

Vroeger was het overzichtelijk: je kocht bij de klok, bij de cash&carry of bij de lijnrijder die langs de deur kwam. Nu zijn er legio mogelijkheden. En dat is goed nieuws volgens gasthoofdredacteur **BERT KUIPER**: 'De lijnen zijn veel korter.' Ziehier drie moderne opties.

Tekst Jeannet Hoofman / Fotografie Rein Janssen

Het nieuwe inkopen

Horticultuuronline.nl is een nieuwe webshop voor het inkopen van bloemen en planten voor en door de bloemist. De onderneming is opgezet door Dico Drost. 'Bloemisten werken van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat en verdienen weinig geld. Dat is niet nodig, want ze kunnen alles online kopen en verkopen. We hebben een volledig transparant netwerk en werken met een lage marge. Als een bloemist zijn eigen uren rekent, is hij bij ons goedkoper uit dan wanneer hij naar de veiling gaat en zeker goedkoper dan bij de groothandel.'

In de webshop staat een virtuele voorraad die 24/7 muteert. Alle bestellingen worden vanaf de kwekers verzameld bij transporteur Van der Slot en geconditioneerd afgeleverd bij de bloemist. Er is een koppeling met onder andere FloraMondo, Decorum en diverse kwekers. 'We zijn geen handelaar, maar faciliteren alleen de digitale diensten.'

Een andere dienst van Horticultuuronline is verkoopondersteuning op de winkelvloer. Die bestaat uit een televisiescherm met afbeeldingen van het aanbod en een verkoopzuil met touchscreen, waar klanten uit een compleet assortiment planten kunnen bestellen, die door PostNL op het gewenste adres worden bezorgd. De bloemist hoeft de complete voorraad (zoals grote planten) dus niet meer zelf in huis te hebben. Hij bepaalt

zelf zijn marge. Dico: 'Ik zorg ervoor dat de bloemist tegen dezelfde prijzen kan verkopen als de webshops zodat ze die concurrentie niet hoeven vrezen.' De bloemist kan zelf dingen toevoegen aan de webshop. Het systeem draait nu in vier bloemenwinkels, waaronder He-as in Heerenveen.

De kosten voor de verkoopzuil en het scherm liggen rond de € 120 per maand. Voor dat bedrag wordt de hardware geleverd en de webshop in de lucht gehouden. Het beheer kan worden uitbesteed of in eigen beheer worden gedaan. Dico: 'Het werkt redelijk goed. De consument moet nog wel wennen aan de online wereld, maar we zien er groei in komen. Uiteindelijk gaat hij voor vakkennis. Wij bieden tools om die beschikbaar te maken voor de bloemist, zodat hij of zij 's avonds nog tijd en energie overheeft voor de sportschool.'

✂ horticultuuronline.nl

Bloomcoop – dag klok, hallo margestijging

Op Bloomcoop.florist is het aanbod te vinden van een kleine drieduizend kwekers van bloemen, kamer- en tuinplanten én Allflora met een (extra) korting van 5 procent. Han Rijndorp, een van de initiatiefnemers: 'Het is bedacht puur omdat wij vinden dat de bloemist meer marge moet kunnen maken.

Door de digitalisering wordt rechtstreeks inkopen steeds makkelijker. In veel gevallen is tussenhandel daarom niet meer nodig en bijbehorende kosten dus ook niet. De bloemist kan in one-stop-shop zijn inkopen doen.'

Bloomcoop is in samenwerking met FloraHolland opgezet als vervanging van de klok en toont dan ook het complete veiligheidsaanbod. Bloemisten kopen nadat ze zijn ingelogd rechtstreeks bij de kwekers of via klokvoorverkoop, per fust of tray. Bestellingen die tot 12 uur 's nachts zijn gedaan, worden de volgende dag in Naaldwijk geleverd. Op dinsdag, donderdag en zaterdag is het mogelijk de bestelling in de winkel te laten bezorgen. Ophalen bij FloraHolland of op diverse hubs kan dagelijks.

De kopers betalen de gebruikelijke veilingkosten en in plaats van commissie een abonnementsprijs van € 350 per maand. Han: 'We gaan uit van een minimale inkoop van € 1000 per week, zo'n € 50.000 per jaar. Het abonnement is dan 8,4 procent van de inkoop. Bij een inkoop van een ton per jaar is het abonnement nog maar 4,2 procent en bij 2 ton is het 2,1 procent. Hoe groter de inkoop, hoe lager de kosten.' Alle kopers betalen een inleg (borg) van € 2500. Daarmee wordt het debiteurenrisico uitgesloten en hoeft daarvoor geen extra percentage te



Door de verkoopzuil van horticultuuronline hebben klanten in de winkel de beschikking over een enorm assortiment planten. De bloemist hoeft ze niet in voorraad te houden.

worden gerekend. 'Inkopen via BloomCoop is zonder meer voordeliger.'

Het systeem draait nu twee jaar waarvan één jaar compleet digitaal. Rond de vijftig bloemisten maken inmiddels gebruik van het platform en dat aantal groeit volgens Han per week. 'Het raakt steeds meer bekend, mensen vertellen het aan elkaar door. Het gaat geweldig, er zijn geen storingen. De samenwerking met FloraHolland is heel nauw. Mocht daar een storing zijn, dan is het heel rap opgelost. Ik krijg appjes als 'Wauw' met diverse uitroptekens. Het allergrootste voordeel: wij bieden een heel groot sortiment en directe inkoop bij kwekers zonder tussenhandel, dus voordeliger en gegarandeerd verse bloemen en planten. De bloemen staan binnen 24 uur na snijden in de winkel.' Deelnemende bloemisten kunnen gebruik maken van een margemonitor. 'Daaruit blijkt dat de margestijgingen tussen de 4,5 en 10 procent zijn.'

✂ bloomcoop.florist

Green Trade Center – digitaal én fysiek bij de kweker

Het 25.000 m² grote Waterdrinker Green Trade Center mag op zichzelf al revolutionair worden genoemd, vindt directeur Bob Moria. Het inkoopcentrum biedt een totaalassortiment van Europese kwekers. 'Het heet in het

vak 'het huis van de kweker', zegt Bob. 'De kweker heeft een leidende rol. Hij bepaalt zijn prijs, zijn aantallen en is verantwoordelijk voor zijn kwaliteit, die wij overigens wel controleren. Afsproken is dat alle nieuwe producten en specialiteiten als eerste in het GTC te koop zijn. De kracht van Waterdrinker is het gigantische assortiment op één plek.'

Alles wat fysiek te koop is, is ook digitaal te koop. Er zijn naast de GTC-webshop honderden webshops waar via Waterdrinker gekocht kan worden. 'Dertig procent van onze omzet gaat via de digitale snelweg. Niet iedereen kan elke dag hier komen. Wat wij horen van klanten is dat ze het fijn vinden om ook een fysieke plek te hebben. Ik geloof heilig in de combinatie webshop/fysieke winkel. Hier is beleving te vinden, je gaat weg vol inspiratie en ideeën waarmee je je kan onderscheiden.'

Ruim honderd Nederlandse en dertig buitenlandse kwekers zijn aangesloten bij het GTC. Daarnaast is er nog een deel eigen inkoop. Iedere kweker heeft in het centrum een aantal karplekken. Door middel van narrowcasting wordt de naam en informatie van de betreffende kweker bekendgemaakt en hier kan de kweker ook meet&greet houden. Via een kwekersportal kan hij thuis de verkoop van zijn producten in de gaten houden. Er is constant nieuwe aanvoer. Ook

is er een team dat de presentaties maakt. In overleg krijgt de kweker een aantal keer per jaar een 'inspiratiehuisje', waarin wij zijn producten presenteren. Noviteiten komen terug op het noviteitenplein. Bob: 'De samenwerking met de kweker is superbelangrijk. Er is een schaarste in bepaalde planten, maar wij hebben altijd een constant aanbod. Het assortiment wordt via webshops in heel Europa gedeeld. Omdat er daglicht is, is er nu ook uitbreiding van het aanbod, bijvoorbeeld van het mediterrane assortiment. Bovendien is er een koude kas voor tuinplanten. En dankzij samenwerking met Dobbeflowers en Agora wordt het bloemenassortiment steeds groter.'

Klanten kopen dus feitelijk rechtstreeks bij de kweker en betalen Waterdrinker een commissietarief via een staffel. 'Verkoop is alleen aan wederverkopers van bloemen en planten. Particulieren kunnen hier niet kopen. Sowieso is er toegangscapaciteit bij de garage en een pascontrole.'

Naar verwachting is het eind van dit jaar voor Nederlandse bloemisten mogelijk om bestellingen die tot 19 uur in de webshop zijn gedaan, 's nachts of 's ochtends thuisbezorgd te krijgen. Bob Moria: 'Je kunt dus op maat kopen wanneer je maar wilt. Daarmee maken we denk ik echt een grote stap.'

✂ waterdrinker.nl