



Retail

Het is weer zover. Déjà vu. In Artis deze keer. Symbolisch perfecte locatie, want de door Bloemenveiling Aalsmeer georganiseerde bijeenkomst was gericht op zoiets als open leren klimmen of vissen leren zwemmen. MVA biedt daarop onder de naam Trade Support een nieuwe variant: handelaren leren handelen. Maar dan via het retailkanaal. Dat werd hoog tijd. Na ruim veertig jaar krijgt Sierafor dat kunstje dan misschien onder de knie. Dankzij de VBA. Intergreen, Movrie, Leliveld Groep enzovoort zitten natuurlijk ook te springen om retailinzichten van de veiling, die in een flyer meldt 'als geen ander' de keten te overzien. Alsof ik voormalig directeur Mulder weer hoorde, die decennia geleden de VS als exportgebied aanwees. Eeuwen na Columbus had hij Amerika ontdekt en de daar allang aanwezige exporteurs even over het hoofd gezien. Later zag hij retailketens als nieuw segment, waarin óók nijvere handelaren al jaren bezig waren. Vervolgens kwam de VBA met marketingconcepten voor de 'verwenmarkt' om tegen parfum en cosmetica te concurreren. Niets meer van gehoord. Nu opnieuw die retailmarkt. Verse hallucinaties over voorwaartse integratie? Nee, het ging niet om die al door de retailwol geverfde grote bedrijven, werd mij verzekerd. Om wie dan? Moet iedere lijnrijder met een VBA-concept naar Albert Heijn? Als handelaar zou ik even wachten. Tot ook deze Aalsmeerse marketingwolk is over getrokken...

Johan Th. Bos

UITGELICHT

Florilog: schouders onder logistiek

Logistiek is een van de succesfactoren en tegelijk knelpunten van de export van sierteelproducten. Er zijn dan ook velerlei initiatieven die de logistiek op een hoger plan willen brengen. De Stichting Florilog, opgericht door groothandelaren, veilingen en sierteeltvervoerders, bundelt en stimuleert deze initiatieven.

Secretaris en programmaleider Johan Star van Florilog – in het dagelijks leven adviseur ketenlogistiek bij FloraHolland – geeft aan dat de logistiek van bloemen en planten nog veel efficiënter kan. "Logistiek is voor de sierteeltsector cruciaal. Daarom buigen we ons in Florilog als gehele sector over logistieke thema's en vraagstukken. Deels gaat het daarbij om bestaande initiatieven, die we volgen, ondersteunen en volwassen maken. Maar we ontplooiën ook nieuwe initiatieven."

In grote lijnen zijn de projecten te verdelen in 'regie internationale stromen' en 'ketentransparantie'. Johan Star over het eerste: "Als Nederlandse sierteeltsector moet je je afvragen wat de logistieke consequenties zijn van de rechtstreekse productstromen van Spanje naar Rusland, om maar een voorbeeld te noemen. Ondernemers zouden inzicht moeten hebben in deze ontwikkeling, wat dit voor ze betekent en hoe ze daarop invloed kunnen uitoefenen. In het project kijken we naar de mogelijke ondernemings(regie)modellen en wat we op basis daarvan kunnen organiseren."

Ketentransparantie

Het onderdeel 'ketentransparantie' is al wat concreter. Star: "Hierbij gaat het er vooral om dat de logistieke informatie voor iedereen logisch en duidelijk is, wat het logistieke verkeer efficiënter maakt. Voorbeelden daarvan zijn het nummeren van kooikarren en het benoemen van unieke afleveradressen voor exporteurs in plaats van alleen een postbusnummer. Dit laatste is bijvoorbeeld een belangrijke voorwaarde voor het kunnen verzenden van elektronische transportopdrachten. Verder heeft elke transporteur en exporteur nu nog zijn eigen barcodes en bijbehorend logistiek systeem; sommige karren zijn voorzien van wel zes verschillende stickers. Dat is niet handig, daar willen we iets aan gaan doen. En ten slotte gaan we onze schouders zetten onder SPITS, dat nog niet echt van de grond komt. Gezamenlijk hopen we op deze manier flink wat logistieke winst te boeken."

Vanaf 1 september vindt u alle informatie over Florilog en haar projecten op www.florilog.nl.

Johan Star: "Unieke fysieke afleveradressen voorwaarde voor elektronische transportopdracht."



Foto: Gerard Vlebbeke