

Online vraag- en aanbodsysteem nemen in belang toe

Met de komst van het internet heeft de handel een nieuwe dimensie gekregen. Boomkwekers lopen over het algemeen niet voorop als het gaat om het digitale handelen. Toch maken steeds meer kwekers gebruik van digitale vraag- en aanbodsysteem. De stand van zaken bij drie bekende systemen op een rijtje.

Louis Diepeveen:

'De eenvoud is de kracht van bomenaanbod.nl'

Louis Diepeveen (rechts) en compagnon Arjan Karens waren van mening dat het handelen in de boomkwekerijsector makkelijker kon. Reclameman Diepeveen en software-expert Karens - geboren en getogen in Opheusden - sloegen de handen ineen. Met bomenaanbod.nl hebben ze - naar eigen zeggen - een systeem op de markt gebracht dat zich bovenal onderscheidt door de eenvoud.



Foto: Herman Stöver, Ede

Hoe is bomenaanbod.nl ontstaan?

„We zagen dat de handel in de boomkwekerijsector - met name in laanbomen - nog veelal via het papier ging en maar een paar keer per seizoen werd geactualiseerd. Dat moest anders kunnen. Omdat de meeste kwekers nog niet zo digitaal waren, hadden we het idee een digitaal platform te ontwikkelen dat vergelijkbaar is met de papieren versie. Belangrijk daarbij was dat de site gebruiksvriendelijk zou zijn, en een eenvoudige opzet en lage prijsstelling zou kennen. Uiteindelijk heeft dat geresulteerd in een overzichtelijk systeem dat op het aanbod is georiënteerd. Zo krijgt de kweker bij een zoekopdracht een overzicht van maar vier kolommen te zien, met daarin de soort, de cultivar, de maat en de voorraad van de kweker.”

Hebben jullie plannen om ook voor andere gewasgroepen iets vergelijkbaars te ontwikkelen?

„We hebben inmiddels ook een opzet gemaakt voor de gewasgroep heesters, alleen staat dat nog in de kinderschoenen. Het probleem is dat deze gewasgroep zich lastig laat omschrijven, omdat er nogal wat diversiteit is in de maatschrijving van heesters. En dat maakt het voor ons lastig.”

Heeft het digitale handelen invloed op de markt?

„Toen we een paar jaar geleden begonnen, stond het digitale handelen echt in de kinderschoenen. Nu zie je dat het steeds meer wordt geaccepteerd. Dat heeft zeker ook invloed op de markt. Het is namelijk minder vanzelfsprekend geworden om altijd bij dezelfde kwekers in te kopen. Het 'shopgedrag' neemt toe. Vooral de kleine kwekers zullen daardoor extra hun best moeten doen om in het vizier

te blijven van de grote kwekers. Maar als ze daar goed mee omgaan en een actueel aanbod bieden, snel reageren en persoonlijk contact leggen, kunnen ze zich onderscheiden.”

Hoe zijn de ervaringen met de site?

„Kwekers vinden de site overzichtelijk en prettig in gebruik. Hier geldt de kracht van de eenvoud. En dat proberen we ook zo te houden, zodat het heel makkelijk is voor kwekers om mee te doen. We horen zelfs dat kwekers die nog nooit een computer hebben aangeraakt er in één keer mee kunnen werken. Dat geeft toch wel aan hoe simpel ons systeem is...”

Zijn er nog plannen om de site uit te breiden?

„Daar hebben we wel over nagedacht en er liggen zeker nog kansen. Zo zou het bijvoorbeeld mooi zijn om ook transporteurs in het systeem op te nemen, waardoor een vracht online kan worden ingepland. Dat zou een waardevolle toevoeging zijn. Aan de andere kant moeten we ook uitkijken dat het niet te ingewikkeld gaat worden, omdat we ons juist onderscheiden door de eenvoud.”

Staan jullie open voor samenwerking met andere systemen?

„Samenwerking biedt zeker mogelijkheden. Zo sluit ik niet uit dat we de standaardisatie in de maatvoering gezamenlijk gaan oppakken. Ik denk dat krachtenbundeling voor alle partijen voordelig is en bovenal voordelen oplevert voor de kwekers. Wij staan er in ieder geval voor open!”

Feiten & cijfers bomenaanbod.nl:

Bestaat sinds: 2007
Aantal aangesloten kwekers: 160
Aantal aanbodsregels: 35.000
Aantal bezoekers: 50 tot 60 kwekers per dag
Kosten: €249 per jaar



Bram van Bockel:

'Ik zou niet weten wat kwekers en handelaren zonder VARB zouden moeten'

Stichting Beurshal brengt met VARB al 21 jaar vraag en aanbod bij elkaar. In die jaren heeft het systeem verschillende ontwikkelingen doorgeemaakt. Inmiddels is VARB volgens Bram van Bockel, voorzitter van Stichting Beurshal, een essentieel onderdeel van de bedrijfsvoering.

Even een update... Hoe staat het met de verschillende varianten van VARB?

„De oude variant VARB Plus - met software op de eigen computer - is inmiddels uit de lucht. Dat programma was aan vervanging toe en kende bovendien nog maar weinig gebruikers. Daarvoor in de plaats is een aantal jaar geleden VARB Net gekomen. Het principe is vergelijkbaar, alleen is het systeem via het internet te raadplegen. Daarnaast is een paar jaar geleden VARB Beurs in het leven geroepen. In het begin als aparte applicatie, maar sinds een jaar of twee is het met VARB Net geïntegreerd in één systeem. Op korte termijn gaan we het ook gewoon VARB noemen.”

Wat is het verschil tussen VARB Net en VARB Beurs?

„VARB Net is duidelijk op het aanbod gericht; VARB Beurs op de vraag. Zo geeft VARB Net een overzicht van het aanbod waar kwekers en handelaren - op allerlei criteria - in kunnen zoeken. Via de mail, telefoon of fax kunnen ze vervolgens contact opnemen met de aanbieder en onderhandelen over de prijs. Om de vraag te stimuleren, is in de loop van de tijd VARB Beurs aan dit systeem toegevoegd. In VARB Beurs publiceert de vrager een zoeklijst en degene die daar een aanbod op wil maken, biedt zijn producten aan en zet er een prijs achter. De vrager krijgt op zijn beurt een mail als er een aanbieding is.”

In het verleden werd nog wel eens gezegd dat er onvoldoende vraag in het systeem zat. Is dat met de komst van VARB Beurs opgelost?

„Het is niet zo dat de vraag inmiddels overweldigend is, maar er zijn een aantal deelnemers die regelmatig producten vragen. Duidelijk is wel dat de sector al een aantal jaar te maken heeft met een aanbodmarkt. En als er genoeg keus is, zijn mensen misschien minder snel geneigd om hun vraag kenbaar te maken. Met VARB



Foto: Ferry Noordam

Beurs worden de faciliteiten in ieder geval wel geboden.”

Neemt het aantal VARB-gebruikers toe?

„We hebben al jaren een grote, constante club van gebruikers. Velen maken er al 20 jaar gebruik van, dus dat is toch wel een goed teken. Toen we ermee begonnen, was het de vraag of er veel kwekers mee zouden doen. Iedereen moest namelijk wel kenbaar maken wat hij had en dat was toen best een hele stap voor veel kwekers. Dat is nu heel anders. Kwekers zijn zich ervan bewust dat hun product alleen verkocht wordt als dit bij potentiële afnemers ook bekend is. In die zin zijn boomkwekers wel met hun tijd mee gegaan.”

Heeft VARB de toekomst?

„Ik zou niet weten wat kwekers en handelaren zonder VARB zouden moeten. Het is een systeem dat een enorme database heeft met veel zoekmogelijkheden. Het aantal aanbodsregels bedraagt bijna 150.000. Er wordt ook veel gehandeld via VARB en daarmee is het een essentieel onderdeel van de bedrijfsvoering. Bovendien werkt het perfect. Dat is geen verkooppraatje van mijn kant, maar dat hoor ik van de kwekers die er gebruik van maken. Ze

vinden het gewoon een fantastisch instrument om hun product kenbaar te maken aan de handel.”

Feiten & cijfers VARB:

Bestaat sinds: 1989 (eerste variant)
Aantal aangesloten kwekers: 775
Aantal aanbodsregels: 150.000
Aantal bezoekers: onbekend
Kosten: €580 per jaar



Herman Landzaat: 'Boomkwekerij.net is het belangrijkste handelsplatform in Europa'

Internetbedrijf Direct Select uit Breda stond tien jaar geleden aan de wieg van boomkwekerij.net. In die tien jaar is de site volgens oprichter Herman Landzaat (rechts) en mede-eigenaar Hessel Jespers uitgegroeid naar een digitaal handelsplatform dat niet alleen vraag en aanbod bij elkaar brengt, maar ook tal van andere functionaliteiten biedt.

Kunt u een omschrijving geven van de marktplaats boomkwekerij.net?

„Boomkwekerij.net is veel meer dan een marktplaats. Het is een online systeem waar ook een marktplaats voor vraag en aanbod - Groenbeurs of Greentrader genoemd - een onderdeel van is. Daarnaast biedt de site een online voorraadprogramma - Greentrader.biz - dat allerlei mogelijkheden levert op het gebied van relatie- en voorraadbeheer, in- en verkoop, facturatie en publicatie. Bovendien is boomkwekerij.net een verzamelpplaats van bedrijfsinformatie, nieuws, vacatures en links.”

Hoe werkt het vraag- en aanbod-systeem precies?

„Kwekers kunnen op de digitale marktplaats hun aanbod of vraag plaatsen. Dit kan handmatig, maar ook automatisch met bijvoorbeeld het online voorraadprogramma. In het laatste geval wordt de voorraad in Greentrader op een bepaald tijdstip rechtstreeks gesynchroniseerd met het eigen lokale voorraadsysteem. Geïnteresseerden kunnen vervolgens in Greentrader zoeken op allerlei criteria, zoals op soort of op bepaalde eigenschappen, maar bijvoorbeeld ook op kweker of land. Het echte handelen gaat buiten de site om, wij leggen alleen de contacten. Naast deze passieve kant van het systeem - de bezoeker gaat zelf op zoek - wordt het aanbod van de kweker ook actief gepromoot. Zo wordt iedere week een mailing verstuurd naar zo'n 25.000 groene inkopers in Europa, met daarin het aanbod van de laatste week.”

Willen kwekers inmiddels aan het digitale handelen?

„We merken dat kwekers zich realiseren dat ze wel moeten en dus langzamerhand overgaan op het handelen via het internet. Toch zijn veel kwekers vooral nog bezig met het kweken van zo goed mogelijke producten. Ook lopen we aan tegen onbegrip in de markt. Kwekers denken: ik heb een website, dus ik doe aan internet en digitale gegevensuitwisseling. Maar dat is natuurlijk niet zo. Een website zonder voorraad-



Foto: Marcel Bekken, Breda

lijst is niet voldoende. Daar komen alleen mensen naar toe die je naam al kennen. Daarnaast blijken kopers als exporteurs en grootwinkelbedrijven meer geautomatiseerd en op het internet gericht te zijn dan kwekers, waardoor problemen ontstaan met de aansluiting. Dat merken wij zelf ook. Boomkwekerij.net biedt meer oplossingen dan veel kwekers beseffen.”

Wordt het systeem nog uitgebreid met nieuwe functies?

„Ja, binnenkort komt er een module online waarmee inkopers van overheden, plantmateriaal - met daaraan gekoppeld kwekers - kunnen vinden op basis van gewenste kenmerken. Vaak hebben deze inkopers weinig verstand van groen en daarom willen we ze zodoende een handje helpen. Kwekers kunnen daar hun voordeel mee doen. Daarnaast hebben we onlangs een webshop ontwikkeld die in combinatie met het online voorraadprogramma Greentrader.biz ook kan functioneren als een compleet online ordersysteem.”

Wat is de kracht van boomkwekerij.net?

„Dat het zo'n compleet systeem is. De meeste systemen hebben alleen een marktplaats of een voorraadprogramma, maar wij bieden het allebei. Voordeel is dat alle gegevens maar één keer hoeven te worden ingevoerd en vervolgens overal in het systeem kunnen worden gebruikt. Een ander voordeel is dat alles online werkt, waardoor de voorraad overal ter wereld kan worden gecontroleerd en aangepast. Ook is de site makkelijk te vinden via Google, waardoor iemand die planten

zoekt al snel bij de kwekers in ons systeem uitkomt. Wat dat betreft kan ik wel zeggen dat boomkwekerij.net het belangrijkste handelsplatform in Europa is!”

Feiten & cijfers boomkwekerij.net:

Bestaat sinds: 2000

Aantal aangesloten kwekers: 2230

Aantal aanbodsregels: 26.000

Aantal bezoekers: zo'n 1.500 unieke bezoekers per dag; in het hoogseizoen kan dit oplopen tot ongeveer 3.000 unieke bezoekers per dag.

Kosten: Het gebruik van het vraag- en aanbodsysteem is gratis. Een professionele website met onder meer een voorraadlijst en koppeling naar boomkwekerij.net kost €1.250, plus €29,50 per maand.



Wendy Venhorst

Venhorst is freelancejournalist voor De Boomkwekerij, boomkwekerij@hortipoint.nl.