

Cash & carry's zijn in veel gevallen feitelijke monopolisten, omdat een hovenier geen 100 kilometer heen weer gaat rijden voor een voorraadje verse planten



## Webshops

Ik val -vrees ik- in herhaling en heb het op deze plek al een keer eerder gezegd: 'Wij zijn allemaal geneigd om te overschatten wat in de komende twee jaar gaat veranderen in onze sector, maar tegelijk ook te onderschatten wat de komende tien jaar gaat veranderen.' Daar moest ik weer aan denken toen ik pasgeleden een vertegenwoordiger van meststoffen hoorde zeggen dat online wel nooit door zou breken in zijn specifieke markt. We weten allemaal dat de werkelijkheid anders is. Ik heb ze niet nageteld, maar alleen al in deze uitgave van Vakblad De Hovenier presenteren zeker vier verschillende webshop die gericht zijn op hoveniers zich. Het distributiemodel van de aloude cash & carry is weliswaar nog springlevend, maar in de coulissen lopen een nog steeds groeiende groep webshops zich warm om marktaandeel af te snoepen.

**In de praktijk geldt vaak dat deze nieuwe toetreders in de markt last hebben van allerlei kinderziektes. En net als bij echte kinderziektes groei je uiteindelijk makkelijk over heen**

Webshops beloven daarnaast meer gebruiksgemak en kunnen naast de hardlopers ook een veel breder assortiment aanbieden. Een slimme hovenier is daarbij de lachende derde. *Cash & carry's* zijn in veel gevallen feitelijke monopolisten, omdat een hovenier geen 100 kilometer heen weer gaat rijden voor een voorraadje verse planten. Als al deze webshop die we nu overal op zien poppen waarmaken wat ze beloven kan de hovenier daarvan profiteren.

Helemaal makkelijk is dat natuurlijk niet en in de wandelgangen hoor je veel klachten over veel van die webshops. Het lijkt zo makkelijk om een website op te tuigen met wat plantjes en een zorgvuldig gekopieerd bestelsysteem. De werkelijkheid is natuurlijk weerbarstiger. Planten zijn levende dingen en je kunt alleen voorraad, een scherpe prijs en snelle levertijden garanderen als je schaalgrootte hebt en dat hebben deze webshops vaak nog niet.

Dat gaat allemaal veranderen natuurlijk. Je ziet steeds betere professionele websites opkomen waar je als consument planten kunt kopen. De moeilijkheidsgraad is daar natuurlijk heel anders. Daar is leveren binnen een of twee dagen een absolute must. Maar op die manier wordt natuurlijk wel kennis en schaalgrootte vergaard. Waar de op professionals gerichte sites hun voordeel mee kunnen doen.

Met vriendelijk groet,  
Hein van Iersel (hein@nwst.nl)  
Hoofdredacteur



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!