



# florecom

## + NIEUWS

/1

### Altijd het juiste label

In de plantenhandel is het klantspecifiek stickeren steeds gebruikelijker. Deze handeling komt meer en meer bij de kwekers te liggen. Met een auto de stickers van de exporteur naar de kwekers brengen is niet meer van deze tijd. Softwareleveranciers hebben het initiatief genomen om de stickers bij de kwekers te printen. Dit aangestuurd door de orderstroom vanuit de exporteurs.


Florecom is bij deze ontwikkelingen betrokken om een standaard te maken. Dat is het labelbericht in de internettaal XML. Met het labelbericht kan een exporteur aangeven bij welke orderregel welk label hoort. Vanuit kwekerssoftware kan zo automatisch het juiste label worden opgehaald. De voordelen van deze werkwijze zijn: Altijd het juiste label en een snellere verwerking!

Softwarebedrijf Uniware was met FloraConnect de eerste met een goede 'label' oplossing. Klanten loggen in op hun systeem en de juiste labels rollen uit de printer bij de

kwekers. Florecom, Uniware, SDF en Adfocom zijn nauw betrokken bij de ontwikkeling van de label standaard. De label standaard maakt het mogelijk dat de software van de exporteur informatie naar bijvoorbeeld kwekerpakketten stuurt. Via meerdere wegen is zo de labelinformatie te verwerken. Keuze voor zowel de kweker als de exporteur. 


#### + Column En dan nu: De Inhoud!

E-commerce lijkt dan toch van de grond te komen! Webshops, Bestelsystemen, Ordersystematiek, berichten voor facturering en logistiek, KOA, praktisch alles ligt nu op de plank. Een timmerman zou blij zijn met zulk gereedschap, maar een timmerman heeft ook goed hout nodig!

Die analogie volgend moet Florecom samen met alle ketenpartijen haar aandacht nú richten op de inhoud van de berichten. Het volstaat niet langer alleen te beschrijven in welk vakje welke informatie 'hoort' te staan. Steeds vaker wordt digitaal gehandeld. Vaak zijn producten niet meer fysiek aanwezig bij de feitelijke aankoop. Denk bijv. aan KOA, bemiddelingshandel, maar ook aan de klanten van de klanten die in webshops zelf kunnen uitzoeken wat ze willen kopen. Daarom is de volledigheid en juistheid van de informatie van het allergrootste belang. De VGB toont in haar project 'Kwaliteit aan de basis' jaar op jaar aan dat er nog veel te veel schort aan de kwaliteit van de informatie. Dat zou toch een teken aan de wand moeten zijn. Wanneer Nederland een leidende positie in de wereldhandel in bloemen en planten wil behouden, zal de sector in zijn geheel daar hard aan moeten werken. Volledige, correcte en tijdige informatie hoort de goederenstroom vooruit te gaan. Florecom kan, nee, móét bijdragen aan het tot stand brengen van 'the need of urgency' voor de kwaliteit van de informatie, zodat de leverbetrouwbaarheid toeneemt in de sterker wordende concurrentieslag met andere buitenlandse aanbieders. Dat is de uitdaging voor de toekomst, nu de gereedschappist klaar staat! 

Ben Ensink, Adviseur informatievoorziening HBAG Bloemen en Planten

#### House of Software 2009

Dit jaar neemt Florecom opnieuw de uitdaging aan om samen met diverse softwareleveranciers – in één House of Software - de bezoeker optimaal van informatie te voorzien. Neem contact op met [marjo.vander.sman@florecom.nl](mailto:marjo.vander.sman@florecom.nl) voor deelname. 



## + Voor kwekers

# Koper-kwekermiddag vraagt om actie!

Dat logistiek & ICT het verschil kunnen maken is de ruim 300 aanwezigen op de koper-kwekermiddag van 14 januari uitgebreid toegelicht. De stemming was goed, dat bleek al enigszins uit een korte enquête voorafgaand aan de bijeenkomst. Meer dan de helft van de aanwezigen heeft vertrouwen in de prijsvorming. Ook ziet men veel kansen met digitaal zakendoen.

Deze belangstelling, de gestelde vragen en gemaakte opmerkingen, vragen om acties, zoals:

- Het verlagen en wegnemen van de drempels in de ordersystematiek. Er wordt actie ondernomen om het gebruik van de ordersystematiek eenvoudiger te maken
- Klantspecifiek aanbod plaatsen is voor velen niet helemaal duidelijk. Dit wordt kortgesloten met de PlantConnect organisatie.
- Opmerkingen over softwarematige verbeteringen worden meegenomen in het releasebeleid.

Over de status van deze en andere acties houden wij u op de hoogte via deze nieuwsbrief.

Overigens, alle informatie van deze koper-kwekermiddag vindt u op onze website [www.floecom.nl](http://www.floecom.nl). 🌿

## Plus 35 kwekers!

Sinds het najaar 2008 zijn 35 kwekers de ordersystematiek gaan gebruiken. Het aantal Florecom-kwekers is daarmee gegroeid tot 285.

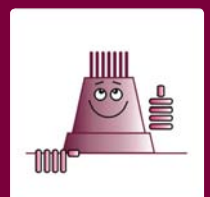
Alle deelnemers staan vermeld op [www.floecom.nl](http://www.floecom.nl). 🌿



## + Florecom tip

### Maak het vastleggen van aanbodinformatie niet moeilijker dan het is!

Het is voldoende om de belading van een volle kar in een bepaald fusttype te specificeren. Het opgeven van de belading per 1, 2, 3 lagen etc. is niet nodig, sterker nog, niet gewenst. Op basis van de belading per volle kar kunnen alle aantallen per laag worden herleid. Immers, het aantal lagen per volle kar is bekend. Dit scheelt tijd en voorkomt fouten bij de ontvanger van aanbodinformatie.



## De Stelling:

# Goede aanbodinformatie is een voorwaarde!

**+ Louis Kester, general manager Javadoplant BV:**  
Natuurlijk! Aanbodsinformatie moet werkbaar zijn voor de afnemer, ofwel de volgende schakel in de keten. Vanuit die insteek zou het voldoende kunnen zijn om een telefoontje te plegen of een mailtje te versturen. Dat is echter niet voldoende voor een afnemer die logistiek zeer fijnmazig planten verhandelt, en dat ook nog eens naar ruim 1400 vervolgschakels-in-de-keten-tuincentra. Dan is logistiek cruciaal. En als je logistiek zegt, dan is dat inclusief adequate informatie, in een dusdanig standaard formaat dat de volgende schakel in de keten er amper meer aan hoeft te sleutelen. Dan acteer je als partners in de keten en kan je met elkaar meer en makkelijker planten door die keten heen naar de consument brengen. Niets moet, maar als je mee wil liften op die plantenstroom richting tuincentra in Europa, kan je niet zonder 'goede aanbodinformatie'.

**+ Gert-Jan van der Leede, teamleider e-business FloraHolland Connect:**

'Helemaal mee eens! Specificaties die niet kloppen, aanbod dat niet leverbaar is, onvolledige informatie, allemaal zaken die het proces van digitaal zakendoen frustreren. Door onjuiste informatie ontstaat spraakverwarring tussen kwekers en kopers, geven handelaren onjuiste gegevens door aan hun klanten en kloppen bestellingen niet. Dit was lange tijd het geval bij digitaal zakendoen, aldus van der Leede.' (zie ook zijn artikel verder in de blad)

**+ Frans-Peter Dechering, manager Florecom:**

Eens! Want actuele, complete en juiste aanbodinformatie is ongemerkt een erg belangrijk onderdeel van de marketing geworden. Digitale aanbodinformatie gaat onderdeel uitmaken van telersselectie bij sommige exporteurs. Geen goede digitale aanbodinformatie betekent dan 'niet leveren'. Met het sturen van een email komt u niet verder. De juiste weg is het plaatsen van de informatie in een aanbodsbank, zoals PlantConnect en ook dat is veelal gratis.

## + Voor kopers



### Efficiënt digitaal zakendoen kan alleen met correcte informatie

Een belangrijke basis voor digitaal zakendoen is het aanbod zoals dat staat in PlantConnect.nl, aldus Gert-Jan van der Leede, teamleider e-business FloraHolland Connect: Klanten die digitaal bestellen halen het aanbod in hun systemen binnen en baseren hun bestellingen op de aanbodsregels van PlantConnect.nl. Voor de webshop van PlantConnect.nl geldt ook dat het aanbod zoals dat door de kweker wordt ingevoerd leidend is. Op deze manier wordt bij een groep kwekers en kopers op een laagdrempelige wijze het digitaal bestellen geïntroduceerd.

FloraHolland Connect heeft in de afgelopen tijd, samen met een aantal Naaldwijkse kopers, stevig de vaart gezet in het digitaal zakendoen. Het aantal kwekers dat digitaal orders kan ontvangen stijgt sterk. In tegenstelling tot voorheen, worden kwekers pas aangesloten op de Florecom systematiek als hun aanbod in PlantConnect.nl klopt. “En we blijven de betrouwbaarheid en juistheid van het aanbod van de kwekers monitoren”, vertelt van der Leede.

De webshop verlaagt de drempel voor het digitaal zakendoen, dus gaan meer kopers digitaal bestellen. Ook het aantal digitale bestellingen van kopers, die met de ordersystematiek van Florecom werken, neemt toe. Met als gevolg dat het aantal kwekers met betrouwbaar aanbod groeit. Elke koper heeft daar profijt van. Of je als koper nu digitaal bestellingen plaatst via de webshop van PlantConnect.nl of via de elektronische ordersystematiek van Florecom, de bron waaruit wordt geput is dezelfde en onder de motorkap zitten de Florecom-standaarden. “Uiteraard zijn we er nog niet,” vertelt van der Leede. “De komende tijd zullen we het invoeren van aanbod door kwekers en het zoeken naar aanbod door kopers vereenvoudigen. Daarnaast kijken we of het doorzetten van aanbodsgegevens van PlantConnect.nl naar webshops van kopers eenvoudiger kan. Zo blijven we investeren in het verbeteren van digitaal zakendoen, wat leidt tot meer efficiency en dus lagere kosten in de keten.”

### Gemak en voordeel

Of De Guchtenaere een tevreden gebruiker is van de Ordersystematiek, was een overbodige vraag! De eerste Belgische koper die de Ordersystematiek is gaan gebruiken is overtuigd van het gemak en vooral van het voordeel!

Voor Luc de Guchtenaere van Planten- en decoratiegroothandel Luc de Guchtenaere uit Lochristi was de beslissing snel gemaakt, toen door FloraHolland Connect werd meegedeeld dat de kosten per orderregel aanzienlijk zouden gaan stijgen. De indruk zou ontstaan dat er hiermee door Connect enige druk op De Guchtenaere werd gezet. Maar men stond er voor open, want naast het financiële voordeel wordt ook een hogere efficiëntie bereikt.

Oorspronkelijk was Luc de Guchtenaere lijnrijder en bezocht bloemisten en tuincentra. In 1993 is de huidige cash & carry ontstaan. Naast deze cash & carry, heeft men nog steeds lijnrijders en een online-bestelsysteem, waar meer en meer gebruik van wordt gemaakt. Het is een modern en innovatief bedrijf dat open staat voor vernieuwing.

Hun in eigen beheer ontwikkelde software, genaamd Powerplant, was snel aangepast. Binnen 2 maanden rolden de eerste orders er digitaal uit! Nu gaan alle orders via de ordersystematiek naar Connect, eigenlijk zonder problemen! Als zich eens een probleem voordoet, komt dat in het algemeen door nonchalance. Wat ook vervelend is, volgens Luc, is dat kwekers de afgesproken prijs wijzigen of transportkosten toevoegen op de aanvoerbrieven. Dan valt er direct weer het nodige te corrigeren, werk waar we niet om verlegen zitten!

### Kom naar Ahoy!

Tijdens de Horti Fair Relatiedagen van 16 tot en met 18 maart vindt u ons in stand 5060. Bezoek ons en profiteer van de beursaanbieding, namelijk 50% korting op een abonnement Ordersystematiek!



**Relatiedagen** Horti Fair  
Ahoy Rotterdam

16 t/m 18 maart 2009  
in Ahoy Rotterdam

[www.hortifairrelatiedagen.nl](http://www.hortifairrelatiedagen.nl)



## + Voor softwareleveranciers

### Documentatie standaarden sterk verbeterd

De software development kit (de SDK) ondersteunt softwareleveranciers bij het toepassen van XML standaards. De documentatie, voorbeelden en natuurlijk de standaarden zijn er te downloaden. Deze documentatie is sterk verbeterd. Het bleek namelijk, dat de documentatie en standaarden voor meer dan een uitleg vatbaar waren en dat mag niet.

De documentatie moet volledig en ondubbelzinnig zijn en de juiste samenhang weergeven. Vandaar dat de nieuwe documentatie op meerdere niveaus de standaarden beschrijft. Van bedrijfsproces tot uiteindelijk de XML beschrijving. Softwareleveranciers kunnen via de software development kit op een makkelijke wijze door de documentatie bladeren en alle niveaus zijn onderling verbonden.

Het Test Centre staat klaar voor het testen van XML berichten. Het stelt webservices beschikbaar en kan zelf ook webservices aanspreken. Het testen van elk 'ingeschoten' bericht vindt plaats op 4 niveaus. Dat varieert van syntax tot business rules controle. Op een dashboard is zichtbaar hoe het testen verloopt en wat de resultaten van diverse scenario's zijn. In de loop van dit jaar worden veel scenario's voor de XML berichten toegevoegd aan het Test Centre. Heeft u interesse, neem dan contact op met Cris Ilbrink via [cris.ilbrink@florecom.nl](mailto:cris.ilbrink@florecom.nl).

Zowel de SDK als het Test Centre zijn gratis in 2009!

## + Colofon

Florecom

Turfstekerstraat 63, 1431 GD Aalsmeer t. 0297 38 00 10, f. 0297 38 00 98  
Postbus 205, 1430 AE Aalsmeer e. [info@florecom.nl](mailto:info@florecom.nl), [www.florecom.nl](http://www.florecom.nl)

Fotografie: GJ Vlekke, Florecom

Redactie: Frans-Peter Dechering, Marjo van der Sman,  
Marianne Wamsteker (VGB), Linda Schenkeveld (FloraHolland)

Ontwerp: Mirakuleus Ontwerp & Communicatie

Druk: Drukkerij Cocu

Florecom stelt zich niet aansprakelijk voor de eventuele schade die op basis van de inhoud van de artikelen in de nieuwsbrief zou kunnen ontstaan.

Overname van artikelen is alleen toegestaan als bron en uitgever worden vermeld.



## Florecom en... locatiecoderingen

### + Waarom zijn locatiecodes belangrijk?

Projectleider Bert Buis: Door locatiebordjes met een barcode op een ophaal- of afleverlocatie te plaatsen kunnen transporteurs de daadwerkelijke laad- en loslocatie van producten scannen en zijn zendingen beter te volgen (tracking & tracing). Dit voorkomt het gebruik van meerdere eigen codes voor dezelfde fysieke locatie.

Op basis van deze uniforme codes is het mogelijk om efficiënter en digitaal met elkaar te communiceren. Om een transport van A naar B te brengen moet duidelijk zijn waar A en B exact zijn. De postcode van een veilingterrein voldoet niet meer in de wereld van TomTom's en navigatiesystemen, dan zouden alle transporten worden afgeleverd bij de receptie van de veiling!

### + Hoe ziet het project eruit?

Het project bestaat uit drie delen:

1. Coderen van laad- en loslocaties (distributie via Florecom website)
2. Markeren van de locaties middels scanbare bordjes
3. Implementeren van de elektronische transportopdracht

### + Welke rol vervult Florecom in het project?

Naast inhoudelijke inbreng in het project, worden de codes en het transportbericht uitgegeven door Florecom. Dit is vanzelfsprekend aangezien Florecom het loket voor codes en berichtstandaarden in de sierteelt is. Florecom zal na het project verantwoordelijk zijn voor beheer en distributie van de codes.

### + Wanneer gereed?

Voor het eind van het jaar zijn alle relevante laad- en loslocaties op FloraHolland Aalsmeer en omliggend postcodegebieden gecodeerd en gemarkeerd. Tevens is er dan een elektronisch transportopdracht.

### + Meer info?

Op 12 maart tussen 12.00 en 14.00 uur organiseert het project een tweede informatiebijeenkomst bij FloraHolland Aalsmeer (presentatieruimte bij tribune E/F) voor transporteurs, kwekers en handelaren in de regio Aalsmeer. Daar worden de plannen rondom locatiecoderingen toegelicht. (Aanmelden kan via [info@florilog.nl](mailto:info@florilog.nl))