

Toepassing labelbericht om ketenkosten te verlagen

# Digitaal van producent naar consument biedt voordelen

**Hoe komen bloemen en planten van producent naar consument zonder onnodige handelingen en fouten? Antwoord: door het nieuwe labelbericht te gebruiken. Hiermee wordt alle benodigde informatie digitaal van begin tot het eind doorgegeven. In de keten zijn enkele partijen er mee gestart. Zij zeggen: „Nu de anderen nog, er zijn alleen maar voordelen te behalen”.**

**Bert Vegter**

bvegter@hortipoint.nl

**K**weker Oriental Group en exporteur Hamiplant zijn de eerste bedrijven die met het 'standaard labelbericht' zijn gestart. Oriental ontving de orders van Hamiplant altijd al digitaal via zijn softwaresysteem. Het labelbericht is een logisch vervolg op deze digitale 'relatie'. Via het labelbericht is de informatie die op een sticker moet komen, digitaal uit te wisselen. Het labelbericht wordt samen met het orderbericht verstuurd, zonder menselijke tussenkomst als bellen, mailen en faxen, dat in de sector nog gebruikelijk is.

De dagelijkse praktijk laat vaak nog een babylonische spraakverwarring zien ten aanzien van bestelde en af te leveren partijen. Want, bijvoorbeeld, welke plantensoort, in al z'n mogelijke variaties, wordt nu precies bedoeld, welke hoogte, welke kleur, welke toegevoegde waarde en ga zo maar door. Het aantal varianten bij bestellingen kan erg groot zijn, en als dat niet goed wordt gecommuniceerd door de keten, dan leidt dat automatisch tot de situatie dat koper en verkoper elkaar moeten bellen, mailen of faxen voor aanvullende informatie.

Al die menselijke tussenkomst betekent oponthoud en extra kosten. En dat is nog niet alles. Zo geeft René Vellekoop van Hamiplant aan dat voorheen bij dit bedrijf plantenhoezen stuk moesten worden gesneden om stickers met verkoopinformatie op de pot te kunnen plakken. Dat hoeft nu niet meer. Verder vertelt René Vellekoop, aangevuld door Teunis Jan Klein en Danny Erkens van Oriental Group, dat het nu nog 'normaal' is dat kwekers stickers ophalen bij kopers of dat zij deze langsbrengen. Zo worden dagelijks door partijen veel kilome-



ters, dus kosten, gemaakt om over stickers te beschikken.

## Kosten verlagen door labelbericht

Het Floricode-labelbericht, waarvan de implementatie uit de koker komt van het project 'Together 4 Better', is ontwikkeld om

de ketenkosten te verlagen, geeft Annelies Looije aan. Ze is vanuit Floripartners betrokken bij dit project. In de lijn van kostenverlaging, om zo ook de concurrentiepositie te verbeteren, paste realisatie van eenduidige elektronische orderwijze in de directe planstromen. Voor die orderwijze is, alweer geruimte tijd geleden, het labelbericht ont-

Door gebruikmaking van het 'standaard labelbericht' is het proces van labelprinten bij kwekerij Oriental veel efficiënter geworden. Menselijke tussenkomst voor productverduidelijking is niet meer nodig.

worpen. „Dat lag eigenlijk al vijf jaar klaar, maar niemand pakte het op”, zeggen René Vellekoop van Peter van Os van Hamiplant. Looije en ook Teunis Jan Klein van Oriental Group beamen dat. Volgens hen worden in de praktijk allerlei excuses aangevoerd om het labelbericht niet te gebruiken, maar moeten nu bewustwording en gedragsverandering plaatsvinden.

Om de impasse te doorbreken, zijn volgens afspraak binnen 'T4B' Oriental en Hamiplant er mee begonnen. Met succes. Vellekoop: „Bij ons handelen we al zo'n 90% van de orders digitaal af. Dankzij het labelbericht kan ook de informatie op de stickers digitaal en foutloos worden verstuurd naar de kwekers. Hoezen hoeven ook niet meer kapot.” Erkens geeft nog enkele voorbeelden van voordelen. Zo zijn op de orderstations op de kwekerij de stickervoorraden al drastisch verminderd. „En onze vrachtwagens zijn nu een half uur eerder binnen omdat ze geen stickers hoeven mee te brengen.” <

## Achtergrond

### Uitrol geslaagd, nu verder opschalen

Het 'standaard labelbericht', technisch beschreven door Floricode, is ontworpen zodat exporteurs de informatie voor hun labels/stickers digitaal kunnen uitwisselen met kwekers. Labels die op pot, fust of kar door de kweker moeten worden geplakt, worden tegelijk met het orderbericht verstuurd. Vanaf 2011 hebben exporteurs, kwekers verenigd in Plantform, softwareleveranciers en Floricode binnen het project 'Together 4 Better' - onderdeel van Plantcenter Europe - twee jaar samengewerkt om het labelbericht succesvol te testen en te implementeren. De uitrol van het systeem vond in 2012 plaats bij kwekerij Oriental Group in Bleiswijk, en bij exporteur Hamiplant in Honselersdijk vonden dat jaar de eerste praktijktests plaats. De afspraak is dat alle kopers binnen 'T4B'

het bericht gaan gebruiken. Volgens Annelies Looije van Together 4 Better is al te zien dat diverse exporteurs met het labelbericht aan de gang gaan. Sommige bedrijven, zoals Moterra, willen al dit voorjaar het labelbericht in hun automatiseringssysteem geïmplementeerd hebben. Andere exporteurs als Javadoplant, OZ Plantenexport en Waterdrinker gaan het later in 2014 oppakken. 'T4B' is een implementatieplatform voor digitaal zakendoen. Dit moet leiden tot verlaging van de ketenkosten. Het project is in 2011 gestart en bestaat uit vier exporteurs (Hamiplant, Javadoplant, Noviflora en Vida Verde), 163 kwekers, Plantform, Greenport Logistics en FloraHolland. 'Together 4 Better' wordt dit jaar voortgezet onder de vlag van Floricode; ook wordt het verbreed naar

nog meer exporteurs en kwekers. In 2012 en 2013 hebben tests plaatsgevonden tussen Hamiplant en vijf kwekers die SDF als softwareleverancier hebben en één kweker met een pakket van Olsthoorn. Zomer 2013 is het labelbericht naar ruim dertig kwekers met SDF-software uitgerold. Daarnaast heeft Match Online het labelbericht geïmplementeerd in het softwarepakket van kwekers en exporteurs. Ook JEM-ID heeft het labelbericht operationeel bij kwekers. De nieuwe werkwijze is dat kwekers in hun eigen softwarepakket naast het orderbericht ook het labelbericht ontvangen. Apart inloggen of een ander programma gebruiken is niet nodig. Verder is een standaardformaat van stickers vastgesteld, als het formaat niet is voorgeschreven door de eindklant.



**Kwekerij Oriental Group beschikt over diverse orderstations, elk nog voorzien van een kast met laden vol met stickers voor kopers. Danny Erkens (foto): „Doordat wij nu het labelbericht gebruiken, gaan die kasten gelukkig tot het verleden behoren”.**

## Feiten

### Voordelen van labelbericht

Het idee achter de standaardisering met behulp van het labelbericht is dat op kwekerijen handelingen simpeler kunnen worden uitgevoerd. Voor kwekers moet dit voordelen opleveren. Ook voor exporteurs zijn er voordelen te behalen.

#### Voordelen voor kwekers:

- Product dat bij de kweker vertrekt is schapklaar;
- Minder kans op beschadigingen door minder handelingen;
- Zoals de kweker het product aflevert, komt het ook bij de eindklant;
- Producten worden pas verpakt op moment dat het etiket geplakt is;
- Beter inzicht voor welke klant er producten worden gemaakt;
- Doordat kweker het etiket op het product plakt, zal beter duidelijk worden voor welke eindklant producten worden geproduceerd;
- Kwekers kunnen het stickerproces automatiseren, wat het beheersbaar en foutloos maakt (kost nu veel tijd en is foutgevoelig).

#### Voordelen voor exporteurs:

- Geen handelingen meer op productniveau bij exporteur;
- Het product komt onbeschadigd en in optimale conditie aan bij de klant.