

Nieuw afzetkanaal Flowersconnect zet in op transparantie

Aan het aantal afzetmogelijkheden voor sierteeltproducten is onlangs Flowersconnect toegevoegd. Wat voegt dit nieuwe afzetkanaal toe aan de bestaande? Oprichter Winfried Versluis geeft uitleg. ‘We ontzorgen de kweker.’

Tekst: René Bouwmeester
Fotografie: René Faas

De tijd dat bloemen als vanzelfsprekend voor de veilingklok werden gebracht, is voorbij. Broeiers en snijbloementelers zoeken continu naar de beste afzetmogelijkheden voor hun producten. De afgelopen jaren zijn er diverse nieuwe afzetkanalen bijgekomen, al dan niet in relatie met de veilingen. De keuzemogelijkheden voor tulpentelers zijn sinds 20 januari vergroot met een 24-uurs digitaal afzetkanaal; Flowersconnect Realtime.

Flowersconnect is het initiatief van Winfried Versluis en zijn vrouw Marjon. Deze onderneming regisseert de verkoop van bloemen. Versluis adviseert telers bij de verkoop, de planning en is onlangs gestart met een nieuw verkoopkanaal.

Flowersconnect Realtime is, zoals de naam aangeeft, een realtime marktplaats voor de inkoop en verkoop van bloemen, die 24 uur per dag online bereikbaar is. Het systeem helpt kopers en kwekers om op basis van vraag en aanbod te komen tot de juiste prijs. Kwekers kunnen hun aanbod op de site zetten. De koper krijgt de bloemen vervolgens afgeleverd,

mits het door de kweker bepaalde minimum is behaald. Bloemen die tussen 7.00 en 15.00 uur worden gekocht, worden de volgende werkdag voor 6.00 uur bezorgd. Aan- en verkoop vindt plaats vanaf de tuin direct naar de koper. De abonnementskosten voor de koper bedragen 25 euro per maand.

.....
“Te veel partijen worden in de koelcel gebufferd tot er een koper komt”
.....

Het systeem werkt volledig digitaal. Via een besloten website kunnen kwekers en kopers inzicht krijgen in de aangeboden partijen. Ze zien - met een pijltje of streepje achter de prijsvermelding op het scherm - wat de stemming in de markt is. Kopers en kwekers kunnen ook voor hen interessante partijen selecteren en volgen, zodat zij op de hoogte zijn van de verkoopprijzen. Als een dergelijke geselecteerde partij wordt verkocht, of als er prijsveranderingen optreden, krijgen de volgers van die partij een e-mail of een sms-bericht.

‘STRONG GOLD’

De kracht van het systeem is de transparantie, vindt Versluis. “De prijs is gebaseerd op de daghandel, met een zekere bandbreedte. Gedurende de dag zijn er allerlei ontwikkelingen, waardoor er meer of minder vraag ontstaat. Zo kunnen er bijvoorbeeld acties zijn bij retailbedrijven waardoor de vraag, en dus de prijs, toeneemt. Dat is het prijsmechanisme. Simpel gezegd: als twee kwekers ‘Strong Gold’ aanbieden en deze partijen worden verkocht, dan doet dat iets met de prijs. Alleen, als kweker weet je vaak niet wat er in de totale markt gaande is. Wij willen dat het systeem opener wordt en dat kan op deze manier. Dit is een systeem waarbij de prijs tot stand komt op basis van vraag en aanbod. Dat is het unieke aan deze methode. Of de prijs per steel 14 of 14,5 cent moet zijn, de prijs wordt bepaald tot een tiende

cent nauwkeurig per tulp, dat bepaalt het systeem op basis van de transacties en de vraag.” Versluis denkt dat een kweker/broeier veel voordeel van deze werkwijze heeft. “Je brengt jouw aanbod in en het commerciële spel wordt gespeeld. Dat ontzorgt de kweker, want die zou anders veel tijd kwijt zijn met telefoneren om de partij te verkopen. Die tijd heeft hij vaak niet.” Het systeem werkt zowel voor partijen die direct te koop zijn als partijen die binnenkort op de markt komen. Kwekers kunnen hun producten aanbieden zodra zij op basis van hun planning weten hoeveel producten eraan

handel. De meeste kwekers kunnen echter niet een fulltime verkoper in dienst nemen. Andersom zie je dat er behoefte in de handel is om klanten te blijven bedienen. De koper wil constant zeven of acht kleuren tulpen in de emmer hebben. Als je dan van een bepaalde kleur nog tien karren wilt hebben, is dat best bewerkelijk. Je moet al snel acht kwekers bellen. Dat kost tijd en geld.”

Anderzijds ziet Versluis ook mogelijkheden voor telers die bijvoorbeeld niet in staat zijn een afgesproken order volledig uit te leveren. “Als een verkopende partij nu zegt dat de tulp

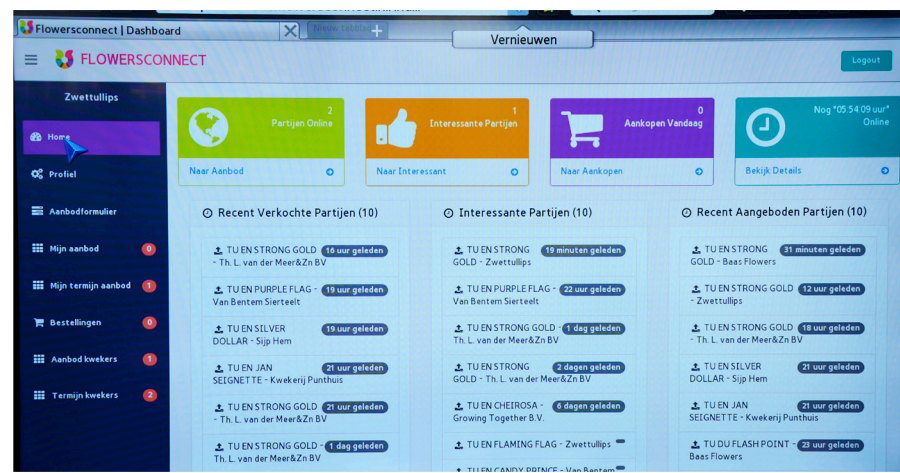
te kort is en dat hij hem daarom niet wil leveren, is zijn klant chagrijnig. Hij verliest er markt door. Door via het systeem te werken, kunnen we elders de ontbrekende tulpen vinden.” “Flowersconnect moet een ‘ruilfunctie’ krijgen, waarbij tekorten en overschotten op elkaar worden afgestemd,” zegt Versluis. “Op dit moment worden te veel partijen in de koelcel gebufferd tot er een koper komt.”

VOORUITSTREVENDE

Flowersconnect is gestart met tulp. Versluis denkt echter dat in principe alle bloemen op deze wijze kunnen worden verkocht, maar de organisatie legt het accent op seizoensbloemen. “Ik denk dat die producten zich het beste voor dit concept lenen. We kunnen met die

producten meer met de markt meebewegen, omdat er duidelijke pieken in vraag en aanbod zitten.”

Verrekening van de transactie vindt plaats via FloraHolland. De voorwaarden die bij FloraHolland van kracht zijn, zijn ook bij Flowersconnect van toepassing. Een logische keuze, vindt Versluis. “FloraHolland is een bekend logistiek apparaat en het werkt goed. Moeten we daar dan aan gaan tornen? Daarbij zijn veel kwekers aangesloten bij de veiling. Zij hebben een afzetverplichting via de coöperatie.” Van enige animositeit met FloraHolland is dan ook geen sprake. “Lucas Vos (algemeen directeur FloraHolland red.) heeft ons gefeliciteerd met het initiatief. Hij vond het vooruitstrevend.”



Het ‘dashboard’ op realtime.flowersconnect.nl toont de partijen die worden aangeboden, inclusief de prijsbepaling op basis van vraag en aanbod realtime

komen en op welke dag zij kunnen leveren. Wanneer een kweker bijvoorbeeld op donderdag weet dat hij op maandag een bepaald aantal karren oogst, kan hij dat melden op de site van Flowersconnect. Kopers krijgen een melding van nieuw aanbod en kunnen vervolgens een partij ‘liken’ of kopen. De partij kan daarvoor al verkocht zijn nog voordat ook maar een steel is geoogst.

De verkopende partij heeft een minimumprijs aangegeven. Indien hij de bloemen niet verkoopt voor de gestelde datum, kan hij alsnog besluiten de bloemen voor de klok te brengen. De koper heeft als voordeel dat hij de bloemen die hij koopt, direct op het gewenste adres kan laten afleveren.

RUILFUNCTIE

De organisatie heeft op dit moment tientallen tuinders en kopers aan zich weten te binden. “En het aantal groeit nog elke dag,” zegt Versluis. “Er is een grote behoefte in de markt om de verkoop te registreren van de kweker naar de



Winfried (foto) en Marjon Versluis hebben samen Flowersconnect opgericht

