



## Humus

### Netflix: The Big Flower Fight

Op Netflix is het eerste seizoen te zien van The Big Flower Fight; een serie over tien koppels die in competitie met elkaar de meest extreme florale sculpturen bouwen.

### Lichtgevende tabaksplant

Wetenschappers hebben het DNA van lichtgevende paddestoelen toegevoegd aan tabaksplanten. De gemanipuleerde planten stralen daarvoor permanent groen licht uit.



On/offline

## Breder aanbod en duurzamer werken door digitalisering

Bloemisten zouden on- en offline verkoopmogelijkheden meer moeten combineren, vindt Dico Drost. Zijn bedrijf HortiCultureOnline biedt verkoopzuilen met een webshop voor in de winkel waarmee bloemisten hun aanbod kunnen verbreden zonder dat er grote voorraden nodig zijn.

Dico (foto) is al dertig jaar actief als planteninkoper. Derving is in de sierteelt een groot probleem, weet hij. 'Bij de veiling wordt het een en ander aan producten weggegooid, bij de groothandel idem dito en ook bij de bloemist en het tuincentrum blijven producten onverkocht. Zo belanden er veel te veel bloemen en planten op de composthoop. Ik denk dat je met digitalisering de bloemen- en plantenverkoop duurzamer kan maken. Met de webshop op de verkoopzuil van HortiCultureOnline kan je eerst iets laten zien om vervolgens het product te leveren.'

Bij de bloemist werkt het als volgt: klanten die niets van hun gading vinden in de

aanwezige bloemen- en plantenpresentatie krijgen middels de verkoopzuil toegang tot een nog groter aanbod van producten. De bestelling die de klant via de verkoopzuil doet, komt direct bij de kweker die het product vers levert. Afhankelijk van de omvang van de bestelling brengt transportbedrijf Van der Slot of PostNL de bestelling naar de consument. De bloemist krijgt een percentage van de verkoopprijs toebedeeld.

HortiCultureOnline rekent lage tarieven voor inkoop en logistiek, 'maar wat belangrijker is: bij ons zijn alle kosten transparant', benadrukt Dico. 'Handels- en verzendorganisaties brengen hoge kosten in rekening, maar waar dat geld heen gaat? Geen idee. Dat is niet meer van deze tijd. Kopers zijn best bereid om voor iets extra's te betalen als ze maar weten waarom dat is', is zijn ervaring. Een digitale kiosk van HortiCultureOnline is beschikbaar vanaf €99 per maand, inclusief de kosten van een pay-terminal en een 24/7 servicecontract.

### Gemiste kans

Digitalisering betekent voor Dico niet dat stenen bloemenwinkels in de toekomst niet meer bestaan. Juist niet. Hij ziet toekomst in een combinatie van on- en offline winkelen. 'Ik denk dat consumenten graag kopen bij de lokale bloemist om bloemen te zien, om inspiratie op te doen, voor de service en voor een glimlach.' Tegelijkertijd verwachten consumenten dat lokale ondernemers dezelfde diensten leveren als grote internetgiganten. Klanten willen kunnen kiezen uit alles wat er op de markt is, terwijl de bloemist slechts een beperkt sortiment kan presenteren in zijn winkel. 'Een blauwe phalaenopsis of geferfde regenbooglelies zie je niet vaak in een winkel. Als ik daarmee op een verjaardag kom, hoor ik vaak de opmerking: Jeemig, bestaat dat ook? Natuurlijk is het begrijpelijk dat een bloemist hele bijzondere of hele dure producten waar maar een beperkte klantenkring voor is, niet inkoop. Maar het is wel een gemiste kans. Ik zeg daarom: verkoop die producten dan digitaal. Digitalisering biedt de lokale bloemist bovendien efficiëntie, waardoor er meer tijd overblijft voor de klant.'

### Stimulans

De digitale verkoopzuilen die Dico als partner van Qiox levert zijn nieuw in de sierteelt, maar worden onder andere bij McDonalds al langer gebruikt. Inmiddels heeft hij aantal bloemisten van een dergelijke verkoopzuil voorzien. Hij denkt dat de coronacrisis een stimulans kan zijn voor verdere digitalisering omdat bloemen bestellen via een webshop voor klanten in korte tijd normaler is geworden. 'De bestaande handelsketen is te complex en de communicatie tussen de schakels is slecht. Het is écht tijd dat de bloemen- en plantensector nadenkt over hoe het anders kan.'

✉ horticultureonline.nl

**'Verkoop producten voor kleine klantenkring digitaal'**