



Accuraat aanbod van online beschikbare beplanting maakt inkoop via Plant Market betrouwbaarder dan via traditionele voorraadlijsten

Zoektocht naar tuinplanten verschuift van bellen naar filteren

‘Wij zien Plant Market vooral als een etalage voor leveranciers’

De zoektocht naar tuinplanten begint voor hoveniers steeds vaker achter een scherm. Zeker bij grote projecten kan het uren kosten om beschikbaarheid, maten en alternatieven bij verschillende leveranciers naast elkaar te leggen. Juist daar ontstaat ruimte voor digitale platforms als Plant Market die realtime inzicht geven in wat daadwerkelijk leverbaar is.

Auteur: Fleur Dil

‘Eigenlijk is een traditionele voorraadlijst al verouderd zodra deze is verstuurd,’ zegt Bianca Raats van Plant Market. ‘Dat betekent dat er meerdere leveranciers gebeld of gemaild moeten worden om te achterhalen wat er op dat moment beschikbaar is.’ Dat maakt direct inzicht in actuele beschikbaarheid en levermomenten voor klanten alleen maar urgenter.

Realtime zichtbaarheid

Dat de eerste oriëntatie van klanten steeds vaker digitaal plaatsvindt, heeft ook gevolgen voor leveranciers. Wie online zichtbaar is met actueel aanbod, wordt sneller gevonden. ‘Voorraad blijft in onze sector dynamisch en verandert continu,’ zegt Raats. ‘Hoe accuraat het aanbod is, hoe beter leveranciers kunnen inspelen op de behoefte vanuit de markt.’ Die actualiteit staat of valt met de kwaliteit van de datastroom. Om dat te ondervangen investeert Plant Market sterk in automatisering en koppelingen met bestaande softwaresystemen,

waaronder TreeCommerce Messenger, Varb en Floriday. Daarmee worden voorraadinformatie en updates directer verwerkt in het aanbod.

Nieuw leveranciersplatform

Om die voorraadinformatie zo dicht mogelijk bij de bron te houden, ontwikkelde Plant Market recent een nieuw leveranciersplatform. Kwekers kunnen hier zelf hun assortiment, maatvoering, foto's en beschikbaarheid beheren. ‘Wij zien Plant Market vooral als een etalage voor leveranciers: klanten kunnen efficiënter zoeken, terwijl de leverancier levert, adviseert en het aanbod beheert. Zo houden ze zelf grip op hun data en presentatie.’ Aan Plant Market de taak om die hoeveelheid informatie zo overzichtelijk mogelijk te presenteren. Uniforme productinformatie moet voorkomen dat gebruikers zich door een wirwar aan benamingen en maatvoeringen heen moeten werken. Een slimme filterfunctie moet het zoekproces versimpelen. ‘We focussen sterk op

gebruiksgemak,' zegt Raats. 'Er zijn uitgebreide filters op soort, maatvoering, vorm, leverancier, verzenddatum en kwaliteit.'

Flexibiliteit

Die filterfunctie is niet onbelangrijk, want het aanbod is groot. Met zo'n 400 kwekers uit Nederland, België en het Verenigd Koninkrijk probeert Plant Market niet alleen overzicht, maar ook flexibiliteit in het aanbod te brengen. Kwekers bepalen hun eigen voorwaarden en afnames, waardoor zowel kleinere projecten als grotere opdrachten via het platform kunnen worden ingevuld. 'Daardoor zijn er altijd passende leveranciers te vinden,' zegt Raats.

'We focussen sterk op gebruiksgemak'

Zeker voor hoveniers die onder tijdsdruk materiaal moeten samenstellen, kan dit een uitkomst zijn, bijvoorbeeld wanneer een product onverwacht niet leverbaar blijkt. Waar voorheen opnieuw verschillende leveranciers moesten worden benaderd, kan nu sneller worden uitgeweken naar een alternatief dat wél beschikbaar is. Met name bij projectbeplanting, waar uitstraling, maatvoering en planning nauw op elkaar aansluiten, kan dat een belangrijk verschil maken.

Volgens Raats zit daar precies de waarde van het platform. 'Plant Market toont een aanbod variërend van perkgoed en bloembollen tot vaste planten, blote wortel en vormbomen.' Daarmee ontstaat zelfs ruimte voor niche-assortimenten die via traditionele verkoopkanalen minder snel zichtbaar zijn. Vooral voor specialistische kwekers verandert hierdoor het speelveld.

Ook in de logistiek is flexibiliteit het uitgangspunt, al verschilt die per leverancier en type bestelling. In veel gevallen kan rechtstreeks op projectlocatie worden geleverd. 'Veel leveranciers bieden een snelle levering. De logistiek regelen wij,' zegt Raats.

Gouden tips

Voor leveranciers die nog meer willen halen uit het platform heeft Raats een paar tips. 'De grootste winst zit uiteindelijk in de kwaliteit van de productinformatie. Zorg dus voor actuele beschikbaarheid, duidelijke productinformatie en consistente maatvoering.'

Maar onderschat ook de functie van foto's niet. Juist omdat planten levende producten zijn en per seizoen, kweker of teeltfase kunnen verschillen, verkleinen actuele foto's de kans op misverstanden tussen verwachting en levering. 'Klanten willen weten wat ze kopen en zich goed kunnen oriënteren,' zegt ze. 'Hoe completer en actueler de informatie, hoe makkelijker het wordt om gericht te zoeken.'

Filteren op duurzaamheid

Digitalisering van plantverkoop raakt ook aan een bredere ontwikkeling binnen de sector, waarin duurzaamheid en herkomst steeds vaker onderdeel worden van het selectieproces. Daarmee groeit de behoefte aan inzicht in keurmerken en ecologische eigenschappen van planten. Denk aan veenvrije teelt, informatie over inheems materiaal, maar ook aan gerecyclede containers.



Plant Market toont een aanbod variërend van perkgoed en bloembollen tot vaste planten, blote wortel en vormbomen

'Veel leveranciers bieden een snelle levering. De logistiek regelen wij'

'Door onze uitgebreide maatvoering is het mogelijk hierop te filteren en dus gericht te zoeken,' zegt Raats. 'Voor leveranciers is dit ook een stimulans om dergelijke informatie op te nemen in het aanbod.'

Intussen blijft Plant Market werken aan betere zoekfunctionaliteit, actuelere data en een nog gebruiksvriendelijkere ervaring voor zowel aanbieders als gebruikers. De komende tijd wordt stevig geïnvesteerd in het leveranciersplatform, zodat leveranciers nog eenvoudiger zichtbaar worden met hun actuele assortiment. Raats ziet daarbij ook een rol vanuit de markt. 'Hoveniers die graag met het platform willen werken, kunnen hun eigen leveranciers vragen zich aan te sluiten. Hoe completer het aanbod, hoe groter de meerwaarde voor iedereen.'

Want uiteindelijk draait het om één ding: 'Sneller de juiste match maken tussen vraag en aanbod in de sector,' besluit Raats.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!