

E-COMMERCE EN DIGITALISERING IN DE SIERTEELTSECTOR (B2B)

Hoe kunnen meer Vlaamse siertelers, door gebruik te maken van bestaande online aanbodplatformen, e-commerce integreren in hun werking? De POM Oost-Vlaanderen deed een onderzoek en de resultaten zijn nu beschikbaar in een rapport.

.....
Tom Pauwels,

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

Op een online aanbodplatform kunnen siertelers hun aanbod inbrengen, verschillende kopers kunnen het daar consulteren. Bij de vijf Oost-Vlaamse pilotprojecten die de POM onderzocht lag de focus op B2B-relaties (Business-to-Business).

Er zijn drie systemen op de markt. Het eerste zijn de puur online aanbodplatformen waarop het aanbod rechtstreeks geplaatst wordt (zoals PePlan, FloraXchange, VARB en TreeCommerce). Daarnaast zijn er een aantal online platformen die gelinkt zijn aan een veiling (zoals EV-Direct, FloraMondo/PlantConnect en Plantion). En omdat in het onderzoek duidelijk werd dat administratieve pakketten en boekhoudsystemen steeds belangrijker worden, werd ook deze categorie als derde systeem bekeken. Daarbij wordt het assortiment van de kweker al dan niet digitaal doorgestuurd naar andere platformen (zoals PlantsOnCloud, Soft Naert, Korazon, Wintree en InfoGroen).

De volgende vijf Oost-Vlaamse siertelers deden mee aan het onderzoek: BOWECO (Wetteren, coöperatie boomkwekerij), Peerts Horticulture (Lochristi, azalea), Eddy De Guchtenaere (Lochristi, A-zalea), Bloemisterij Guido Verbrugge (Lochristi, rhododendron – Azalea japonica) en Plantenkwekerij Filip Van der Straeten (Baardegem, chrysanten - violen – primula). De systemen die werden uitgetest zijn PePlan, PlantsOnCloud, FloraXchange en EV-Direct.

Wat is de belangrijkste conclusie?

De sector heeft nood aan een (verdere) digitalisering, waarbij de focus niet enkel gelegd wordt op het gebruik van online platformen, maar ook op de optimalisatie van de hele administratie.

Het gebruik van online platformen leidt niet automatisch en direct tot succes in de zin van verkoop. In het geval van een groot assortiment kan de opstart tijdsintensief zijn. Maar een online platform is wel met zekerheid een extra verkoopkanaal naast alle bestaande kanalen. Andere instrumenten blijven belangrijk, zoals persoonlijk contact, gebruik van e-mail, producentenbeurzen,... Een digitaal platform bereikt nieuwe klanten, terwijl bestaande klanten anders en op andere ogenblikken bereikt worden. Uiteraard moet een geschikt platform gekozen worden in functie van de eigen behoeften.

Belangrijk is ook dat de sector oog heeft voor de communicatie tussen de platformen (data-overdracht), wat voor alle partijen zorgt voor efficiëntieverhoging. En dat is zeker een belangrijk element om de kwekers te overtuigen over te stappen naar een online aanbodplatform. De platformen mogen elkaar ook niet uitsluitend zien als concurrenten: platformen kunnen elkaar en de sector versterken.

Ook is het belangrijk om aan te geven dat een sierteler best



“ Een digitaal platform bereikt nieuwe klanten, terwijl bestaande klanten anders en op andere ogenblikken bereikt worden.”

niet wacht met het digitale proces tot het moment dat het noodzakelijk is. De sector kan immers geconfronteerd worden met 'onverwachte' situaties zoals het wegvallen van een afzetmarkt en -kanaal.

AVBS gelooft in een verdere digitalisering van de Vlaamse sierteeltsector. Het rapport biedt hiervoor een ondersteuning en zal leiden tot de identificatie van een aantal actiepunten. Uitgangspunt is de markttoegang te verruimen en te vergemakkelijken en de sector verder efficiënter en competitiever te maken.

Ben je geïnteresseerd in alle resultaten? Het rapport is beschikbaar via www.pomov.be/documenten. U vindt er een overzicht van een aantal bestaande platformen en de uitgevoerde vijf Oost-Vlaamse pilotprojecten, naast de identificatie van knelpunten en opportuniteiten.

Voor meer details over het project neem contact op met Tom Pauwels (POM Oost-Vlaanderen, tom.pauwels@pomov.be). ■

Dit project rond e-commerce en digitalisering in de sierteeltsector past binnen een breder geïnspireerd gebiedsprogramma dat uitgewerkt is voor de bloemenregio rond Gent en gebeurde in het kader van het Strategisch Project Glastuinbouw Oost-Vlaanderen. Partners zijn de Provincie Oost-Vlaanderen, POM Oost-Vlaanderen, Strategisch Project Glastuinbouw en AVBS.

