

Stimuleren digitaal zakendoen in de potplantenketen

Floricode Adviesraad

26 juni 2014, Roelofarendsveen

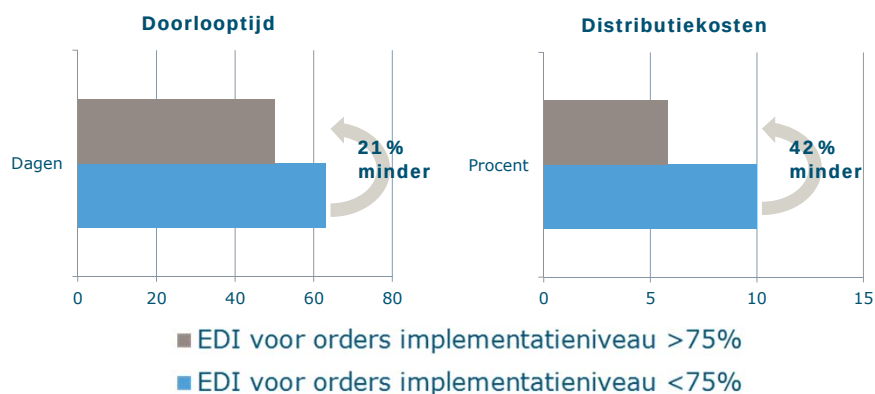
Robbert Robbemond, Cor Verdouw, Elsje Oosterkamp

LEI Wageningen UR



'Together 4 Better'
Plantcenter Europe

Meer voordeel als vaak digitaal informatie wordt uitgewisseld



Bron: Global Compliance Survey, IBM, 2011

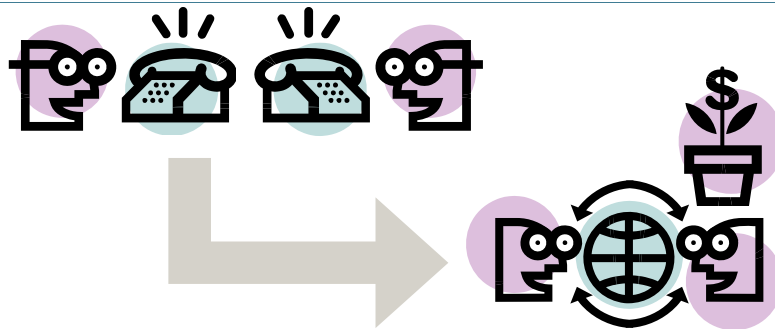


'Together 4 Better'
Plantcenter Europe

Opbouw van de presentatie

- Opzet onderzoek
- Eigenschappen huidige situatie
- Volwassenheid
- Perceptie eigenschappen digitaal zakendoen
- Incentives

Opzet van het onderzoek



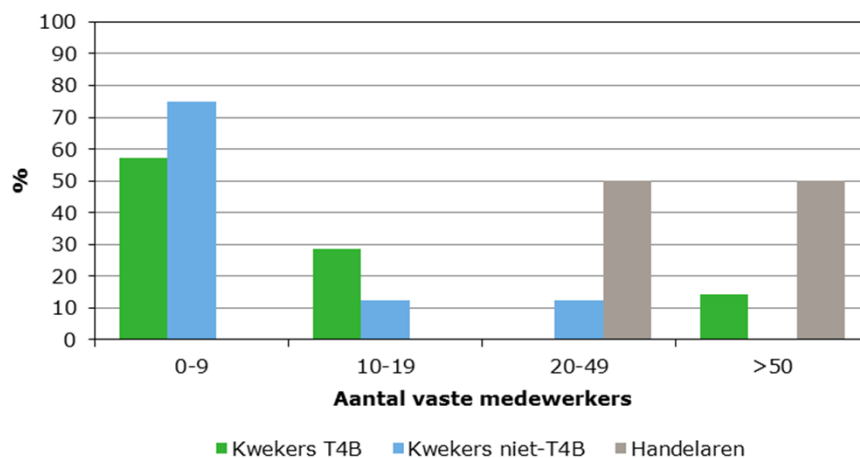
- Literatuuronderzoek en 23 interviews
 - 7 T4B kwekers
 - 9 niet-T4B kwekers
 - 7 handelaren

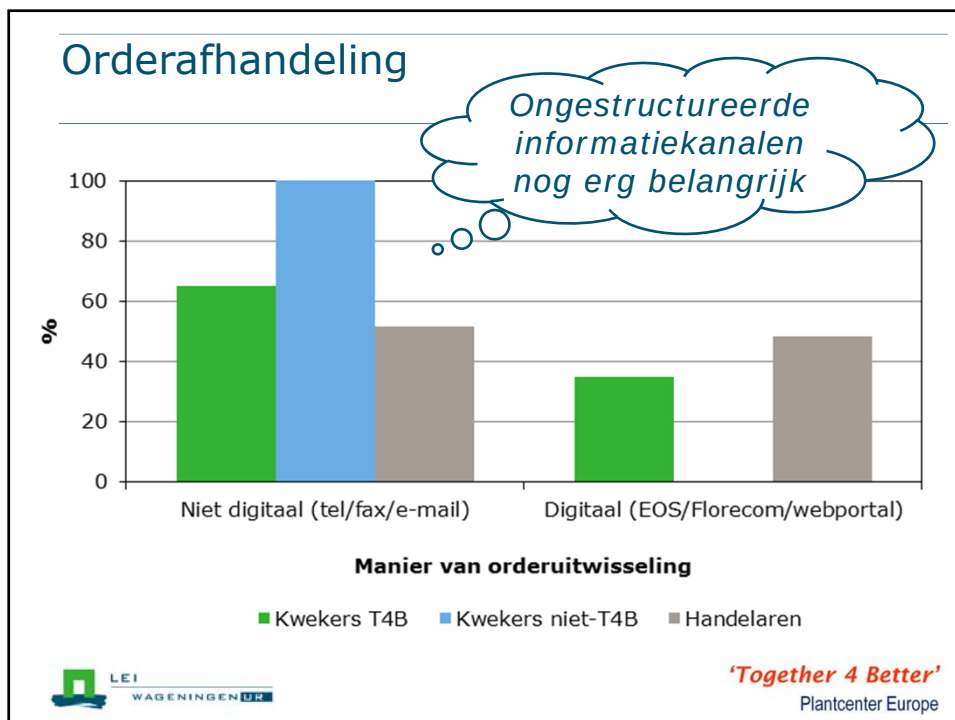
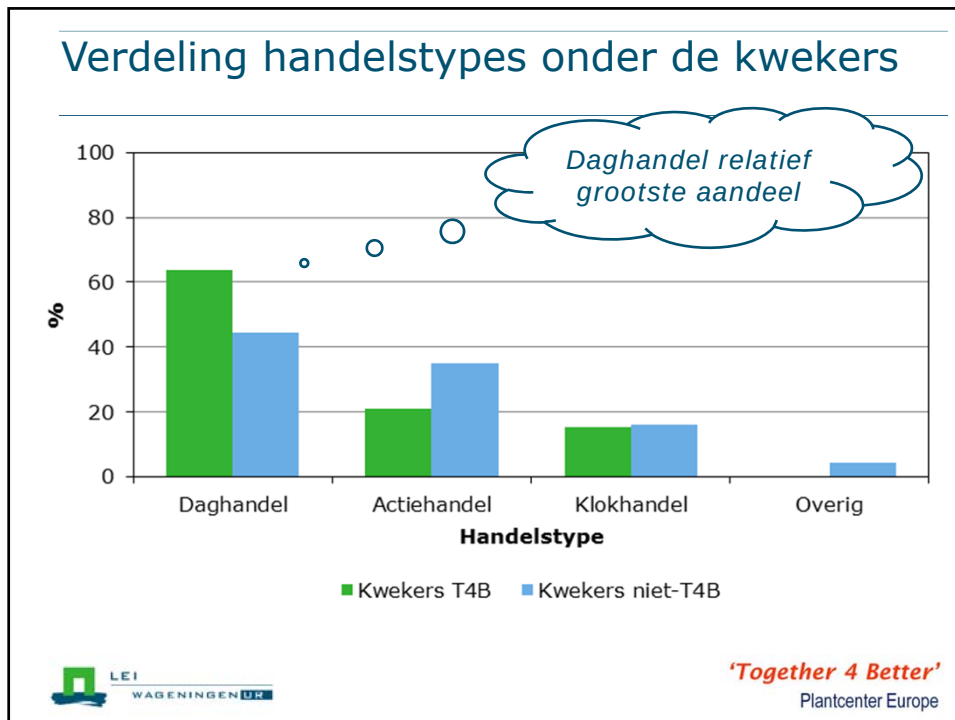
Huidige situatie

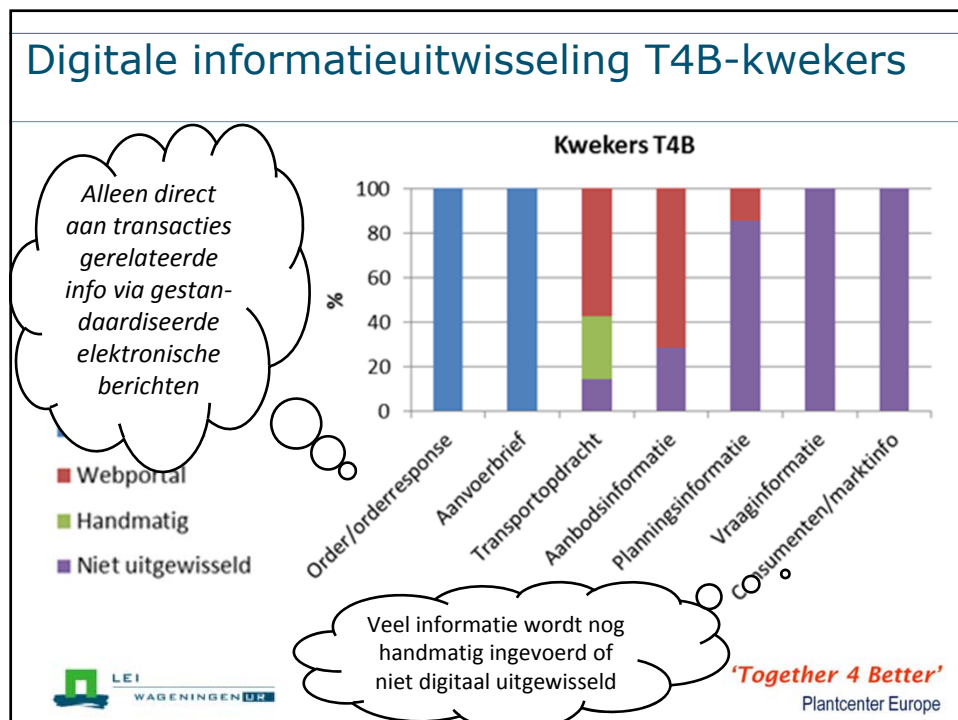
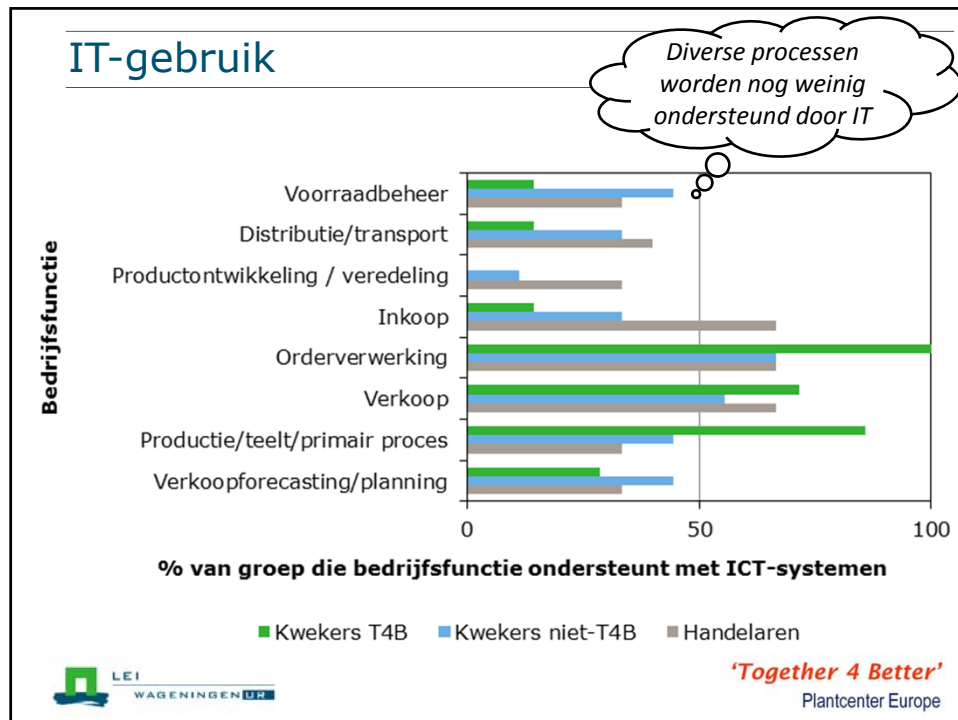


- Ongestructureerde informatiekkanalen erg belangrijk (telefoon, e-mail)
- Diverse processen nauwelijks IT ondersteuning
- Alleen transactie-gerelateerde informatie digitaal
- Veel informatie handmatig ingevoerd

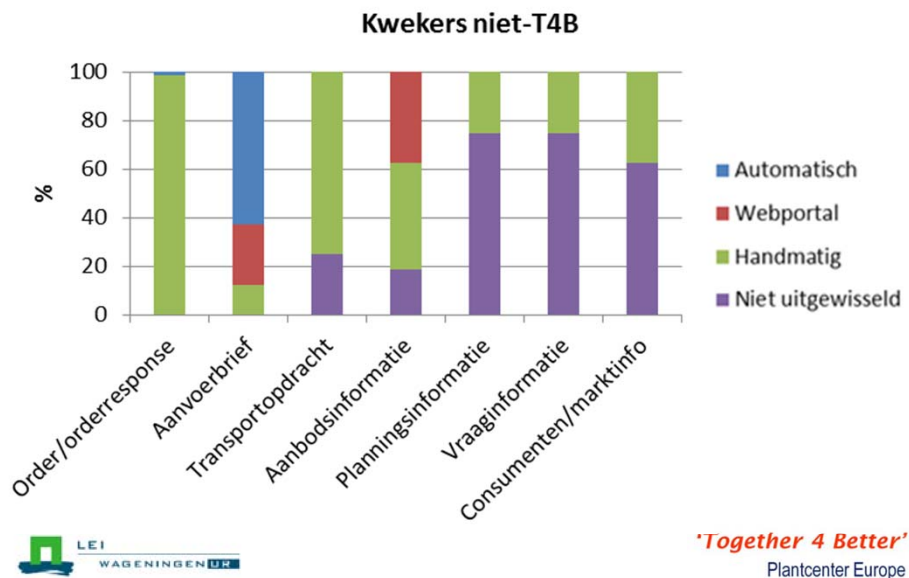
Aantal vaste medewerkers respondenten





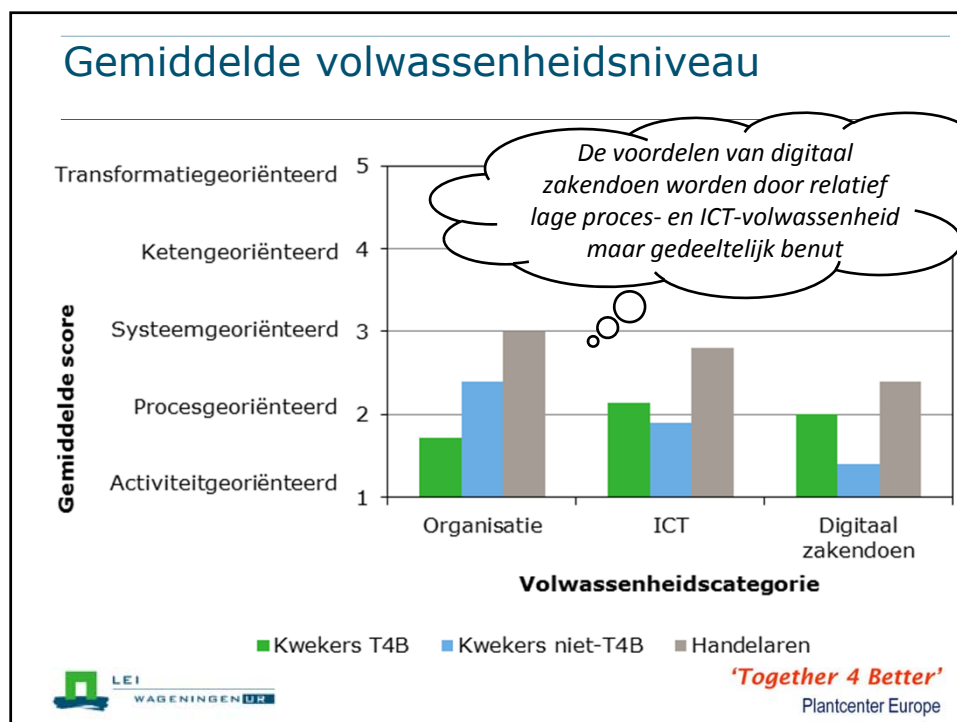
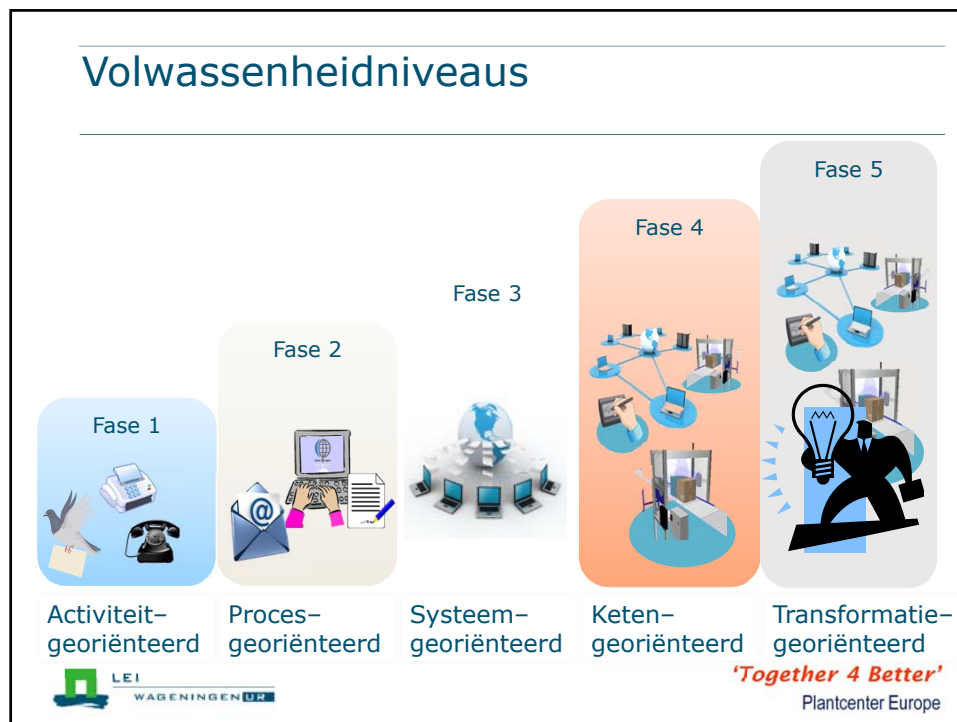


Digitale informatieuitwisseling niet T4B-kwekers



Digitale informatieuitwisseling handelaren





Drijfveren voor adoptie van digitaal zakendoen

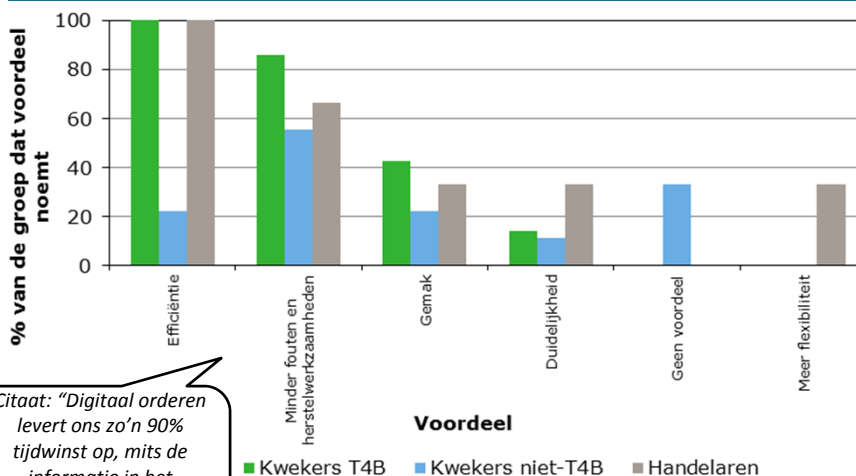


- Zowel handelaren, T4B kwekers en niet-T4B kwekers zijn positief over het relatieve voordeel
 - Verhoging van efficiëntie
 - Vermindering van fouten en herstelwerkzaamheden
 - Toename in gemak
- Relatief eenvoudige overgang (alleen orders)
- Daadkrachtige besluitvormingsprocessen



'Together 4 Better'
Plantcenter Europe

Voordelen digitaal informatie uitwisselen

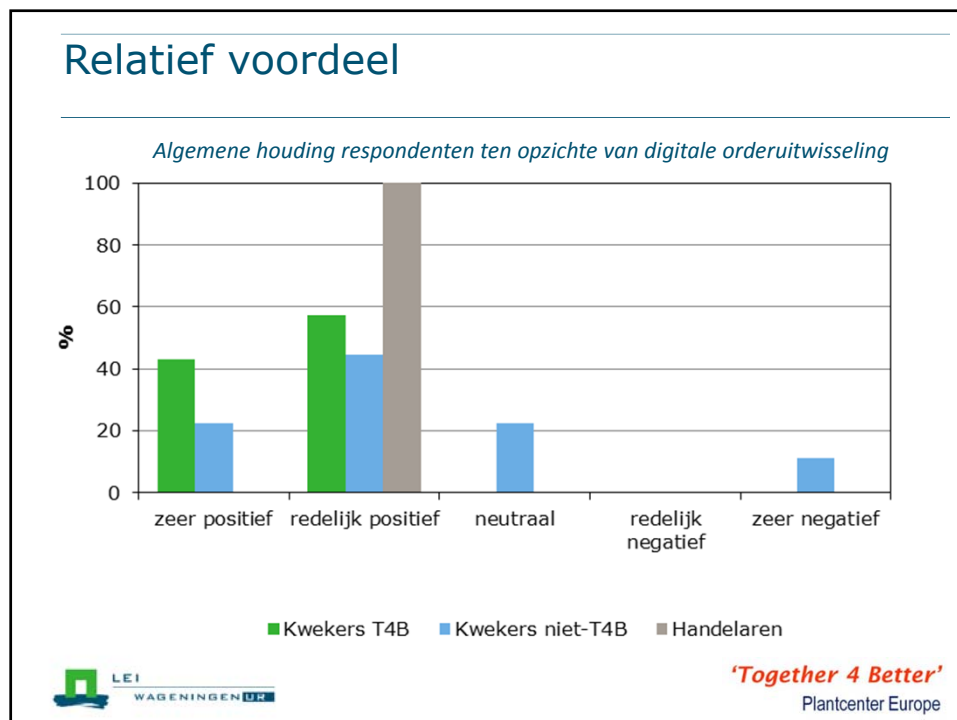
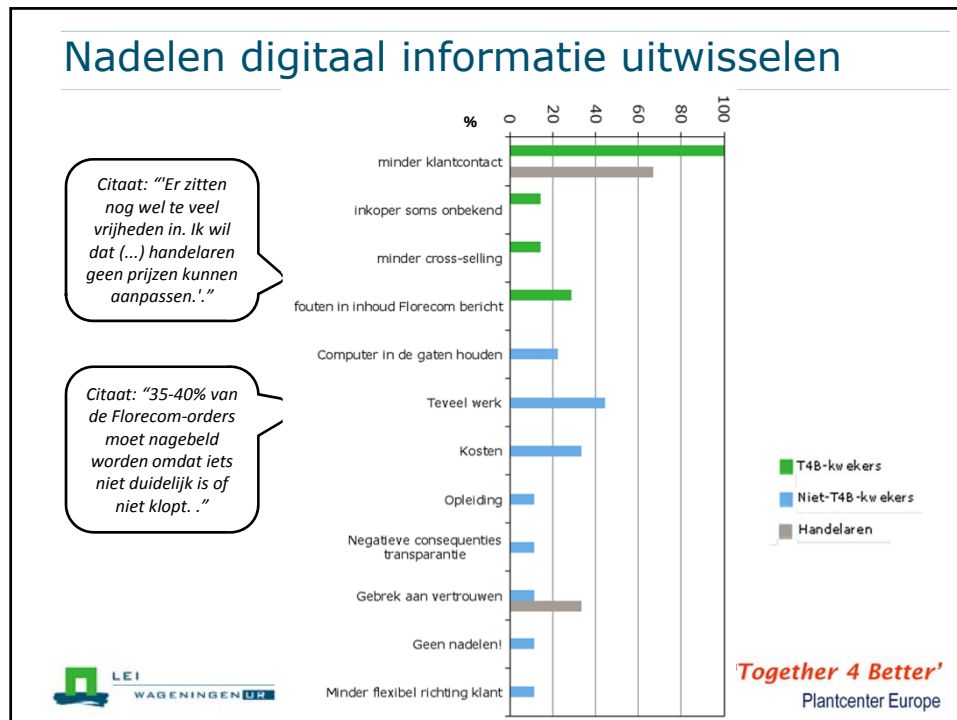


Citaat: "Digitaal orderen levert ons zo'n 90% tijdswinst op, mits de informatie in het Florecom-bericht goed is."

Citaat: "Het digitaal uitwisselen van orders scheelt zeker 50% verwerkingstijd."

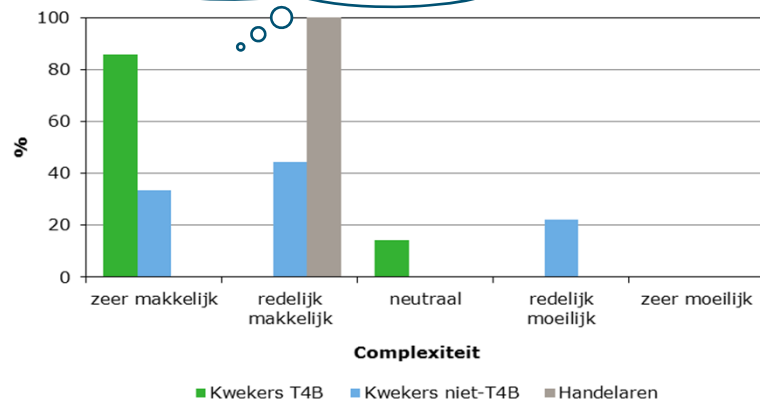


'Together 4 Better'
Plantcenter Europe



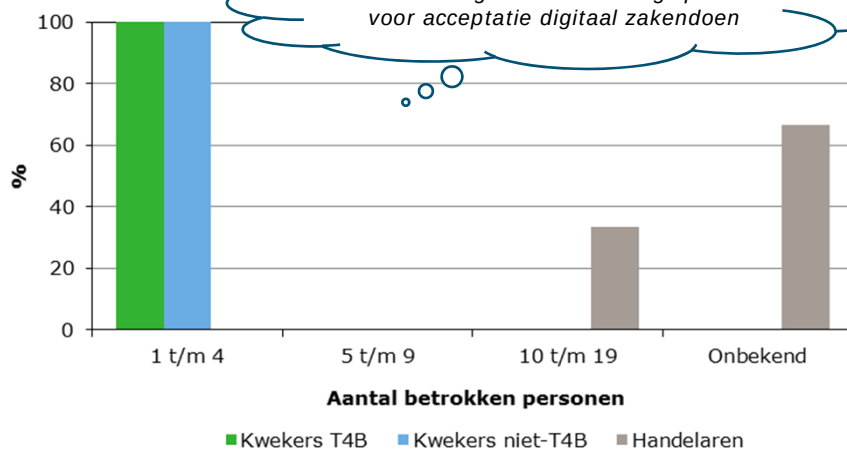
Houding respondenten complexiteit overgaan op digitale orders

Kwekers ervaren het implementeren van digitaal orderen als relatief eenvoudig wat de snelheid van ingebruikname verhoogd



Besluitvormingsproces

Daadkrachtige besluitvorming: positief voor acceptatie digitaal zakendoen



Barrières voor adoptie van digitaal zakendoen

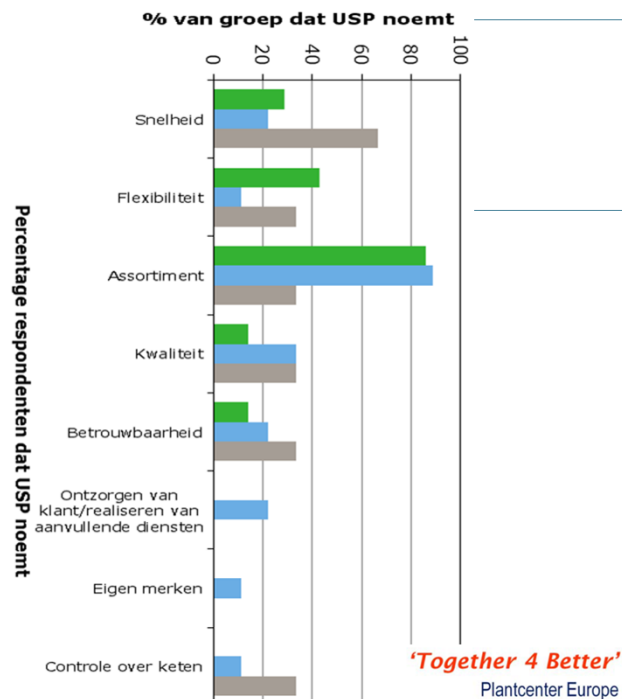


- Fouten in Florecom-berichten
- Digitaal zakendoen → verandering normen, waarden en werkwijzen sector
 - Flexibiliteit
 - Divers assortiment
 - Informeel persoonlijk contact belangrijk
 - Kleine kwekers die veel uit het hoofd en op gevoel doen houden niet van achter de computer kruipen
- De informatie over digitaal zakendoen buiten de T4B groep is zwak



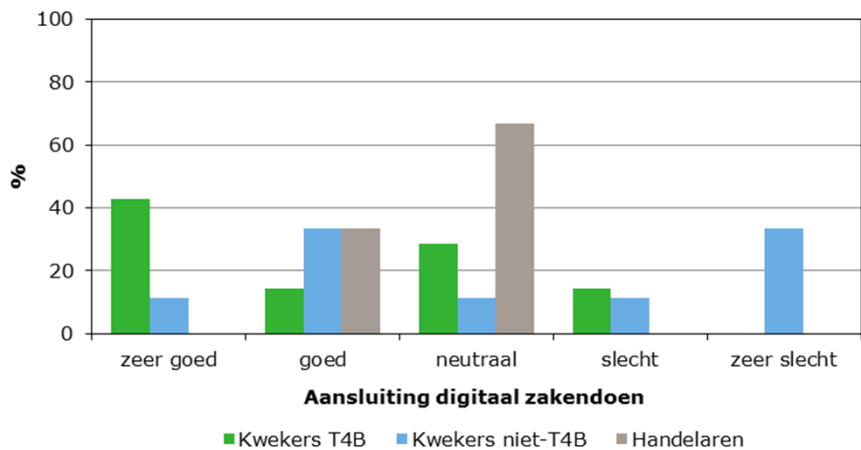
'Together 4 Better'
Plantcenter Europe

Genoemde Unique Selling Points

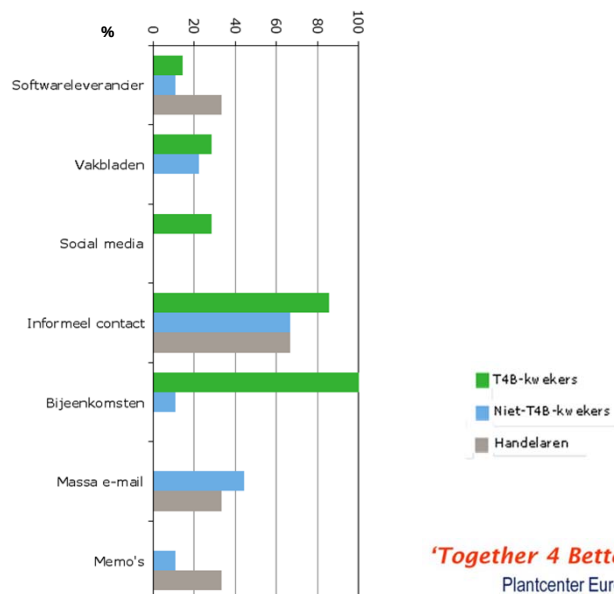


'Together 4 Better'
Plantcenter Europe

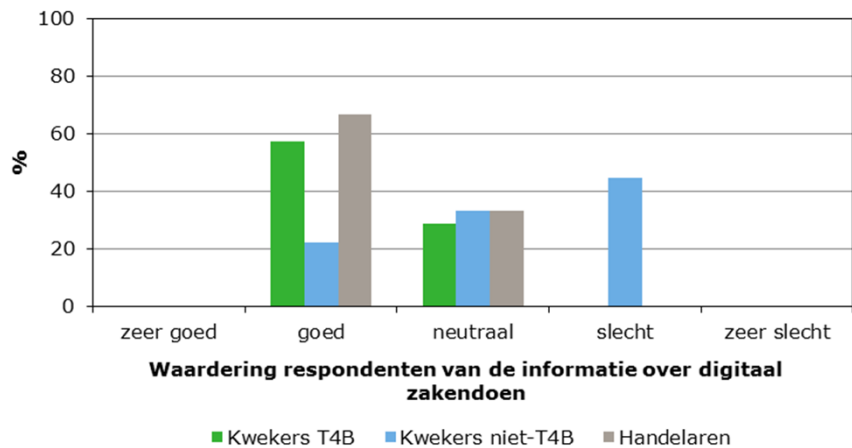
Houding respondenten t.o.v. aansluiting bij manier van werken (compatibiliteit)



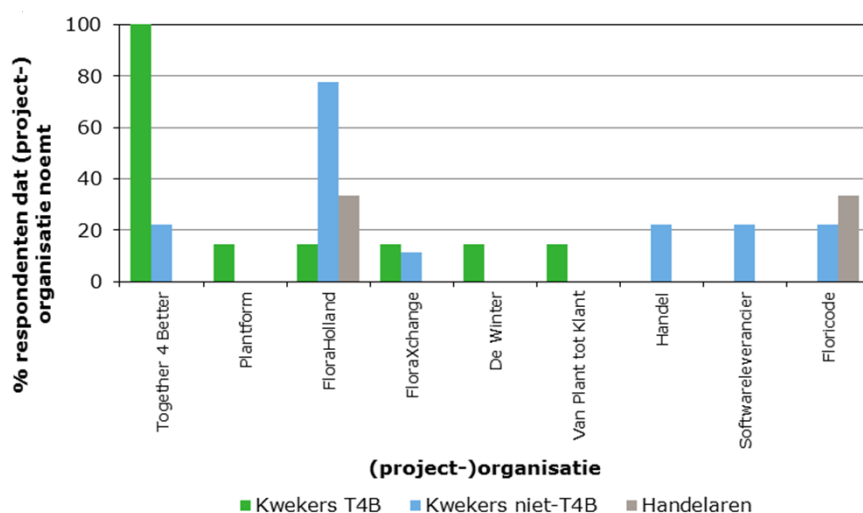
Communicatiekanalen



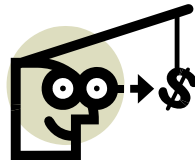
Waardering informatie over digitaal zakendoen



Genoemde organisaties die digitaal zakendoen actief stimuleren

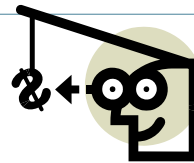


Soorten stimuleringsmaatregelen



- Financiële prikkels
- Sociale prikkels
- Intrinsieke prikkels

Houding respondenten tov stimuleringsmaatregelen Digitaal Zakendoen

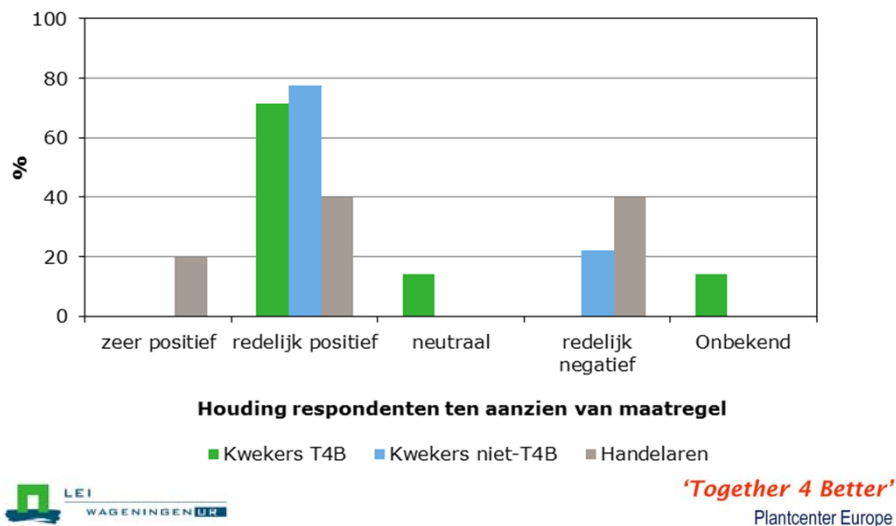


- Ook meeste niet-T4B kwekers redelijk positief over digitaal zakendoen als voorwaarde voor zaken doen
- Kwekers gaan waarschijnlijk over als hun klanten dat als voorwaarde gaan stellen
- Geen consensus over hoe → onvoldoende draagvlak voor administratiekosten

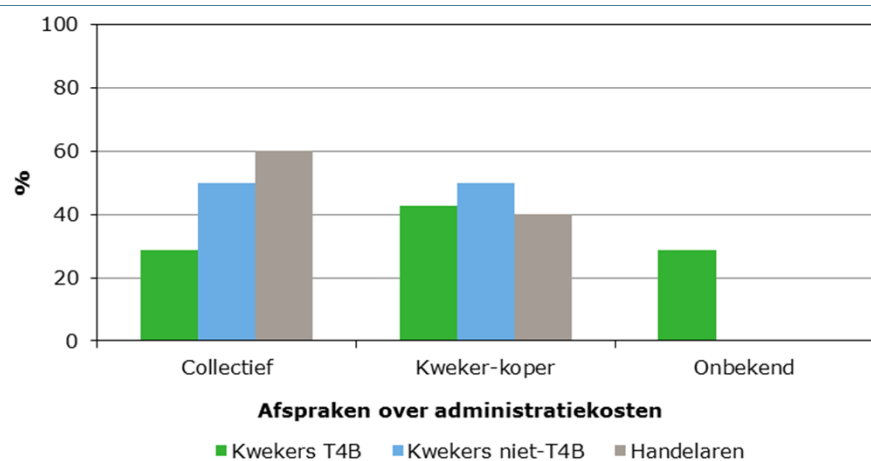


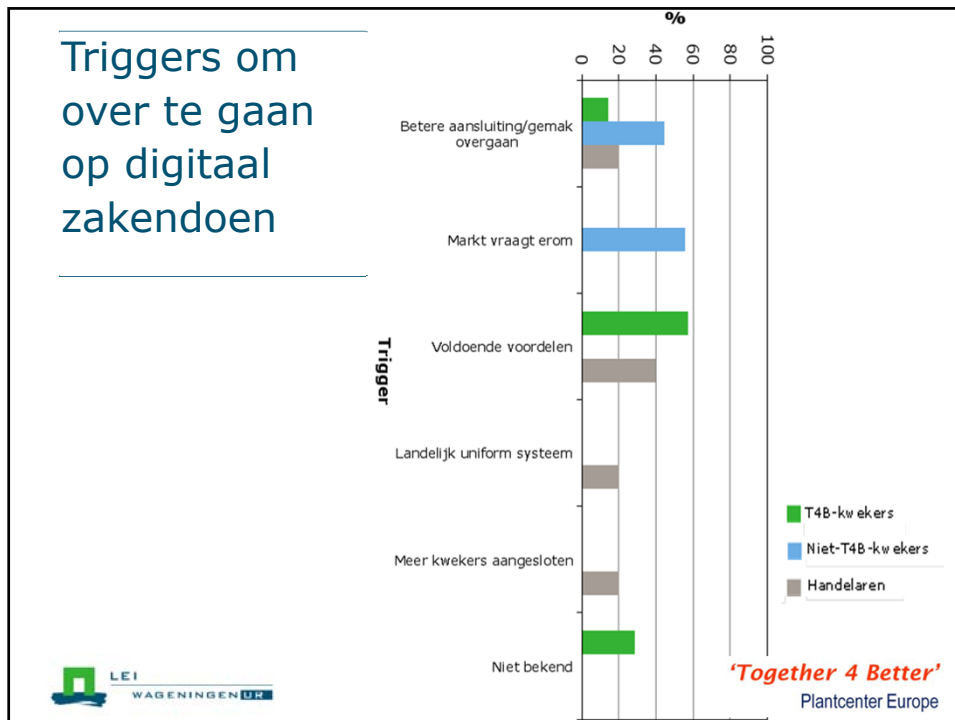
Intrinsieke motivatie dus
belangrijkste incentive om
over te gaan op digitaal
zakendoen

Administratiekosten voor niet-digitaal aanleveren informatie



Administratiekosten collectief of onderling (tussen kweker en koper) regelen





Conclusies

- **Positieve houding digitaal zakendoen**
 - Voordelen: efficiëntie, minder fouten
 - Nadelen: minder klantcontact, fouten in het Florecom-bericht
- **Veel orders komen nog per telefoon, fax of e-mail, ook bedrijven die al digitaal zaken doen**
- **Volwassenheid bedrijfsprocessen en ICT nog relatief laag, vooral bij kwekers**
- **Voordelen digitaal zakendoen hierdoor gedeeltelijk benut**
 - Handmatig invoeren gegevens inefficiënt en foutgevoelig
 - Keteninformatie onvoldoende gebruikt voor verbetering van de bedrijfsprocessen
- **Eigen voordelen belangrijkste motivatie voor T4B-kwekers en handelaren om (meer) digitaal zaken te doen**
- **Vraag uit de markt en betere aansluiting belangrijkste triggers voor niet T4B-kwekers**
 - Meeste kwekers positief over als digitaal aanleveren van informatie een voorwaarde zou zijn om überhaupt zaken te kunnen doen
 - Onvoldoende draagvlak respondenten voor administratiekosten niet-digitaal aanleveren orders

<http://www.wageningenur.nl/nl/nieuws/Digitaal-zakendoen-versterkt-positie-Nederlandse-potplantensector.htm>

Bedankt
voor uw
aandacht!



Contact:
Cor.Verdouw@wur.nl
0317-484752

'Together 4 Better'
Plantcenter Europe