, heeft zich bijna een jaar bezig gehouden met de samenstelling en pilot van het digitale verkoopsysteem. Samen met golfwarehuis, Alfa Automatisering

KANSRIJK
Anton Eil merkte op dat de organisatie een zo veelzijdig mogelijk beeld wilde schetsen. Het profiel

TOEGEVOEGDE WAARDE

Robert van Welligen schietste de situatie in internetontwikkelingen cijfers wijzen uit dat het om een veelvoud van gebruik gaat. "Er is duidelijk een veranderd imago: drag voor wat betreft de hele keten. We gaan steeds meer van aanbod naar vraaggestuurd. Bloemenwinkel verkopen niet alleen meer bloemen, maar vooral ook aanvullende artikelen."

INDIVIDUEEL

Daar ligt volgens alle betrouwbare en grote kans voor de lijntijden FloraXL is volgens hen een collectief systeem, een totaalpakket, waarin men individueel, zonder dat anderen zien om wie het gaat, informatie kan delen met de behoeften.

KLANTENBINDING



Een volle zaal bij de presentatie het nieuwe verkoopsysteem van Floraxl, dat lijnjeders helpt om naast bloemen, ook veel meer aanverwante artikelen te verkopen. De markt vraagt daar volgens de VGL om.

De meervoorde is klantverbinding
een aanvulling op het assortiment
van de lijntijder.

MELDING
Het door Alfa Automatisering ge-
bouwde verkoopstelsel is een
webshop, die de klant zijn klan-
ten met een iPad of laptop kan la-
ten zien of hanteren via internet.
De klant kan er uit bestellen en
een transactie sluiten. De toelw-

ranen van de lijnrijders zijn op het verkoopstelsel aangesloten. Zij tonen hun assortiment en krijgen melding van de bestelling zodat deze tijdig in de box van de lijnrijder wordt afgeleverd. Zwaag van Dillewijn als Heembloemenvrienden medewerking aan de pilotproject. Ook toeleveranciers zijn zo geïnteresseerd dat diverse ondernemers zich reeds hebben

INVENTARISATIE

Lijnrijdersvrouw reddende engel pilot voor digitaal verkoopsysteem

RIJNSBURG = In eerste instantie bleven ten tijde van de piloot grote ontwikkelingen uit. Ervaring leerde dat bloemisten niet wisten hoe ze moesten bestellen, niet de tijd namen om te kijken of geen tijd hadden.

Nel van Egmond van Van Egmond Bloemen truk de steute schoenen aan en ging met een laptop onder de arm met de lijnrijders mee om bloemisten te informeren. Ier piekke hielp ze hen en gaf ze uitleg over het nieuwe verkoopstelsel. Het is een werkwijze die

koper wordt het. We willen graag inventariseren wie belangstelling heeft en direct na Valentijnsdag een volgende bijeenkomst beleggen.' Nog tijdens de bijeenkomst meldden zich zeven lijnrijders zich aan om een volgende vergadering bij te wonen en werd er ook door de twee

merkbaar aansloeg bij de bloemstelen in het hooiland.

"Zie hoeven geen grote partijen te bestellen, krijgen het nieuwste van het nieuwste en zien kunnen omzet stijgen. Daar doen we het voor. Communicatie is in deze heel belangrijk."

veranciers belangstelling getoond. Waarmee de eerste succesvolle aanzet een feit is.

Wie ook geïnteresseerd is in het project, kan zich opgeven bij projectleider, Robbert van Wijgen (VGE), via info@vgh.nl of 020-3802012.

De kracht van FloraXL is de collectiviteit! **FloraXL**



FloraXL is een nieuw digitaal verkoopsysteem voor lijnrijders gericht op uitbreiding van het assortiment snijbloemen met bloemisterij artikelen.

Meer informatie: www.floraxl.eu

Initiatiefnemers van FloraXL:



Onzin

De damste reactie van zo-genoemde communicatie-experts (vroeger voorlichters) op een nieuwtje is dat zij het kunnen 'bewijzen' noch ont-kennen'. Afslankelijk van de gestel-de vraag weer is welles van die twee zij in feite bedorlen, ben volstrekt onzinnig antwoord dat, in de vo-rige bloemrijst als ik het weer, de perzmoedvoerder van FloraHol-land ion bewijzen noch ontken-nen dat de marietrijgaldeling daar streng wordt uitgedend. De redactie hoorde dat uit doudgaans betrouwbare bronnen op de BPM en wilde eyen nagaan of het



kloopt. Nieuw, waar mijn betreft: als een bus. Anders had de woonboerderij heel graag in alle maanden ontleend. Het is zoets als de bankier die, op de vraag of hij de boel heeft gerid, antwoordde: 'Dat kan ik niet bevestigen, maar ook niet ontkennen.' Of de vrouw die haar man vraagt of hij vreemd gaat en knijpt te horen: 'Schat, dat kan ik bevestigen noch ontkennen.' Bingo. Te vragen-tellen (of -stellen) weet natuurlijk iedereen wel.

Wie die krankzinnige formulering heeft bedacht, is mij onbekend.

Maar ik begrijp niet dat zich communicatie-experts noemende pap gaaien nog steeds voor die poging tot miscommunicatie kiezen. Het op een onconforme manier om moet tegengaan de waarheid te melden, maar achteraf te kunnen zeggen dat het niet te hebben gezegd, leest voor politiek i dus eigenlijk. Maar niet voor woordbreukers. Goede verstaande hebben, zoals bekend, aan een hal woord genoeg. In dit geval geldt dat zelfs voor de slechtste verstaanders.

Johan Th. Bos is redacteur van deze krant en geeft tweeweekelijks zijn mening over de slertreit.

Johan Th. Bos is redacteur van deze krant en geeft tweewekelijks zijn mening over de slertreit.

Bijlage 6 Bloem en blad

Lijnrijders positief over FloraXL

De meeste lijnrijders die deelnemen in het project FloraXL, waar bij ze niet alleen bloemen maar ook bijproducten leveren, zijn hier positief over. Dat blijkt uit een evaluatiebijeenkomst die op vrijdag 1 februari is gehouden.

FloraXL is begin vorig jaar gestart door een groep lijnrijders, waarvan er één actief is in Nederland (C. van Egmond uit Rijnsburg). Doel is de klanten het complete

pakket te kunnen aanbieden. De klanten plaatsen hun bestelling via de webshop van FloraXL, waar groothandels Heembloemex en Van Dillewijn Group hun producten aanbieden. De bestelling wordt door de lijnrijders meegenomen.

Pilot
Het eerste jaar was een pilot om uit te proberen of het initiatief financieel haalbaar is. Tijdens de

evaluatie bleek dat zes van de acht deelnemende lijnrijders er graag mee door willen gaan. Ook zijn er andere lijnrijders die zich willen aansluiten, evenals een derde groothandel. Twee deelnemende lijnrijders haken af. Na medio februari volgt nog een bijeenkomst waarop het definitieve besluit wordt genomen of het project doorgang vindt of niet.

Meerwaarde
„Ik hoop van harte dat het doorgaat”, zegt Nel van Egmond van lijnrijdersbedrijf C. van Egmond. „Ik hoop dat lijnrijders inzien dat ze wat extra's kunnen bieden aan hun klanten. Het is noodzakelijk dat we meerwaarde bieden. Door er een collectief van te maken, kunnen we de kosten delen. Dan is het haalbaar.”

Bijlage 6 Bloem en blad

De klanten van C. van Egmond kunnen via de webshop van FloraXL hun hardware bestellen. De lijnrijder neemt de bestellingen mee in zijn wagen en levert ze bij het volgende bezoek af.

FloraXL:
Lijnrijder zorgt voor complete pakket

Een lijnrijder die niet alleen bloemen brengt, maar tegelijkertijd alle benodigde aanverwante artikelen in zijn auto meeneemt. Dat is het idee achter FloraXL, een gezamenlijk project van een groep lijnrijders en twee groothandels. De eerste ervaringen zijn positief.

Hoe kunnen lijnrijders hun service verbeteren en hun positie versterken? Door niet alleen bloemen te bezorgen, maar het complete pakket aan te bieden. Zo is het project FloraXL bedacht, een gezamenlijk initiatief van een groep lijnrijders.

Het werkt als volgt. Via de webshop van FloraXL kunnen bloemisten hun bijproducten bestellen van de groothandels Heembloemex en Van Dillewijn Group. De bestelling wordt de volgende dag bij hun lijnrijder afgeleverd. De lijnrijders nemen de bestellingen van hun klanten vervolgens mee in de wagen.

Een van de deelnemende lijnrijders, en tot nu toe de enige die binnen het project Nederlandse bloemisten beleeft, is C. van Egmond in Rijnsburg. Nel van Egmond is van het begin betrokken bij het project. „Wij willen het de bloemist makkelijker maken om ook hardware te bestellen. Als lijnrijder komen we toch meerdere keren per week langs. De bloemist hoeft zo zijn winkel niet meer uit. One-stop-shopping, dat is het idee.”

Kleine partijen
Volgens Van Egmond is het bestellen van FloraXL vooral interessant voor de kleine partijen en de aanvullingen op het assortiment. Wie groot inkoopt, zal dat op andere manier (blijven) doen. „En er is natuurlijk ook groothandel van hardt al langs de deuren komen.” Niettemin ze toekomst voor het systeem. Van Egmond hoopt en verwacht dat zowel het aan

C. van Egmond bezoekt met vier andere kleine honderd bloemisten in Nederland. In oktober heeft Van Egmond alle vier persoonlijk bezocht om het systeem te leggen en te laten zien hoe het werkt. Klanten zijn daarop gaan bestellen via „Natuurlijk gaat niet iedereen het systeem gebruiken, iedereen heeft al een eigen van inkopen. Maar er is er niet één die afwijzend is. De prijs houden we heel. We zien het als extra service. Wij hebben voorraad en lopen geen risico.”

FloraXL:
Lijnrijder zorgt voor complete pakket

FloraXL is een gezamenlijk project van een groep lijnrijders en twee groothandels. De eerste ervaringen zijn positief.

Bijlage 7 website NL & DE

Website: www.floraxl.eu

