

ONDERZOEK E-COMMERCE IN DE SIERTEELTSECTOR (B2B)

E-commerce speelt een steeds grotere rol in ons leven, zowel in de privésfeer (B2C) als in het bedrijfsleven (B2B). Vooral voor B2B is het belangrijk dat de achterstand van Belgische bedrijven niet vergroot. Tegen deze achtergrond wordt momenteel door de POM Oost-Vlaanderen een onderzoek uitgevoerd omtrent e-commerce in de sierteeltsector. De focus in dit onderzoek ligt op online aanbodplatformen. Op dergelijke platformen kunnen siertelers hun aanbod online inbrengen en dit aanbod kan geconsulteerd worden door verschillende professionele kopers. POM Oost-Vlaanderen onderzoekt nu op welke manier meer Oost-Vlaamse siertelers gebruik kunnen maken van e-commerce via bestaande online aanbodplatformen. Enkel tussentijdse resultaten.

.....
Tom Pauwels,
Projectmanager business development, POM Oost-Vlaanderen - www.pomov.be

Er kan een onderscheid gemaakt worden tussen **3 systemen in de markt**.

1. De **puur online aanbodplatformen** waarop het aanbod rechtstreeks geplaatst wordt zoals PePlan, FloraXchange, VARB en TreeCommerce.
2. Er zijn een aantal **online platformen die gelinkt zijn aan een veiling** zoals EV-Direct, FloraMondo/PlantConnect en Plantion.
3. Een laatste categorie zijn de **administratieve pakketten en boekhoudsystemen** waarbij het assortiment van de kweker al dan niet digitaal kan doorgestuurd worden naar andere platformen (zoals PlantsOnCloud, Soft-Naert, Korazon, Wintree en InfoGroen).

Cruciaal element bij deze systemen is de **onderlinge digitale communicatie**.



▲ Tijdens de Florall beurs van 24 augustus 2016 werden door Tom Pauwels de tussentijdse resultaten in zijn onderzoek naar e-commerce voorgesteld.

Een aantal systemen communiceren momenteel al digitaal met elkaar via het doorsturen van het aanbod van de sierteler naar een ander systeem (vb. van PlantsOnCloud naar PePlan). Ook de omgekeerde richting is van belang waarbij bestellingen vanuit 1 systeem binnenkomen in een ander systeem. De communicatie tussen de verschillende systemen is de sleutel tot het verdere succes van e-commerce in de sierteeltsector. Via deze communicatie wordt namelijk vermeden dat het aanbod verschillende keren moet ingegeven worden.

Een ruwe schatting geeft aan dat slechts 1/3 van de Oost-Vlaamse siertelers gebruik maakt van een online platform, wat betekent dat er nog veel potentieel is voor e-commerce in de sierteeltsector. Het lopende onderzoek tracht dan ook uit te zoeken hoe de overige 2/3 van de siertelers overtuigd kan worden. Hiervoor worden tal van gesprekken gevoerd met marktspelers en worden 5 pilootprojecten uitgevoerd.

“ Een ruwe schatting geeft aan dat slechts een derde van de Oost-Vlaamse siertelers gebruik maakt van een online platform.”

SYSTEMEN UITGETEST BIJ TELERS

Een aantal beschikbare systemen worden uitgetest bij vijf Oost-Vlaamse siertelers. Het gaat hierbij over BOWECO (Wetteren, coöperatie boomkwekerij), Peerts Horticulture (Lochristi, azalea), Eddy De Guchtenaere (Lochristi, azalea), bloemisterij Guido Verbrugge (Lochristi, rhododendron, azalea japonica) en Plantenkwekerij Filip Van der Straeten (Baarddegem, chrysanten, violen, primula). De systemen die worden uitgetest zijn PePlan, PlantsOnCloud, FloraXchange en EV-Direct.

Op basis van de gesprekken met sectorspelers en op basis van de ervaringen uit de vijf pilootprojecten zal het mogelijk zijn om aanbevelingen te formuleren voor de siertelers, de handelaars/expoorteurs, de software-ontwikkelaars en de overheid. Een aantal voorlopige vaststellingen en suggesties worden hieronder alvast opgenomen.

VASTSTELLINGEN EN SUGGESTIES

Een gezegde in de sector is dat een

echte kweker liever tussen de planten zit dan tussen de papieren. Het is dan ook niet verwonderlijk dat een aantal siertelers bang is voor het werken met de pc. De praktijk toonde dat het heel moeilijk is om hen te overhalen om de eerste stap te zetten richting het gebruik van een online platform. Sommige telers voelen immers geen behoefte aan e-commerce. Twee redenen die hiervoor worden opgegeven: een vast klantenpotentieel en vaste gewoontes. Deze instelling is echter risicovol omdat afzetmarkten kunnen wegvallen. Een voorbeeld van een vaste gewoonte is het gebruik van de fax, waarvan geweten is dat niet alle handelaars/expoorteurs deze zullen blijven gebruiken.

Een online platform dient niet enkel voor het zoeken naar nieuwe markten en als vorm van zichtbaarheid in de markt. Het kan ook dienen als basis voor efficiëntieverbeteringen en een daling van fouten in de relatie tussen teler en koper (vb. bij het overtypen van de bestelling). Een online platform kan dus wel degelijk ook helpen bij de uitbouw van de bestaande relatie tussen sierteler en koper.

Uit de pilootprojecten blijkt alvast dat het een moeilijk te overwinnen stap is om het assortiment digitaal in te brengen. Toch heeft de sector nood aan een (verdere) digitalisering, waarbij niet enkel de focus wordt gelegd op het gebruik van online platformen, maar op de gehele digitalisering van de administratie.

“ De communicatie tussen de verschillende systemen is de sleutel tot het verdere succes van e-commerce in de sierteeltsector.”

SOFTWAREONTWIKKELAARS

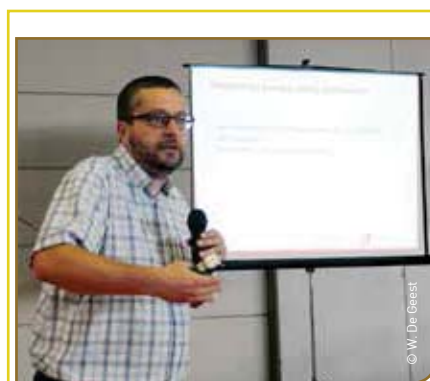
Softwareontwikkelaars moeten elkaar niet altijd zien als concurrenten. Samenwerking tussen systemen kan een must zijn voor de platformen zelf. De platformen kunnen elkaar versterken, maar kunnen samen ook de sierteeltsector versterken. Communicatie tussen platformen zorgt voor een hogere efficiëntie en zal ertoe leiden dat meer siertelers overtuigd kunnen worden om gebruik te maken van een online platform.

HANDELAARS/EXPORTEURS

Handelaars/expoorteurs moeten niet overtuigd worden van het belang van e-commerce, maar het is belangrijk dat zij e-commerce zien als een opportuniteit en niet als een bedreiging. Tevens kunnen zij mee nadenken en initiatieven nemen opdat softwareontwikkelaars met elkaar digitaal communiceren. Hoe dan ook is het belangrijk aan te geven dat de markt geen nood heeft aan 1 overkoepelend systeem. Elk systeem heeft zijn kenmerken, met de communicatie tussen de systemen als sleutel.

OVERHEID

Door de sector te sensibiliseren en door het bijeenbrengen van marktpartijen (vb. via het organiseren van workshops en infosessies) kan de overheid een belangrijke rol spelen. E-commerce leidt ook tot een ander soort logistiek (vb. kleinere zendingen), waarbij de overheid mee moet nadenken hoe de huidige logistiek kan geoptimaliseerd worden. Hierbij is het dus belangrijk niet alleen de kwekers te sensibiliseren, maar alle partijen in de (logistieke) keten. ■



Wil je op de hoogte gehouden worden van alle resultaten van het project, neem dan contact op met Tom Pauwels (POM Oost-Vlaanderen, tom.pauwels@pomov.be). Hij kan u bijkomende informatie bezorgen en zal u informeren over verdere disseminatiemomenten.

Partners in dit project zijn de Provincie Oost-Vlaanderen, POM Oost-Vlaanderen, Strategisch Project Glastuinbouw en AVBS.

