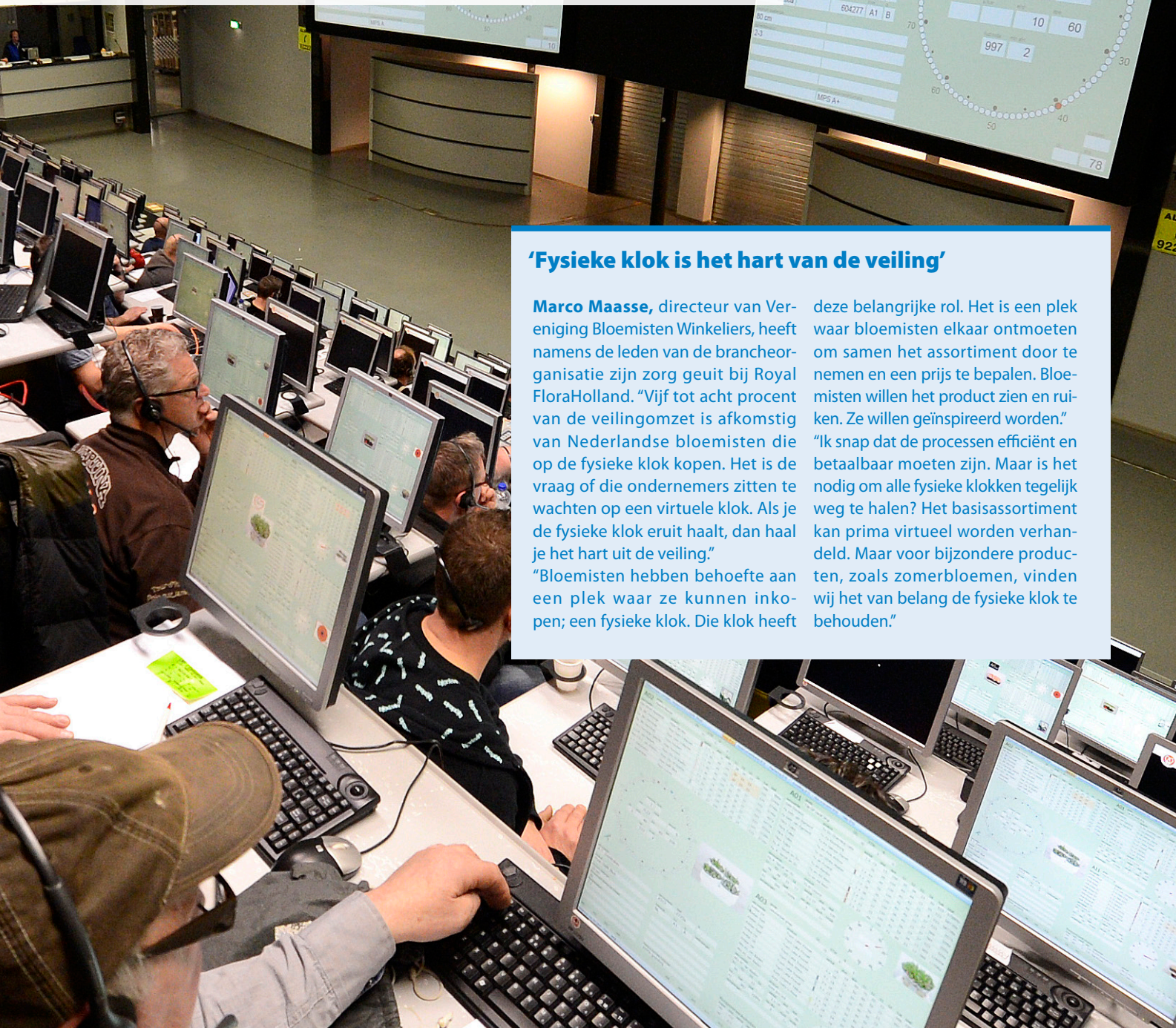


Kleine kopers willen fysieke

Sierteeltmarktplaats Royal FloraHolland werkt aan vernieuwing van het veilproces. Dit noemt de directie Het Nieuwe Veilen. De afgelopen maanden zijn diverse ideeën de revue gepasseerd, waaronder een virtuele klok zonder tribune. Kopers en kwekers willen zo ver nog niet gaan. 'Laten we de fysieke klok nog even houden.'

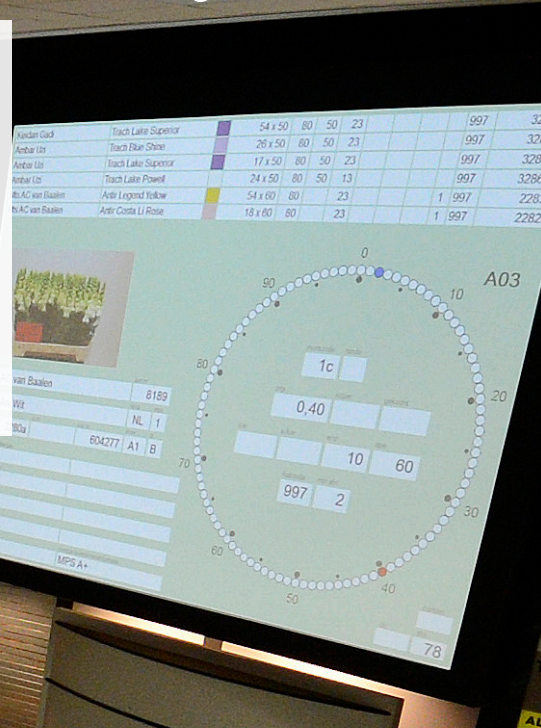
Tekst: René Bouwmeester | Fotografie: René Faas



'Fysieke klok is het hart van de veiling'

Marco Maasse, directeur van Vereniging Bloemisten Winkeliers, heeft namens de leden van de brancheorganisatie zijn zorg geuit bij Royal FloraHolland. "Vijf tot acht procent van de veilingomzet is afkomstig van Nederlandse bloemisten die op de fysieke klok kopen. Het is de vraag of die ondernemers zitten te wachten op een virtuele klok. Als je de fysieke klok eruit haalt, dan haal je het hart uit de veiling." "Bloemisten hebben behoefte aan een plek waar ze kunnen inkopen; een fysieke klok. Die klok heeft

deze belangrijke rol. Het is een plek waar bloemisten elkaar ontmoeten om samen het assortiment door te nemen en een prijs te bepalen. Bloemisten willen het product zien en ruiken. Ze willen geïnspireerd worden." "Ik snap dat de processen efficiënt en betaalbaar moeten zijn. Maar is het nodig om alle fysieke klokken tegelijk weg te halen? Het basisassortiment kan prima virtueel worden verhandeld. Maar voor bijzondere producten, zoals zomerbloemen, vinden wij het van belang de fysieke klok te behouden."



veilingklok niet kwijt

Royal FloraHolland ziet zich genoodzaakt het traditionele handelsproces onder handen te nemen. De omzet die Royal FloraHolland behaalt via de traditionele veilingklok, loopt al jaren terug. In 2015 werd 46 procent van de centen via de klok omgezet. Sinds 2014 is de omzet uit directe verkoop groter dan de klokomzet. De klok is een kostbaar afzetinstrument, dat grote inzet van materiaal en menskracht vraagt.

Afscheid van de klok is niet aan de orde. Royal FloraHolland stelt voorop dat de sector een sterke veilingklok nodig heeft. De klok fungeert immers als concentratiepunt van vraag en aanbod en als prijszetter, ook voor directe transacties. Voor nieuwe en bijzondere bloemen en planten heeft de klok een etalagefunctie. Aanvoerders en kopers van bijzondere of kleine partijen houden de fysieke klok ook graag in stand. Dat bleek onder meer tijdens bijeenkomsten die FloraHolland eerder dit jaar heeft georganiseerd.

Onder de naam Het Nieuwe Veilen onderzoekt Royal FloraHolland hoe de klok en de bijbehorende marktplaats er in de toekomst uit moet komen te zien. De veilingorganisatie stelt Het Nieuwe Veilen voor als een online platform waar iedereen op elk moment van de dag kan handelen. Een concrete omschrijving van de werking van het 24/7 transactieplatform is er nog niet. Over de exacte invulling is Royal FloraHolland met leden en klanten in gesprek.

Directeur Lucas Vos heeft eerder aangegeven dat hij denkt aan een online handelskanaal. Dit platform is gebruiksvriendelijk en draagt bij aan optimale en stabiele prijsvorming. Betrouwbaarheid van levering is daarbij heel belangrijk, net als extra mogelijkheden om toegevoegde waarde te verzilveren. De kweker moet veel regie hebben op hetgeen met zijn producten gebeurt.

ALGORITMES

De prijsvorming wordt door computerprogramma's bepaald op basis van algoritmes waarin vraag en aanbod zijn verwerkt. Dit platform moet voorzien in alle handelsstromen: daghandel, middenlange en lange termijnhandel. Royal FloraHolland verzorgt de bijbehorende logistiek.

De klok hoort bij het 24-uurs handelsplatform, vindt Vos. Dit wordt alleen wel een virtuele klok die net als nu in de ochtend actief is. Een virtuele klok is een 'schermenklok'. Dat wil zeggen dat kopers vanachter hun pc een digitale klok volgen. Vos vindt dit geen aardverschuiving. Hij wijst erop dat via Kopen Op Afstand al driekwart van de producten via een virtuele klok wordt verkocht. Deze virtuele klok is lan-

delijk en 'in the cloud'. Dit vraagt om betrouwbare aanvoerinformatie.

De virtuele klok betekent ook dat de 36 veilingtribunes van de vier vestigingen verdwijnen. Vos zinspeelde tijdens de Algemene Ledenvergadering in juni op een mogelijke krimp of zelfs sluiting van de enkele vestigingen. Doordat veel producten via directe verkoop worden

verhandeld, zijn minder producten op de handelscomplexen aanwezig. Royal FloraHolland is daardoor ruim in zijn jas komen te zitten. Al met al moeten deze maatregelen leiden tot een aanzienlijke kostenreductie.

Royal FloraHolland denkt in december van dit jaar met concrete plannen naar buiten te kunnen treden.

'Marktplaats volgens kostenmaker-kostendrager'

Robert Roodenburg, directeur van de Vereniging van Groothandelaren in bloemkwekerijproducten (VGB), heeft het afgelopen jaar veel presentaties over Het Nieuwe Veilen bijgewoond.

Roodenburg ziet twee mogelijke toekomstrichtingen. "Ze kunnen ervoor kiezen één doelgroep te bedienen, bijvoorbeeld kwekers of groothandelaren. Maar er zijn nog andere partijen, zoals lijnrijders, bloemisten en zomerbloementelers. Ik geloof daarom niet in één oplossing die voor iedereen zou moeten werken. Geen one-size-fits-all."

"De andere mogelijkheid is de hele markt bedienen", zegt Roodenburg. "Dat kan volgens het kostenmaker-kostendrager principe. De grote afnemers hebben nu het gevoel dat ze betalen voor de inefficiëntie van het hele systeem."

De fysieke klok vervangen door een virtuele klok vindt Roodenburg niet per definitie een probleem. "Er zou een virtuele klok kunnen zijn, maar daar zijn randvoorwaarden voor. De meest belangrijke is dat je erop kunt vertrouwen, dat je koopt wat je denkt te kopen. Dan moet er nog wat gebeuren in het geven van de juiste productinformatie. En er moeten garanties of certificaten zijn voor het geval er iets binnenkomt dat anders is dan je hebt besteld. Wij zijn nog lang niet zover dat alle foto's kloppen en er is nog geen goede reclamatie mogelijk."

"Niks doen is geen optie", zegt Roodenburg. "Het aanbod via de klok loopt terug en de trend zet zich door. Als we ervan uitgaan dat het elk jaar met vijf procent afneemt, komt er over een paar jaar een punt dat we met de kosten in de min zitten."

'Houd op een plek een fysieke klok'

Cees Heemskerk, voorzitter van de Stuurgroep Lijnrijders Bedrijven, spreekt liever van Het Nieuwe Vermarkten, dan van Het Nieuwe Veilen. Die omschrijving dekt de lading volgens hem beter.

Heemskerk rekent erop dat er veel gaat veranderen bij Royal FloraHolland. "Niets is nog zeker. Kleine klanten, zoals ikzelf, moeten zich realiseren dat de toekomst anders wordt. Dat zien ze nog niet allemaal. De maatschappij verandert en de veiling verandert mee. Daar moet je je op voorbereiden. Je kunt veranderingen ook niet tegenhouden. Omarm het als een uitdaging. Dat is ondernemen."

De afgelopen maanden heeft Heemskerk veel scenario's voorbij zien komen. Zijn persoonlijke voorkeur gaat uit naar een combinatie van diensten. "Ik zou op de vestigingen in Naaldwijk en Aalsmeer 'in the cloud'

gaan veilen, op een virtuele klok. In Rijnsburg zou ik een fysieke klok houden, waar het product toonbaar is. Sommige kwekers hebben dat nodig. Hun product moet gezien worden. Zelf wil ik ook alles zien voor ik het koop. Grote bedrijven zeggen misschien dat het niet nodig is om de producten te zien, maar hun inkopers bekijken ook altijd de producten voor de veiling. Het schouwen van producten is heel belangrijk. Dat maakt aftuin veilen zo lastig. Daarom is het belangrijk dat de fysieke klok blijft bestaan."

Heemskerk verwacht niet dat Royal FloraHolland een concreet plan gereed heeft aan het eind van het jaar. "Dat is niet realistisch. Ik verwacht dat het wordt opgeschort. Dat is op zich niet erg. Ik wacht liever langer op iets goeds, dan dat er half werk wordt geleverd."

De klok zoals we die kennen, zal op termijn plaatsmaken voor een virtueel exemplaar, verwacht Royal FloraHolland