

Floriday moet de plek worden waar aanvoerders al hun producten digitaal kunnen aanbieden, ongeacht het verkoopkanaal dat wordt gekozen. Dat benadrukte Gerard van der Bijl van Royal FloraHolland tijdens de bijeenkomst van de FPC Tulp.

Tekst en foto: René Bouwmeester



Gerard van der Bijl ziet Floriday als de slimme stekker om informatie te ontsluiten

‘Floriday wordt het knooppunt’

Digitalisering vormde het thema bij de bijeenkomst van de FloraHolland Productcommissie (FPC) Tulp op 13 december in Alkmaar. “Digitalisering in de maatschappij gaat verder en verder. Dat heeft invloed op het bedrijfsleven”, verklaarde Gerard van der Bijl, Chief Digital Officer bij Royal FloraHolland, de noodzaak om aandacht te schenken aan het onderwerp. Digitaal zaken doen wint in alle branches terrein. Ook sierteeltproducten worden digitaal in de markt gezet, zoals internetboekettendienst Bloomon heeft aangetoond. Die verschuiving zal de hele industrie veranderen, voorspelt Van der Bijl. Dat begint al bij de basis; het digitaal aanbieden van producten van de teler richting de groothandel en retail. Hoe hard dit gaat, blijkt volgens Royal FloraHolland uit de groei van de directe handel. Die zal in 2020 een marktaandeel hebben van zo’n 65 procent. Juist voor het digitaal aanbieden van bloemen en planten heeft Royal FloraHolland Floriday ontwikkeld. Floriday is geen nieuw verkoopkanaal, benadrukte Van der Bijl. Het is het platform waar alle verkoopkanalen kunnen samenkomen. Aanvoerders kunnen hun aanbod invoeren op Floriday en via dit systeem verhandelen langs diverse kanalen, zoals de klok, FloraMondo, FloraXchange, of een

van de nieuwe kanalen zoals New Green Market. Laatstgenoemde moet dan wel nog wel met Floriday worden verbonden. Kopers kunnen gewoon blijven werken in bijvoorbeeld FloraMondo.

DATAVEILIGHEID

Van der Bijl ziet Floriday dan ook ‘als de stekker om alle initiatieven in de sector te verbinden.’ Hij roept de kwekers op om hun aanbod online te zetten. Dienstverleners vraagt hij om zich aan te sluiten en van klanten verlangt hij dat ze gebruik maken van een bestaand kanaal of een kanaal opzetten dat kan worden gelinkt aan Floriday. “Floriday moet de centrale hub worden van Royal FloraHolland.” Gebruik van Floriday betekent voor alle partijen een centrale plek voor het sierteeltaanbod. Telers kunnen op deze wijze het aanbod op de verschillende handelskanalen makkelijker en overzichtelijker managen. Tevens staat dataveiligheid, van tuin tot klant, voorop. Gebruikers krijgen met één inlogprocedure toegang tot alle kanalen.

Voor klanten betekent Floriday dat ze inzicht krijgen in het real time aanbod. Dat aanbod is groter dan ze via de individuele kanalen krijgen. Zij kunnen hun eigen handelskanaal aan Floriday verbinden. Verder maakt het platform het mogelijk om kwekers, producten en aanbod te

vinden. Deze werkwijze betekent voor relaties van Royal FloraHolland een revolutie. Op dit moment werkt de sector met verschillende systemen. Een erfenis uit de tijd voor de fusie tussen de veilingen Flora, Holland en VBA, zegt Van der Bijl. “We hebben last van locatiewerschillen. Technisch gezien is de fusie nooit afgerond. Daarom gaan we dat nu echt goed organiseren. De urgentie om te handelen is groot.”

Hij wees erop dat andere logistieke knooppunten in Nederland, Schiphol en de haven van Rotterdam ook een digitaliseringsslag hebben gemaakt. “Dat betekent niet dat er geen schepen meer varen of geen vliegtuigen landen. Zo zal er ook bij ons altijd een rol zijn voor fusten en karren. Het gaat erom dat we met de ‘slimme stekker’ de informatie uit de sector kunnen ontsluiten, zodat bestaande ketenpartners op digitale wijze zaken kunnen doen.”

Floriday is sinds de Trade Fair in november operationeel. Inmiddels zijn 84 aanvoerders bij Floriday aangesloten. Toch blijft Royal FloraHolland sleutelen aan het systeem. “Het is nog niet af. Er zijn veel functies, maar we lopen achter op de doelstelling”, zegt de Chief Digital Officer. Een van de functies waar nog aan wordt gewerkt, is een foto-app om eenvoudig productfoto’s te beheren. ♦