



# Digitalisering Braziliaanse Sierteelt

Floricode  
Donderdag 22 januari 2015

# Agenda



- Even voorstellen
- Aanleiding
- Project
- Resultaat
- Leerpunten

# Even voorstellen.



## Braziliaanse Sierteelt

- Veiling Holambra
  - Omzet € 154 miljoen
  - Groei 25% in de laatste 2 jaar.
  - Bloemen en Planten
- Kwekers 450
- Handelaren 150



## Advisor Software Solutions

- Sierteelt Software
  - Match-Online voor kwekers
  - Match-Online voor handelaren
  - Match-Online Brasil
  - Websites, Apps en maatwerkapplicaties
- AGF Software
  - Match-Online voor handelaren

# Aanleiding



Vraag vanuit Directie Veiling Holambra:

- Hoe kunnen we onze commerciële positie versterken?
- Hoe kunnen we de processen met kwekers en handelaren digitaliseren?
- Hoe kunnen we de interne efficiency vergroten?

Naar aanleiding van deze vragen hebben Chiel Post en Eric van 't Boveneind in het voorjaar van 2013 een bezoek gebracht aan Veiling Holambra.

# Bevindingen



- Kwekers en handelaren nauwelijks geautomatiseerd in administratieve en orderprocessen.
- Sterke wil om te veranderen bij alle ketenpartners.
- Situatie lijkt sterk op Nederland, maar is het niet:
  - Fiscale wetgeving
  - Artikelcodering
  - Ontbreken van standaardisering keten uitwisseling.
  - Veiling valideert iedere ingelegde order voordat de aanvoerbrieff kan worden ingestuurd.
  - Rol van de veiling

# Advies



- Adopteer Nederlandse standaarden, maar pas waar nodig aan, aan de Braziliaanse situatie
  - CCVMP Community Brasil
- Isoleer artikelcode issue
- Definieer een verandertraject met prioriteit vanuit de verbetering van de commerciële positie van Veiling Holambra, haar leden en haar klanten.
- Maak snelheid, techniek is ondergeschikt.
- Benoem een onafhankelijke toezichthouder voor toezicht op ketenstandaarden



# Projectfasering



## 1. Veiling Online

- Webshop voor dag handel Veiling.
- Gekoppeld aan backoffice veiling.
- Invoer gegevens met Excel.
- Mooie foto's.
- Bemiddelaar trekt de kar.
- Focus op kwekers en handelaren die willen.

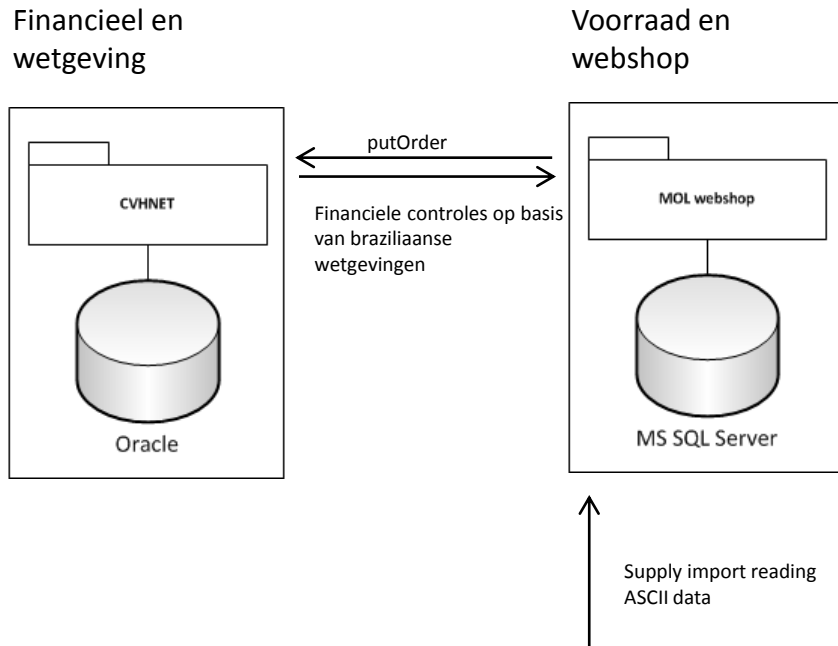
## 2. Digitalisering Kwekers

- Kweker eigen software.
- Kan aanbod veiling Online muteren.
- Kan orders Veiling Online en bemiddeling ontvangen.
- Kan aanbiedingen versturen.
- Kan eigen aanvoerbrieff printen en insturen.
- Kweker stuurt aflever logistiek vanuit software.

## 3. Digitalisering Handelaren

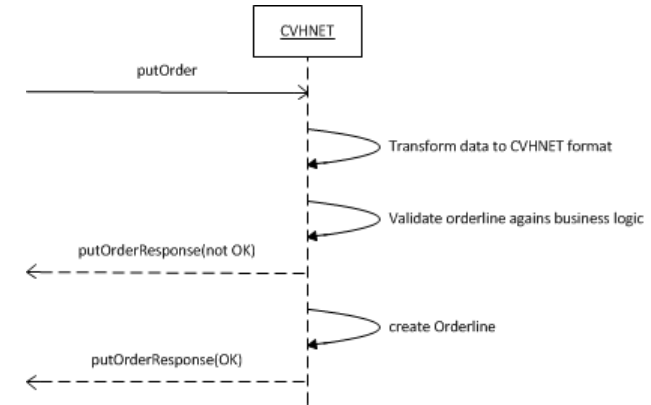
- Handel eigen software.
- Kan aanbod ontvangen.
- Kan orders inleggen,
- Ontvangt leverbericht van de veiling.
- Stuur logistieke proces vanuit de software.
- Gebruikt webshop naar zijn klanten.

# Technische oplossing fase 1



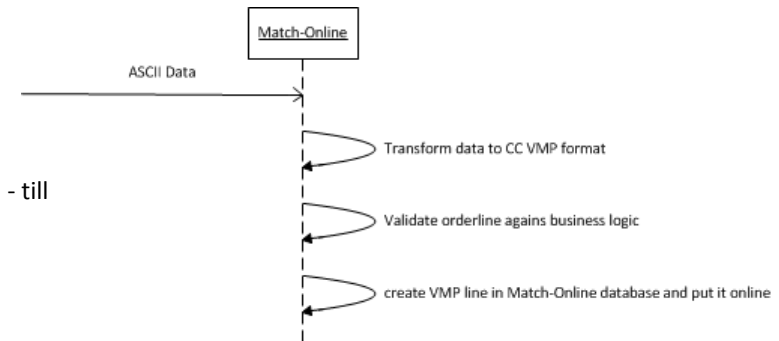
## putOrder data

- Customercode
- Contactperson
- Productcode
- Quantity
- Qualitycode



## ASCII data

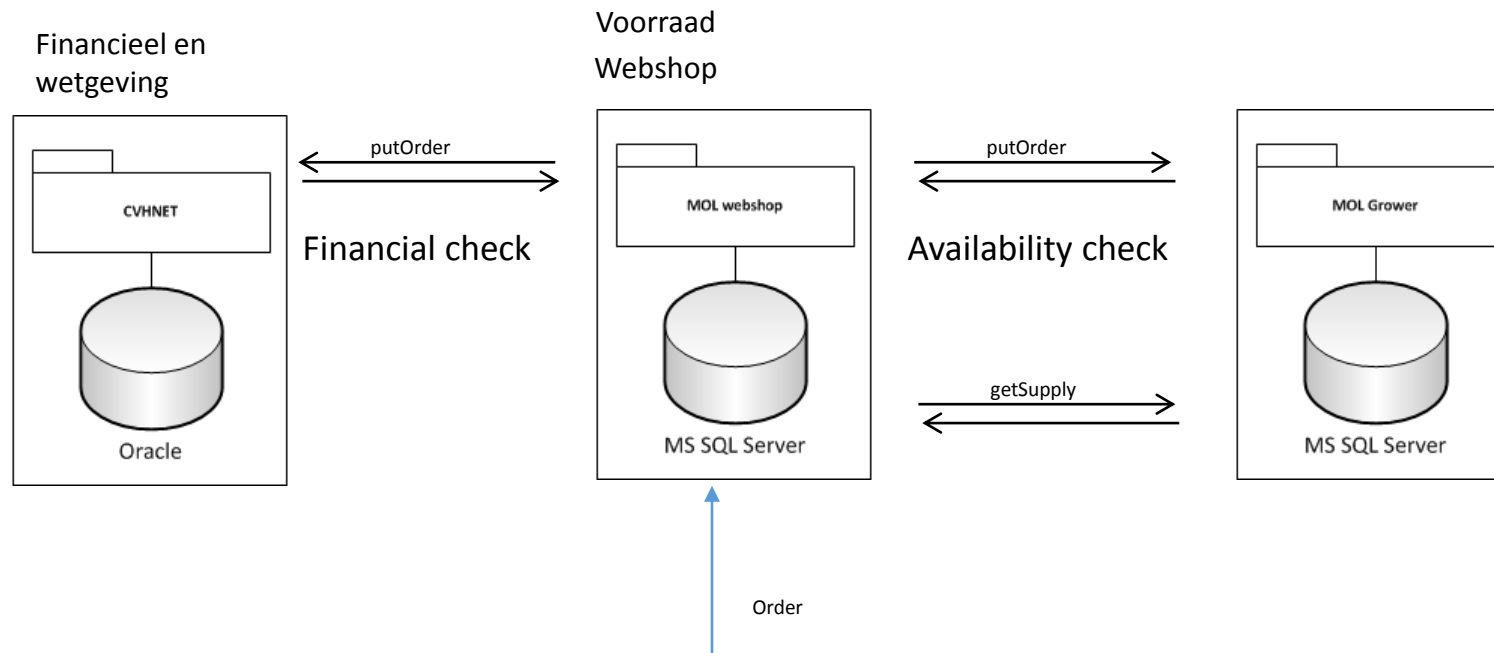
- Grower code
- Productcode
- Available from - till
- Quantity
- Price





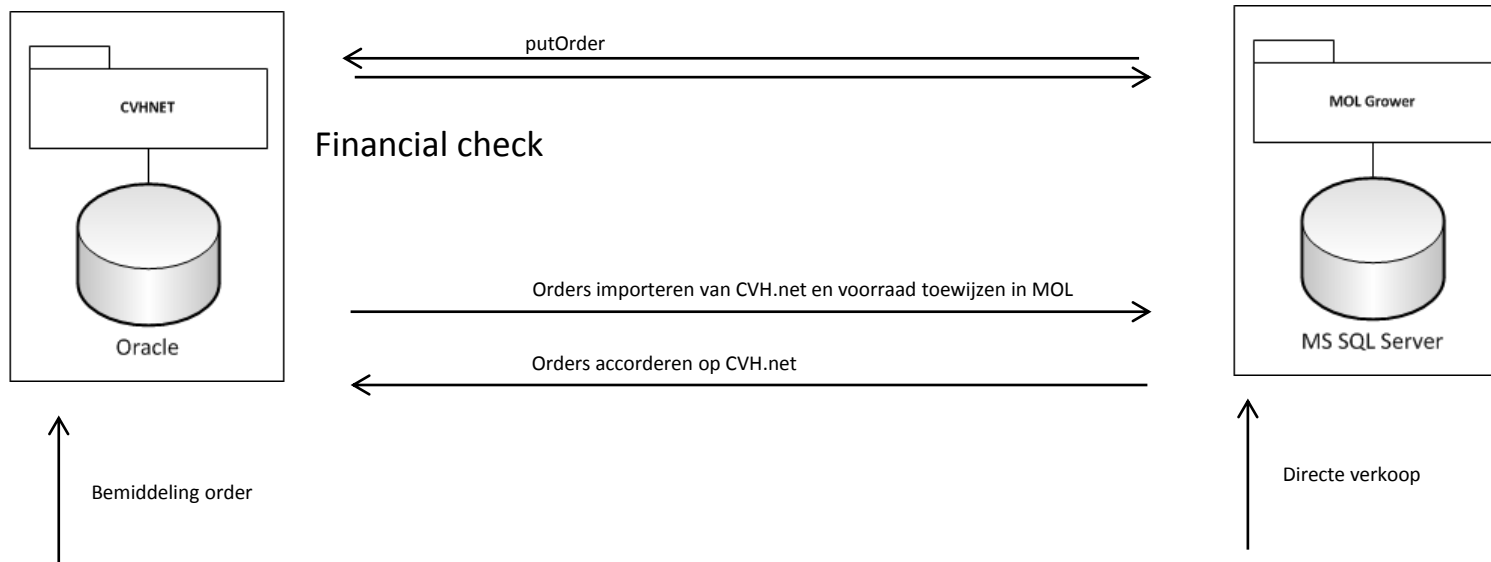
# Technische oplossing fase 2

## Kweker communicatie met Veiling Online



# Technische oplossing fase 2

## Rechtstreekse communicatie met Veiling



# Resultaten

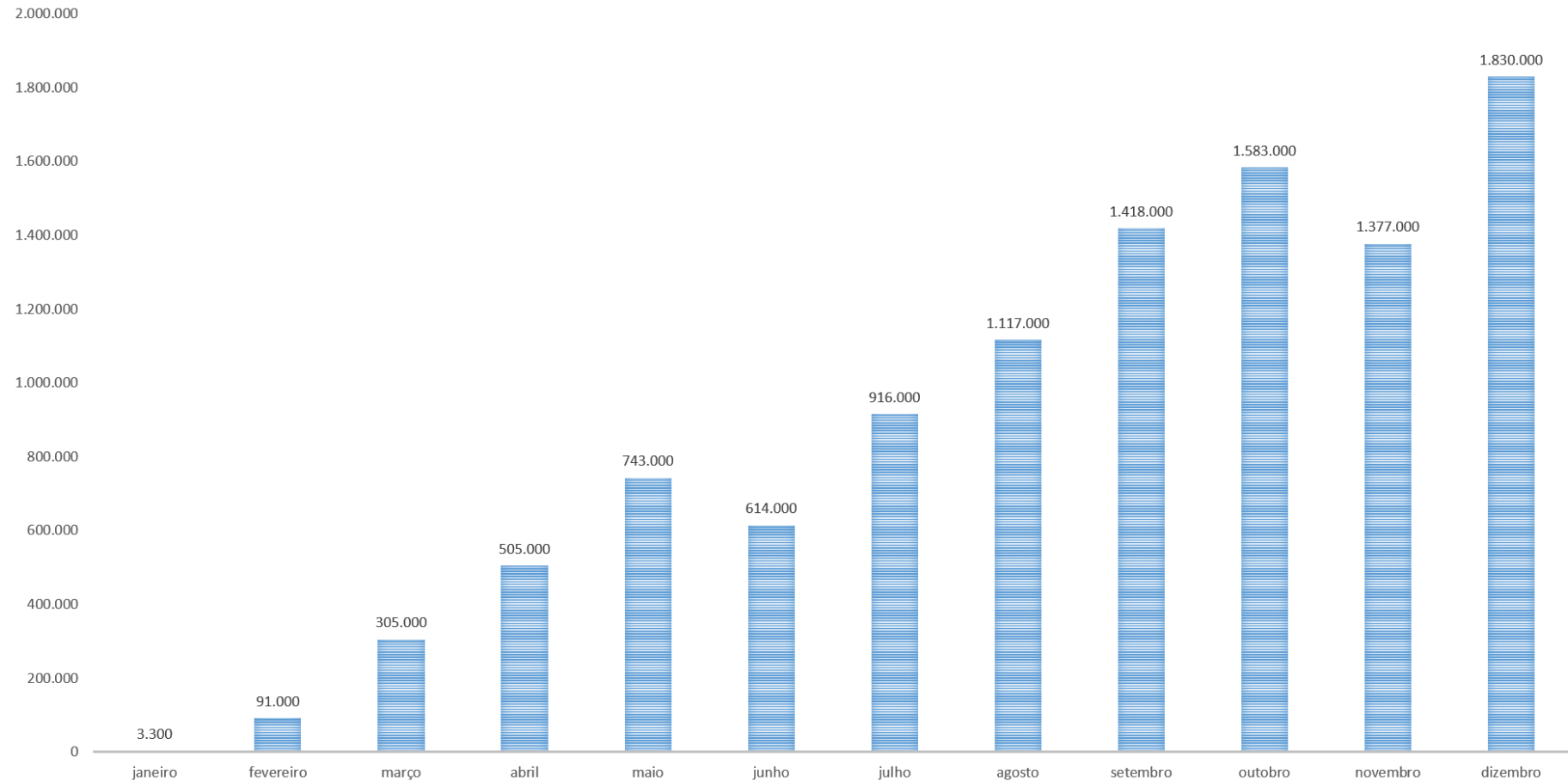


- Veiling Online <https://www.youtube.com/watch?v=q7GP3ij-0ow>

# Omzetontwikkeling Veiling Online



VEILING ONLINE 2014



# Resultaten



- Veiling Online
  - Omzetgroei
  - # gebruikers
  - Klanten verder weg
- Digitalisering Kwekers
  - 10 kwekers gebruiken software
  - Nadruk op commerciële processen
  - Aanvoerbrieff
  - Begin logistiek
- Digitalisering Handelaren
- Advisor
  - Match-Online Brasil in SAAS model
  - Lokale vestiging.
  - Samen met Veiling Holambra werken aan verdere uitrol.
  - Volledige toepassing CCVMP standaarden en berichtenset, uitbreiding met community Brasil.

# Wat kunnen we hier van leren?



- Focus op commercie i.p.v. techniek!
- Focus op iedereen die wil!
- Gefaseerde aanpak werkt!
- Standaarden werken!
  - CCVMP
  - Standaard Software.
- Veiling in rol regisseur en aanjager werkt!
- Intensieve samenwerking tussen Advisor en Veiling Holambra werkt!

## Blog Eric: Copy and paste

De Braziliaanse sierteeltsector zit in de 5e versnelling. Dat concludeerde Eric Moor recentelijk in zijn column in Onder Glas. Nog maar een paar jaar, schat hij in. En dan kan FloraHolland in de leer bij veiling Holambra. De conclusie onderschrijf ik. De timing niet. Een serieuze, geïnteresseerde blik over de Braziliaanse grens, kan de Nederlandse sierteeltsector vandaag al veel wijzer maken.

Neem bijvoorbeeld digitaal zakendoen. Toen wij in 2013 de Braziliaanse sierteeltmarkt betraden, bestond dat - op een verdraalde e-mail na - helemaal niet. Nu, een klein jaar later, wordt er naar verhouding net zoveel aanbod-, order- en logistieke informatie digitaal uitgewisseld als in Nederland. De Brazilianen hebben dus in 52 weken 25 jaar voorsprong ingehaald.

'Geen kunst' denkt u vast. 'Ze hebben alles zo uit Nederland kunnen kopiëren.' Helemaal waar. De Nederlandse sierteelt is slachtoffer van de wet van de remmende voorsprong. De kwekers in Brazilië maken dankbaar gebruik van onze lessons learned, onze standaarden en onze ontwikkelde technieken. En passen die samen met lokaal aanwezige kennishebbers en hun lokale Match-Online consultant aan op hun colour locale.

Maar wie verder kijkt dan dat, ziet dat de groeikracht van de Braziliaanse kwekers niet alleen in 'copy and paste' wortel geschoten is. Sterker nog. De echte groeiversneller zit in de kwekers en de veiling zelf. Hun mentaliteit is de Pokon. Onbevangen stappen ze in de wereld van digitaal zakendoen. Zonder vast te willen houden aan verworvenheden en individuele werkwijzen. En zonder nieuwe collectieve werkwijzen ter discussie te stellen.

We merken het iedere dag weer. Bij kwekers, handelaren en veiling Holambra. Een open leergierige houding. De bereidheid om echt te veranderen. En hun eigen organisatieprocessen aan te passen op de standaarden van de nieuwe wereld. Kinderziektes daarbij voor lief nemend.

Zo kun je dus als sector digitale meters maken. Met relatief lage (keten)kosten. En zichtbaar meer resultaat: nieuwe veilingkanten op grotere afstand van Holambra en een breder assortiment dat verhandeld wordt via het collectief van de Braziliaanse veiling.

Resultaten die voor zich spreken. Behaald op een manier waarvan niet alleen FloraHolland, maar de hele Nederlandse sierteeltketen eenvoudig iets kan leren. Gewoon. Copy and paste. Niet de techniek, maar de Braziliaanse Pokon!

Blogger: Eric van 't Boveneind