

Een bosje bloemen kopen bij de webshop

Verkoop via internet gaat ook doorbreken in de sierteeltsector. Dat verwachten ketenpartijen die samenwerken in DaVinc3i.

Kwekers, vervoerders en handelaren hebben samen met onderzoekers scenario's uitgewerkt voor de sierteeltketen in 2020. Ze verwachten dat de bloemenafzet dan verloopt via supermarkt- en bouwmarkt ketens die grote bestellingen plaatsen; via bloemisten die kopen naar gelang het aanbod; en, en dat is nieuw, via webshops die op maat leveren. 'Het is niet duidelijk welk afzetkanaal dominant wordt, maar het is wel belangrijk dat de sector nu al kijkt naar de logistiek invulling ervan en gezamenlijk oplossingen zoekt', vertelt project manager Robert Ossevoort van Wageningen UR. Onderzoekers kijken ook naar concepten waarmee Nederland aan de handelsstroom kan blijven verdienen als bloemen niet meer via

Nederland reizen, maar bijvoorbeeld direct vanuit Kenia naar Rusland vliegen. 'Net als bij voedsel gaan er nog onnodig sierteeltproducten verloren. Door een logistiek met kwaliteitsbewaking op te zetten, die ook nog eens strategisch kan inspelen op toekomstige vraag, kan Nederland een regiefunctie houden.'

Daarnaast zou een vrachtwagen die toch richting Warschau rijdt bijvoorbeeld al rode rozen die kant mee op kunnen nemen als er een grote bestelling wordt verwacht. 'Zoiets gebeurt in de sierteelt nog nauwelijks.' Een Wageningse promovendus ontwerpt nu het netwerk voor waar je vooruitlopend op bestellingen die rozen en andere bloemen dan neerzet. Een andere onderzoeker zet op een rij welke informatie en wat voor informatiesysteem nodig zijn voor kwaliteitsgestuurde logistiek. De sector zou in de toekomst verder meer bijzondere kwaliteit kunnen gaan leveren, voor

bijvoorbeeld rijke Russen, Chinezen of Indiërs. 'Nederlandse bloemen moeten synoniem worden voor kwaliteit, net als Zwitserse horloges en Argentijns rundvlees. Maar dan moet zo'n bloem wel snel en vers in Beijing aankomen.' De overgang van telefoon en fax naar internet is voor de sierteeltsector in ieder geval onvermijdelijk. 'Alleen dan kun je de hoofdvragen wat is waar, hoeveel en wanneer komt het aan goed beantwoorden.'

Tot slot benadrukt Ossevoort het belang van samenwerking: 'Iedereen bedient maar een heel klein deel van de markt. Wie innovatief bezig wil zijn heeft marktinvoel nodig, en die is groter als je je verenigt.'

Informatie:	www.davinc3i.com
Contact:	robert.ossevoort@wur.nl 0317 - 48 13 67