



## Mening over de fysieke klok

**De digitalisering zoals deze in de huidige vorm door Royal FloraHolland wordt uitgerold is niet dat wat veel telers en handelaren voor ogen hebben. Een belangrijk deel van de bedrijven ziet het zelfs als een bedreiging voor hun bedrijfsvoering zo blijkt uit de enquête van Flora Futura die recent door 860 kwekers, handelaren en overige betrokkenen werd ingevuld.**

De enquête bevat veel nuttige informatie daarom werken we af en toe een stukje uit. Deze keer de reacties op de vraag 10: 'Wat heeft uw voorkeur als het gaat over het voortbestaan van de (fysieke) klok?'

Kwekers en handelaren zitten hier aardig op een lijn. Iets meer dan 40% houdt de situatie graag zoals deze nu is en resp. 39 en 35% wil een combinatie van een fysieke en landelijke online klok. Een kleine 20% wil de klok geheel online, vooral de categorie 'anders' is deze mening toegedaan.

### Mening kwekers

Het belangrijkste voordeel dat kwekers zien in een landelijke online klok is het vergroten van hun koperspubliek. Ook het vereenvoudigen van hun verkoopproces (geen keuze hoeven maken voor locaties), de kosten van de fysieke klok en de logistiek en het feit dat 'je met je tijd mee moet gaan' zijn argumenten voor het volledig online willen veilen.

De meeste kwekers zien echter het voordeel van een fysieke klok. Voor de kleinere, aparte, nieuwe of exclusieve producten is fysiek noodzakelijk. Kwekers van jaarrondproducten als Gerbera kunnen ook online vaak goed uit de voeten. Een fysieke klok wordt ook gezien als etalage en ontmoetingsplaats. Veel kwekers denken mee met hun klanten en vinden dat een gemengd klantenbestand ook een variatie in inkoopmogelijkheden nodig heeft. Velen willen ook graag dat het schouwen van hun product mogelijk blijft.

### Mening handelaren

Ook handelaren geven aan dat een diversiteit aan kwekers en handelaren niet met één systeem uit de voeten kan. Velen zijn tevreden met de huidige situatie en als er iets verandert dan moet het beter zijn, niet te ingewikkeld en niet te snel. Ook moet de informatie kloppen.

Handelaren maken zich bij landelijk veilen ook veel zorgen over de wijze van inkopen, zeker in piekperiodes en over de logistieke afwikkeling 'dat betekent dat onze klanten moeten wachten op klusjes planten die ergens vanuit een verdeelcentrum verzameld en afgeleverd gaan worden'.

Regelmatig wordt aangegeven of aangenomen dat landelijke veilen voor grote bedrijven wel prettig is omdat ze dan een ruimer aanbod tot hun beschikking hebben. Volgens sommige handelaren leidt dat er dan wel toe dat de prijs meer 'eenheidsworst' wordt. Dit zijn bedrijven die graag willen weten (zien, voelen, ruiken) wat ze kopen, emotie vertaalt zich vervolgens in een optimale prijs.