

Varb breidt uit in bloembollen en vaste planten

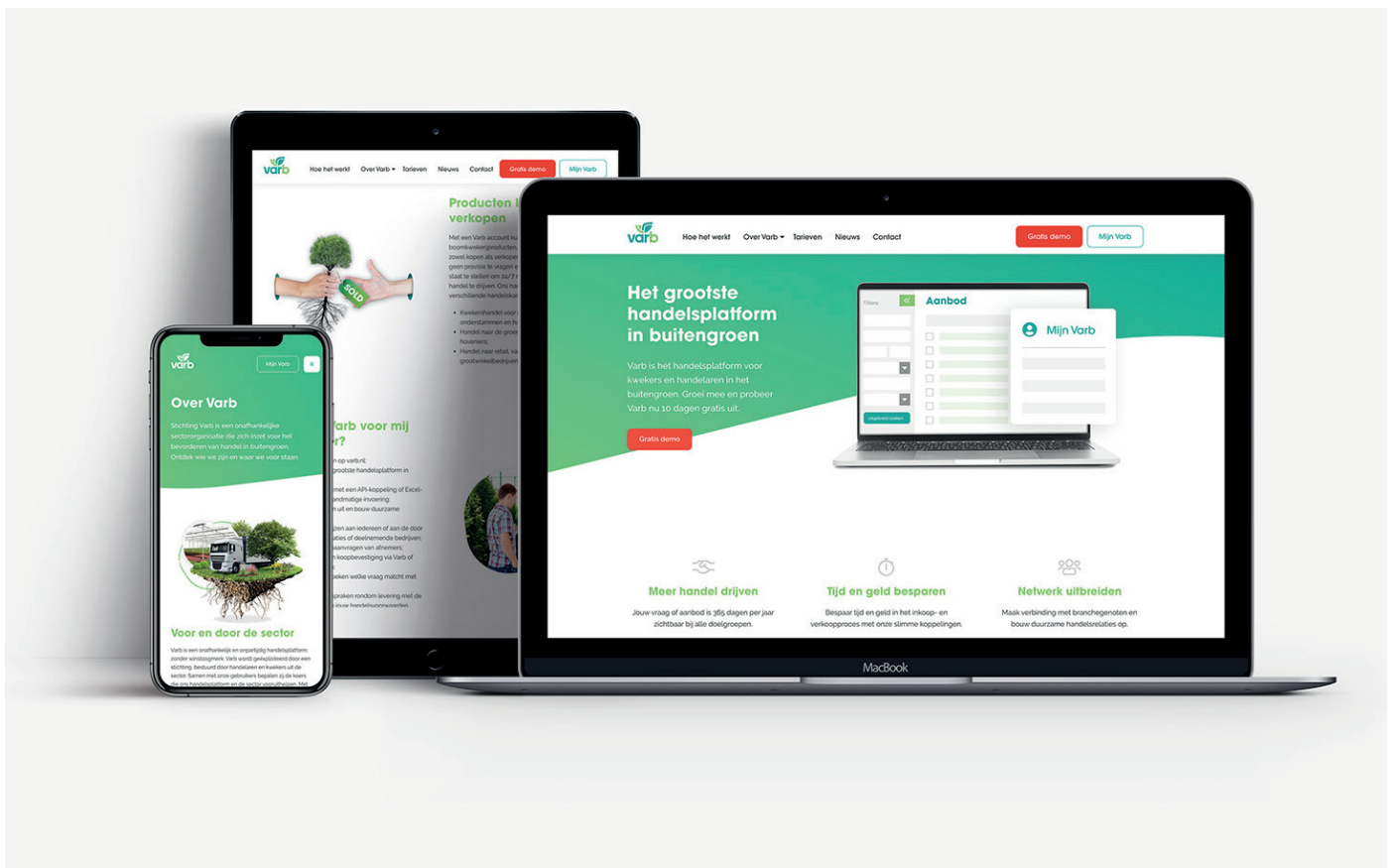
‘Een kersje op de taart’

Kwekers en handelaren in buitengroen bij elkaar brengen. Dat is al dertig jaar het doel van het handelsplatform Varb. Aanvankelijk fysiek en vooral gericht op de boomkwekerij. Anno 2020 gebeurt alles digitaal en richt het handelsplatform zich ook op bloembollen en vaste planten. “We moeten groeien, want zo blijven we interessant”, aldus operationeel manager Jacqueline van der Burg.

Tekst: Roza van der Veer

Varb is fysiek gevestigd in Hazerswoude. Daar zie je geen kwekers die hun producten komen brengen, maar alleen een team van zes mensen achter computers. De Stichting Varb is een uitgebreid handelsplatform voor Nederland en België, waarvan 860 kwekers en handelaren lid zijn. Zij bieden dagelijks hun producten digitaal aan of zetten een zoekvraag in het systeem. Handelaren en kwekers kijken zelf in het systeem en nemen met elkaar contact op via e-mail of telefoon. Varb regelt geen vervoer, handelt geen financiële transactie af en werkt niet als bemiddelaar. Het brengt puur vraag en aanbod bij elkaar op een digitaal platform.

Deelname aan Varb kost een vast bedrag per jaar: 576 euro, of je nu één keer per jaar gebruik maakt van het handelsplatform of dagelijks. Varb is een stichting, zonder winst-oogmerk, met als doel de handel te vergemakkelijken. Met succes, want het aantal deelnemers groeit. Dagelijks staan er 190.000 aanbodregels op Varb en maandelijks worden er





87.000 zoekopdrachten gedaan. “Dat kan een solitaire boom zijn voor een gespecialiseerd bedrijf maar ook grote partijen uitgangsmateriaal”, aldus Van der Burg. “Zet je vraag maar in Varb en je kunt het vinden. Misschien niet direct, maar dan vind je wel de kweker die iets over een drie maanden of volgend jaar heeft. Varb kijkt namelijk ook in het historisch aanbod. Je staat via Varb in contact met 860 andere bedrijven, een gigantisch netwerk van bedrijven in buitengroen. De ‘b’ van Varb staat dan ook niet meer voor boomkwekerij maar voor buitengroen. We zijn inmiddels meer dan een clubje boomkwekers.”

BOLLENKWEKERS ZOEKEN EXTRA AFZETROUTE

Het buitengroen bevat een uitgebreid aanbod. De belangrijkste handelsstroom is tussen kwekers onderling in bijvoorbeeld stekken en uitgangsmateriaal. Daarnaast koopt de retail zoals tuincentra via Varb, maar ook de institutionele markt met hoveniers en gemeenten zoeken via het digitale handelsplatform het gewenste buitengroen. “Dat gaat van de aanleg van een park tot groen langs snelwegen, maar ook gemeentelijke plantsoenen”, vertelt Van der Burg. “De laatste tijd zien we bedrijven die onvoldoende handel vinden op de veiling op ons handelsplatform verschijnen. Ook bedrijven die een extra afzetroute zoeken, komen bij Varb. Dat zijn ook ondernemers uit de bollen- en de vasteplantensector. Zij weten Varb steeds meer te vinden. Voor ons is dat interessant, want we willen groeien als grootste platform voor buitengroen. Wat de ambitie is? Over twee jaar duizend deelnemers.”

Het Voorhoutse bloembollenbedrijf Sam van Schooten is voor het tweede jaar aangesloten bij Varb. Het bedrijf ziet het handelsplatform als een interessant aanvullend afzetkanaal. “We komen nu onder de aandacht bij veel nieuwe bedrijven. Dat zou anders niet zo gemakkelijk zijn of het kost je heel veel tijd. Denk aan een hoveniersbedrijf dat op een regenachtige vrijdagochtend op zoek is naar vaste planten en ook onze bollen tegenkomt. Dat bestelt deze vervolgens via Varb. Ons bereik wordt op deze manier veel groter.” Van Schooten heeft in zijn catalogus meer dan 1.600 bolsoorten en 1.200 verpakkingen. Daarnaast verkoopt het bedrijf vaste planten. Een deel van de afzet regelt het bedrijf zelf en een deel gaat via de veiling. “We mikken op de tuinspecialisten en hoveniers die wat bijzonders zoeken op Varb. We zien dat de afzet groeit. Hoeveel? Dat kan ik niet precies zeggen, maar de potentie is er. De andere bedrijven moeten nog gewoon even wennen aan het feit dat bloembollen op Varb te vinden zijn.”

Ook voor vasteplantenkwekerij Griffioen Wassenaar, met locaties in Wassenaar en Boskoop, is Varb een aanvullend

‘We zijn meer dan een clubje boomkwekers’

verkoopkanaal. “Zie het maar als een grote etalage waar onze producten te zien zijn. Met een druk op de knop wordt ons aanbod twee keer per week geactualiseerd in Varb. Hoveniers zien dat en nemen via de mail of per telefoon contact op”, vertelt Arie Ravensbergen van Griffioen Wassenaar.

Het vasteplantenbedrijf kweekt in Boskoop vooral de vaste planten voor de retail in Nederland en Noordwest-Europa. In Wassenaar worden de wat grotere planten voor openbaar groenprojecten en hoveniers gekweekt. In het najaar neemt de vraag naar de in Wassenaar gekweekte producten toe. Dat is ook de tijd dat er af en toe een vraag of bestelling van nieuwe klanten komt, vermoedelijk uit Varb. Ravensbergen: “Het overgrote deel van de planten gaat regelrecht naar onze klanten, maar af en toe heb je een nieuwe afnemer. Niemand zegt erbij dat ze ons aanbod via Varb hebben gezien. Dat hoeft ook niet, maar we denken het wel. Hoeveel afzet via Varb loopt? Ik denk één tot twee procent. Dat lijkt niet veel, maar het is leuk om erbij te hebben. Een klein kersje op de taart.”