

AFZETMOGELIJKHEDEN TULP Keuzestress



Waar zet je als broeier je tulpen af? Het lijkt een simpele vraag, maar het aantal mogelijkheden is de afgelopen jaren steeds groter geworden. Een broeier kan nogal wat keuzes maken. BloembollenVisie zet acht opties op een rij.

Tekst: René Bouwmeester

Fotografie: René Faas

De meest voor de hand liggende optie is om de bloemen naar de veiling te brengen. Maar daar begint de keuzestress al. Wordt het Royal FloraHolland, Plantion of Rhein-Maas? Aanvoerdere bij Royal FloraHolland moeten zich nog de vraag stellen bij welke vestiging ze aanvoeren, al is dat door de opkomst van Kopen op Afstand iets minder relevant geworden. Aanvoerdere moeten wel beslissen of ze lid of contractzender willen worden.

Op de veiling volgen meer keuzes. De klok is het traditionele afzetkanaal voor grote partijen en export. Binnen de klok is er bij Royal FloraHolland op twee locaties de mogelijkheid om te kiezen voor de bloemistenklok. Hier kopen kleinschalig inkomende klanten het overwegend exclusievere aanbod. Royal FloraHolland biedt overigens ook de mogelijkheid om in één keer producten aan te voeren en om deze op meerdere dagen te laten veilen.

Daarnaast bestaat er ook klokvoorverkoop. Aanvoerdere kunnen tot een derde van hun klokaanbod aanbieden voor klokvoorverkoop. Dit gebeurt via de elektronische aanvoerbrief. Vanaf 12.00 uur kunnen klanten het klokaanbod voor de volgende dag inkopen via klokvoorverkoop. De aanvoerder bepaalt zelf de prijs. Aflevering van de bloemen en planten vindt via de regu-

liere klok distributie plaats. De veilingen bieden daarnaast een mogelijkheid voor directe handel aan, waarbij de broeier zijn producten direct vanaf de tuin levert. Onder deze vlag vallen daghandel, maar ook de langetermijncontracten. Er is ook een externe specialist die tussen de broeier en de handel of retail kan bemiddelen; Flowers-connect. Afrekenen gebeurt al dan niet via de veiling. Broeiers die veel waarde hechten aan onafhankelijkheid kunnen zonder tussenkomst van de veiling afzetmogelijkheden zoeken. Dat kan door alleen of als collectief zelf contractafspraken te maken met de retail. Nog een stap verder gaan kwekers die als collectief de verkoop richting de consument ter hand nemen met een eigen winkelketen, zoals KAS of Certi (via Royal FloraHolland).

De meest eenvoudige manier om de verkoop op te pakken is echter het kraampje aan de straat, met zelfbediening of bemanning door een van de kinderen uit het kwekersgezin. Het is wel belangrijk dat je niet te grote aantallen hebt, want zelfs bij een drukke straat blijft het droog brood eten. Sommige ondernemers pakken de zaak wat serieuzer aan en zetten een gekoelde bloemenautomatiek neer op een iets drukker plek. De fraaiste automatiek is waarschijnlijk van 24Flowers uit Amsterdam-Noord.



De klok, het traditionele afzetkanaal voor grotere partijen en export



KAS is een voorbeeld van afzet via een eigen winkelketen



De bloemistenklok is met name geschikt voor het exclusievere aanbod



Bloemenautomaat van 24Flowers, de moderne kraam aan de straat