

BESLOTEN PLATFORM BRENGT EXTRA AANBOD EN INCIDENTELE VRAAG BIJ ELKAAR

INTERNET EN SOCIAL MEDIA BIEDEN MOGELIJKHEDEN OM VRAAG EN AANBOD BIJ ELKAAR TE BRENGEN. PETER DANIËLS BENUT DEZE ALS ONDERSTEUNING VAN ZIJN SOURCING-ACTIVITEITEN. VOOR TELERS MET EXTRA AANBOD OF AFNEMERS MET EEN GAT IN HUN AANVOER.

Peter Daniëls is al meer dan 20 jaar actief op de markt voor (biologische) groenten. Sinds 11 jaar doet hij dat zelfstandig als Daniels Organic Fresh Produce (Daniels OFP B.V.). Vanuit zijn kantoor in Etten-Leur verzorgt hij de sourcing voor pakstations. Zijn klanten leveren vers product aan supermarkten. Het merendeel zit in Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk.

Onze sourcing is geen handel, maar dienstverlening, benadrukt Daniëls. "We werken in opdracht van onze klanten. Zij zijn de kopers, meestal voor een jaarrond programma. Wij zoeken daar de leveranciers bij en verzorgen het hele traject, de planning, het laden en transport tot en met de administratieve afhandeling."

Ui en wortel zijn zijn belangrijkste producten. Daarnaast verzorgt Daniëls ook producten als aardappel, pastinaak, wortelpeterselie, pompoen en rode biet. In het seizoen haalt hij veel uit Nederland. Om programma's jaarrond te kunnen invullen regelt hij ook aanvoer uit andere landen, zoals Spanje voor wortelen en Egypte voor uien.

Oplossing voor extra aanbod

Doordat Daniëls zijn klanten ontzorgt met een stabiele aanvoer van product heeft hij een groot netwerk opgebouwd van leveranciers en afnemers. Als spin in het web wordt hij vaak benaderd voor aanvullende ondersteuning. Soms zoeken telers een oplossing voor extra aanbod naast hun gecontracteerde productie. Of ze hebben een partij met een afwijkende sortering. Afnemers hebben af en toe behoefte aan een extra levering door een onverwachte piek in de vraag of een gat in de aanvoer. Dat inspireerde

"Onze sourcing is geen handel, maar dienstverlening."

Peter Daniëls





Peter Daniëls

de ondernemer om het online Daniels Sourcing Platform te ontwikkelen. "De reguliere oplossing is dat je rond gaat vragen. Maar je hebt zomaar niet alle pakstations of telers gebeld. Op een online platform breng je in één keer een partij of een vraag onder de aandacht van het hele netwerk."

Extranet voor vaste klanten en leveranciers

Het platform is ontwikkeld als uitbreiding van het Extranet van Daniëls, waarmee hij documenten en gegevens deelt met zijn vaste klanten en leveranciers. Na een jaar ontwikkelen en testen was het Sourcing Platform in augustus 2020 klaar.

Hoe werkt dit voor telers? Daniëls: "Telers kunnen een partij aanbieden. In eerste instantie gaat dan een product-alert uit naar een vaste groep deelnemers. Een product-alert is een bericht met een link naar gedetailleerde gegevens over kwaliteit, sortering, certificering, et cetera. Afnemers kunnen direct reageren. Blijft reactie uit, dan komt het aanbod online en dan is het zichtbaar voor iedereen op het platform. We kunnen extra aandacht trekken met berichten op social media met een koppeling naar het platform."

Anoniem, zonder prijs

Het Daniels Sourcing Platform is geen open marktplaats, benadrukt de initiatiefnemer. "Wij brengen vraag en aanbod bij elkaar. We vermelden geen prijzen en aanbieders en afnemers zijn anoniem tot het moment dat we een deal hebben."

De anonimiteit biedt commerciële veiligheid. Uitgebreide en betrouwbare informatie over het product is wel nodig. "Een afnemer wil in één oogopslag kunnen zien: dat past me of dat past me niet. Een pakstation koopt alleen als duidelijk is wat de kwaliteit is, wanneer het product beschikbaar is en hoe het geleverd kan worden", legt Daniëls uit. "Als leverancier wil je voorkomen dat een partij geweigerd wordt omdat deze niet voldoet aan de verwachtingen. Zeker in het VK is dat sinds de Brexit een uitdaging."

Met het platform ondersteunt Daniëls de leveranciers bij de informatievoorziening. Telers vinden bijvoorbeeld op het platform standaard-kwaliteitsrapporten en instructies voor zelfkeuring.

Laagdrempelig

De gedetailleerde informatievoorziening lijkt een drempel voor sommige telers. Daniëls nodigt producenten uit om zich in elk geval te registreren. "Hoe meer mensen zich aanmelden, hoe beter het werkt. Je hoeft alleen maar aan te geven wat je teelt en welk product je zou kunnen leveren. Je ziet dan ook vragen voorbijkomen. Als iemand een bepaalde sortering zoekt die jij kunt leveren, kun je reageren."

Voor Daniëls OFP blijft de sourcing voor de pakstations core business, het platform is een aanvulling. "Online vraag en aanbod zal de persoonlijke contacten in sourcing nooit kunnen vervangen. Ik zie het als extra service voor onze relaties. Automatisering en digitalisering is een trend die ook voor telers interessant is. Met het platform kunnen zij die nieuwe mogelijkheden verkennen op een laagdrempelige manier." ■