
Sectorstatistiek Floridata

Kwaliteitsverbetering datamodel, herziening typologie klanten & afzetkanalen

Samenvatting

Floridata publiceert maandelijks de exportcijfers van de Nederlandse sierteelt. Bij de totstandkoming van de cijfers maakt Floridata gebruik van een door Wageningen Universiteit ontwikkeld model met tijdreeksen. Iedere reeks kent zijn eigen filter en daarmee ook zijn eigen filter specifieke voorspelfout. Dit kan tot gevolg hebben dat de optelling van de omzetten van snijbloemen en pot en tuinplanten (niveau 2) niet exact gelijk is aan van de totale omzet (niveau 1). In dit project is het model robuust gemaakt, zodat deze optelling altijd gelijk is.

Daarnaast is er een systematiek ontwikkeld en geïmplementeerd dat het multi variabele profilering van klant typen, afzetkanalen en verkoopkanalen mogelijk maakt. Het is nu bijvoorbeeld mogelijk om aan bedrijven meerdere tags te geven: klein, gespecialiseerd, gevestigd in een stad, franchise, tuincentrum. (6 tags)

Floridata: doel, aanpak en resultaten

Per 1 april 2014 is Floridata opgericht, een digitaal platform, dat handelaren in bloemen en planten inzichten biedt in exportcijfers en debiteureninformatie. Deelnemers aan Floridata leveren informatie over debiteuren, facturen en betalingen. Hiermee worden inzichten worden geboden in marktontwikkelingen op landen en afzetkanalen en ontwikkelingen in het betalingsgedrag van meer dan 150.000 afnemers in binnen- en buitenland.

Veel aandacht is in eerste instantie uitgegaan naar het inrichten van efficiënte processen en maximaal gebruiksgemak voor zowel deelnemers als medewerkers van Floridata. Zo zijn bijvoorbeeld zoekfuncties op BTW nummers toegevoegd, waarbij direct bij de Europese Unie wordt gecontroleerd of het een legitiem BTW nummer is. Ook zijn dashboards ingericht waarmee deelnemers ontwikkelingen op markten en afzetkanalen kunnen aflezen, inclusief hun eigen (markt-)aandelen daarbij.

Het project bestaat uit twee onderdelen: “kwaliteitsverbetering model” en “herziening typologie klanten & afzetkanalen”.

Kwaliteitsverbetering model

De deelnemers van Floridata vertegenwoordigen ruim driekwart van de Nederlandse export in sierteeltproducten. Dit is een uitstekende score, die zelfs boven de doelstelling is uitgestegen. Echter; er is dus geen sprake meer van een 100% vertegenwoordiging. Om toch zicht te blijven houden op de totale ontwikkeling van de Nederlandse export heeft Wageningen Universiteit (WUR) een model ontwikkeld met tijdreeksen. Het model maakt het door aanvulling mogelijk om de ontwikkelingen op de totale markt inzichtelijk te maken en te publiceren.

In de initiële versie van het model is iedere tijdreeksfilter tijdreeks specifiek, dit wil zeggen: iedere reeks kent zijn eigen filter en daarmee ook zijn eigen filter specifieke voorspelfout. Dit kan tot gevolg hebben dat de optelling van de voorspellingen van de omzetten van snijbloemen en pot en tuinplanten (niveau 2) niet exact gelijk is aan de voorspelling van de totale omzet (niveau 1). Dit verschil kan ook in de loop van de tijd oplopen. Ondanks dat iedere reeks nauwkeurig geschat is, levert dit soms ongewenste uitkomsten die voor deelnemers en afnemers van exportcijfers

vaak lastig zijn te begrijpen en te verklaren. Dankzij dit project is het model robuust gemaakt, zodat deze optelling altijd gelijk is. Daarmee zijn de uitkomsten van het model beter uit te leggen en toe te passen in verdere analyses.

Herziening typologie klanten & afzetkanalen

Floridata maakt de omzet van bloemen en planten inzichtelijk per afzetkanaal. Door de afnemers van bloemkwekerijproducten in categorieën in te delen kan de afzet per klantsegment worden gevolgd. Verschuivingen geven een goede indruk van de manier waarop de export van bloemen en planten zich vanuit Nederland naar een bepaald land ontwikkelt. Er is bij de start van Floridata gekozen om de klantcategorie-indeling aan te houden zoals het HBAG Bloemen en Planten deze gebruikte. Het bleek echter dat deze indeling van afzetkanalen niet (meer) aansloot bij de huidige behoeftes van de deelnemers en andere afnemers van informatie. De categorie-indeling was star, relatief beperkt en bood slechts de mogelijkheid om een debiteur één keer te typeren. Voorbeeld: "Zelfstandig Tuincentrum/Bouwmarkt".

Floridata wilde voor de sierteeltsector een logische toekomstbestendige indeling maken van klanttypen en afzetkanalen die goed aansluit bij de huidige behoeftes van deelnemers (handelaren) en overige gebruikers (VGB, FH, BBH, overheden, etc.).

Onderdeel van de gerealiseerde oplossing is een systematiek dat multi variabele profilering van klant typen, afzetkanalen en verkoopkanalen mogelijk maakt. Het is nu mogelijk om bedrijven meerdere tags te geven. Bijvoorbeeld: klein, gespecialiseerd, gevestigd in een stad, franchise, tuincentrum (6 tags voor één bedrijf). Daarmee wordt het mogelijk klanttypen naar behoefte variabel te kunnen clusteren en combineren in analyses op basis van landenprofielen. Hiermee is het aantal afzetkanalen te verkleinen en kan er per landenprofiel een duidelijkere analyse worden gedaan. Denk hier bijvoorbeeld aan het smart maken van één afzetkanaal RETAIL waarin nu meerdere afzetkanalen zijn gepositioneerd als 1 Supermarkt/ Warenhuis, 2 Keten Tuincentrum/ Bouwmarkt, 3 Zelfstandig Tuincentrum/ Bouwmarkt