nieuws

Vroeg of laat moet elke sierteler faxtoestel afdanken

nieuws

Bestellen via internet kan tegenwoordig iedereen, maar aanbieden via internet is een stap die nog niet elke ondernemer gezet heeft. De commerciële mogelijkheden zijn nochtans enorm. Daarom onderzocht POM Oost-Vlaanderen op welke manier (meer) siertelers e-commerce kunnen integreren in hun bedrijfsvoering door gebruik te maken van bestaande online aanbodplatformen. Op zo'n platform dat bereikbaar is via een website kunnen siertelers hun plantenaanbod inbrengen zodat verschillende kopers het kunnen consulteren. In de sector verloopt heel wat B2B-contact vandaag nog per fax.

10 MEI 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:34

Lees meer over:
sierteelt



Bestellen via internet kan tegenwoordig iedereen, maar aanbieden via internet is een stap die nog niet elke ondernemer gezet heeft. De commerciële mogelijkheden zijn nochtans enorm. Daarom onderzocht POM Oost-Vlaanderen op welke manier (meer) siertelers e-commerce kunnen integreren in hun bedrijfsvoering door gebruik te maken van bestaande online aanbodplatformen. Op zo'n platform dat bereikbaar is via een website kunnen siertelers hun plantenaanbod inbrengen zodat verschillende kopers het kunnen consulteren. In de sector verloopt heel wat B2B-contact vandaag nog per fax.

E-commerce is een niet te stoppen evolutie. Siertelers mogen die boot niet missen want via online aanbodplatformen kunnen ze nieuwe markten en nieuwe klanten bereiken. Nog om andere redenen is e-commerce niet te veronachtzamen. Vroeger kwamen handelaars meer langs bij de siertelers. Nu dat minder het geval is, groeit de nood aan extra communicatiemiddelen tussen beide partijen. Bovendien leidt e-commerce en meer in het algemeen digitalisering tot een daling van de foutenlast bij het verwerken van orders. Bij heel wat siertelers worden bestelbonnen nog overgetypt en doet de fax nog dienst, wat minder efficiënt is dan gegevens online uitwisselen.

POM Oost-Vlaanderen onderzocht op welke manier meer siertelers gebruik kunnen maken van bestaande online B2B-platformen. In eerste instantie werd een vergelijking gemaakt van een aantal bestaande online aanbodplatformen in Vlaanderen en Nederland. Daarnaast werden tal van gesprekken gevoerd met stakeholders uit de sector, gevolgd door een aantal pilootprojecten, waarbij telers die nog geen gebruikmaken van een online aanbodplatform daarop aangesloten werden.

Wat is de belangrijkste conclusie? De sector heeft nood aan een (verdere) digitalisering, waarbij de focus niet enkel gelegd wordt op het gebruik van online platformen, maar ook op de optimalisatie van de hele administratie. Het gebruik van online platformen leidt niet automatisch en direct tot succes in de zin van verkoop. In het geval van een groot assortiment kan de opstart tijdsintensief zijn.

Maar een online platform is wel met zekerheid een extra verkoopkanaal naast alle bestaande kanalen. Andere instrumenten blijven belangrijk, zoals persoonlijk contact, gebruik van e-mail, producentenbeurzen, …
Een digitaal platform bereikt nieuwe klanten, terwijl bestaande klanten anders en op andere ogenblikken bereikt worden. Uiteraard moet een geschikt platform gekozen worden in functie van de eigen behoeften van de teler. Belangrijk is ook dat de sector oog heeft voor de communicatie tussen de platformen (data-overdracht), wat voor alle partijen zorgt voor efficiëntieverhoging. En dat is zeker een belangrijk element om de telers te overtuigen over te stappen naar een online aanbodplatform. De platformen mogen elkaar ook niet uitsluitend zien als concurrenten: platformen kunnen elkaar en de sector versterken. Aan één overkoepelend systeem blijkt er geen nood.
De praktijk toonde dat het heel moeilijk is om een aantal siertelers te overhalen om de stap naar een online platform te zetten. Een groot knelpunt vormt het inbrengen van het assortiment en het maken van goede foto's. Wie een uitgebreid assortiment heeft, steekt hier veel tijd in. AVBS, de beroepsvereniging voor bloemisten, snijbloementelers, boomtelers, tuinaannemers en detailhandelaars, gelooft niettemin in een verdere digitalisering van de Vlaamse sierteeltsector. Het rapport biedt hiervoor een ondersteuning en zal leiden tot de identificatie van een aantal actiepunten. Uitgangspunt is de markttoegang te verruimen en te vergemakkelijken en de sector efficiënter en competitiever te maken.
Meer weten? Het rapport is beschikbaar via POM Oost-Vlaanderen.

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact
M • info@vilt.be

Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen
Crafted by Brigada