




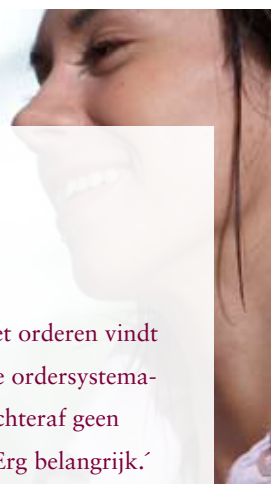
Gasa Holland in de startblokken

Een flink aantal handelsbedrijven werkt inmiddels met de Florecom standaarden. Een andere groep staat in de startblokken, waaronder Gasa Holland. Bianca van der Horn van het bedrijf ziet vele voordelen: minder fouten, tijdsbesparing en natuurlijk: Klantselect.

Het orderen verloopt bij Gasa nu nog 'ouderwets' via de telefoon. Voor vooral de daghandel wil het bedrijf zo snel mogelijk overstappen op de ordersystematiek van Florecom. 'Niet alles zal op deze manier verlopen, er zijn orders waar voor je gemakkelijker even de telefoon pakt. Maar voor de routinematige bestellingen is de ordersystematiek een goed alternatief. En dan het liefst rechtstreeks naar de kweker en niet via de veiling, want die heeft ook een halfuur om te reageren, dus dat gaat minder vlot.'

Zwart op wit

Naast het gemak en de tijdsbesparing bij het orderen vindt Bianca het belangrijk dat bij gebruik van de ordersystematiek alles zwart op wit staat. 'Je hebt dan achteraf geen discussie meer over wat er is afgesproken. Erg belangrijk.' Interessant vindt ze ook de mogelijkheid maatwerk-aanbiedingen te ontvangen via Klantselect. 'Kwekers kunnen voor ons bijvoorbeeld speciale aanbiedingen maken, die we dan ook meteen automatisch kunnen verwerken.' Ze is dus erg enthousiast over het systeem, maar benadrukt dat de praktijk moet uitwijzen hoe het écht werkt. 'We moeten nu nog wat interne zaken oplossen in ons systeem en dan gaan we van start. Over een tijdje weten we dus meer!' 



Bezoekers van de themamiddag en de koper-kwekerdag werden in roze poloshirts gehesen. Bekijk de energieke foto's op www.floecom.nl.



+ Column Digitale chaos?

De ontwikkelingen op het gebied van E-business gaan snel. Kwekers vullen elke dag weer diverse webshops en exporteurs ontvangen het digitale aanbod van vele kwekers. Logistieke zaken regelt u weer via andere websites. En orders verstuurt of ontvangt u via uw eigen softwarepakket. Het is wel eens lastig het overzicht te houden in deze ogenschijnlijke digitale chaos.

Vaak zijn de verwachtingen van E-business hoog gespannen. Dan wordt wel eens vergeten dat het niet om een technisch trucje gaat. Mijn motto is "het gaat om het proces, dan de emotie en als laatste pas de techniek". Het afstemmen van bedrijfsprocessen vergt vaak veel meer tijd en emotie dan de techniek. Die tijd moeten we ervoor nemen.

Lees verder op pagina 2. 

+ Voor kwekers

Vervolg pagina 1:

Digitale chaos?

Een logistiek voorbeeld maakt het duidelijk. Iedereen ziet dat de wegen dichtslibben, wat ook geldt voor de interne logistiek in het handelskanaal. Als aanvoerinformatie snel beschikbaar is, kan het transport beter - lees efficiënter - worden gepland. Dat betekent dat er goede logistieke software moet zijn; afspraken over de berichtuitwisseling duidelijk moeten zijn en dat iedereen een inkoopordernummer op zijn EAB zet. Dit alles is niet in een handomdraai geregeld.

Snel orde scheppen in de ogenschijnlijke chaos is dus niet mogelijk, laat staan wenselijk. Tijd is nodig om alle zaken goed op elkaar af te stemmen. Dan pas zijn de onderliggende (bedrijfs)processen verder te optimaliseren.

Het is een kwestie van tijd, een constructieve opstelling van alle betrokkenen en de juiste verwachtingen!

Frans-Peter Dechering, manager Florecom 

Tweede Koper-kwekerdag in Aalsmeer

Na een geslaagde koper-kwekerdag over 'Digitaal zaken doen' in samenwerking met FloraHolland en de handelaren van Trade Park Westland (Naaldwijk), houden wij in september weer een Themadag. Die zal plaatsvinden in Aalsmeer. Nadere berichten over tijd en plaats volgen. 

eTrade & Growers Online

Florecom feliciteert FloraHolland eTrade en Growers Online met de voorgenomen samenwerking. Het geeft een impuls aan het digitaal zaken doen. Ook schept het duidelijkheid voor telers: er is nu één goede en efficiënte marktplaats. Beide systemen maken al gebruik van Florecom-standaarden. 

De Stelling:

‘Het ordernummer moet het ketennummer zijn’

+ Teunisjan Klein, marketing-manager Oriental Group:

‘Ik zou het anders willen stellen. Er moet inderdaad een code komen waarmee het mogelijk is de partij van het begin tot het einde te identificeren. Maar of dat het ordernummer zou moeten zijn, dat vraag ik me af. Het kan net zo goed het briefnummer zijn, of een geheel nieuwe combinatie. Het gaat erom dat de partij van begin tot eind te identificeren is.’

+ Marc Jan Terwind, manager FloraHolland Connect:

‘Vanuit FloraHolland Connect zien we heel duidelijk dat de keten veel profijt heeft van het vergemakkelijken van de communicatie en het verkleinen van de kans op fouten. Een nummer dat door de keten heen door alle partijen wordt gebruikt, helpt daar zeker bij. Ik ben het dus eens met de stelling. Hou wel in de gaten dat meestal de kopende partijen ordernummers uitgeven en er dus een veelheid in verschijningsvormen is.’

+ Bert de Wild, Koninklijke Lemkes Groep:

‘In ons geval is het gebruik van een uniek ordernummer vooral belangrijk in het traject tussen handel, kweker en collectief vervoerder. Wij bundelen bestellingen van honderden winkels en het is niet zo zinvol om alle ordernummers van de klant mee te sturen. Die bestellingen worden als één order bij een kweker geplaatst, met een uniek ordernummer. Het is cruciaal dat dit unieke ordernummer vervolgens door alle partijen wordt gebruikt in de communicatie. Niet alleen de kweker, maar bijvoorbeeld ook vervoerders in Kissit.’

+ Florecom tip

Wilt u vaker nieuws van Florecom ontvangen in plaats van drie keer per jaar?

Meldt u dan aan op www.florecom.nl [ontvang nieuwsbrief] voor de digitale nieuwsbrief.

Florinet: snel en betrouwbaar informatie versturen

Florinet is een netwerk dat klaar is voor de eisen van de toekomst. Het biedt de zekerheid dat de berichten aankomen op de juiste plaats. Ook is het zeker dat deze binnen vastgestelde tijden -en die zijn zeer kort- aankomen.

Het versturen van een email is een dagelijkse routine. Eenmaal op de verzendknop gedrukt, zoekt de email zijn weg over het internet. Die weg is onvoorspelbaar. Voor gewoon email verkeer maakt het niet uit, als de email uiteindelijk maar aankomt. En een verloren email is lastig, maar geen ramp.

Het versturen van een order, EAB of EKT is andere koek. Dit bericht MOET aankomen, want de klant wacht op zijn bloemen of planten. Of de vrachtauto kan niet weg als de informatie over de zending niet op tijd binnen is. Dan is het betrouwbaar versturen van informatie belangrijk. Ook wilt u zeker weten dat het bericht op de juiste plek aankomt. Dat zijn nu precies de zekerheden die Florinet biedt.

Jaarverslag

Het Florecom jaarverslag 2007 laat zien dat Florecom volop in beweging is. Bent u benieuwd naar de resultaten? Download het jaarverslag van de website van Florecom. 

Nieuwe bestuursleden

Standaardiseren is eigenlijk niets anders dan het samen eens worden over hoe informatie van het ene in het andere automatiseringssysteem komt. Dat vergt samenwerking en begint bij een adequaat bestuur. Het Florecom-bestuur bestaat uit afgevaardigden van handelsbedrijven, FloraHolland, VGB en HBAG. Per 1 mei is een aantal nieuwe bestuursleden van start gegaan. Bekijk de samenstelling van het bestuur en het managementberaad op www.florecom.nl. 

Waarvoor Florinet gebruiken?

Florinet is te gebruiken voor alle berichtuitwisselingen. De gebruiker bepaalt de toepassingen en het maakt niet uit of het voor bloemen, planten of andere handel is. Voor het digitaal orderen gebruiken alle bedrijven Florinet. Een order missen kost namelijk vele malen meer dan een jaarabonnement. Ook voor EKT-diensten of logistieke toepassingen is Florinet hét netwerk. Dat zijn immers tijdkritische toepassingen. Het spreekwoord 'geen bericht, goed bericht' gaat hier niet op. Want zonder de juiste gegevens ligt het bedrijf stil of kan de vrachtwagen niet vertrekken.

Kies voor tijdkritische toepassingen altijd voor het Florinet-netwerk! Voor abonnementen ga je naar Florecom.nl 



Het Roparun team, gesponsord door Florecom, heeft de route Rotterdam-Parijs volbracht Wij feliciteren het hele team met dit grandioze resultaat! Meer informatie: www.roparunteam97.nl 

Nieuwe Kwekers

Florecom mocht de laatste maand de volgende nieuwe kwekers verwelkomen.

Van der Hoorn Orchideeen BV, Ter Aar • Optiflor R en M Hendriks, Monster • Thijs Dekkers Potcultures b.v., Sint Oedenrode • BM Roses / v. Marrewijk CV, Maasland • LLpotplanten, 's-Gravenzande • Lee Plant, De Lier • Karma Plants, Bommel • JvB Potplanten bv, Bommel .

Kijk voor alle deelnemers op www.florecom.nl 

+ Voor softwareleveranciers

Praat mee over Florecom!

Florecom verzamelt (markt)informatie vanuit de werkgroepen en haar netwerk. Elke betrokkene moet zijn of haar zegje kunnen doen. Op de website <http://rfc.florecom.nl> kan iedereen zijn vragen, opmerkingen of suggesties voor wijzigingen plaatsen. Verzoeken die op een andere wijze bij Florecom binnenkomen, publiceren we ook op het platform. Dat is transparantie optima forma. Neem eens een kijkje! 🌿

Horti Fair: House of Software!

Florecom vormt samen met softwareleveranciers tijdens de Horti Fair het House of Software. De volgende bedrijven nemen deel: Distel Software, GrowTechnology, Groeinet Informatiesystemen, Koper Automatisering, SERCOM Regeltechniek, Q-Ray en Van Aaken Automatisering. Florecom staat er voor het vergroten van haar internationale netwerk voor sierteeltstandaarden. Meer informatie leest u op www.hortifair.nl 🌿

Pilots XML

Florecom voert samen met een aantal partners de volgende pilots uit met de programmeertaal XML.

Commerciële pilot

Voor Virtuele Marktplaats (nu FloraHolland eTrade) is een set standaarden gemaakt voor het handelen via eTrade. De pilot zal een vervolg krijgen met Growers Online.

Logistieke pilot

KISSit is de broedplaats voor de logistieke standaarden. Vanuit de praktijk zijn berichten gemaakt voor het geven van een transportopdracht en het bepalen van de logistieke status van orders.

Financiële pilot

Samen met FloraHolland vult Florecom een internationale standaardfactuur aan met sierteeltspecifieke zaken. Denk daarbij aan de productcoderingen en de logistieke middelen. Deze factuur is te gebruiken in het traject veiling -> kweker en handel ->retail. 🌿



**Florecom
en...
Martin Kramer,
bedrijfsleider
Sierteelt Direct**

+ Wie is Martin Kramer?

Ik ben bedrijfsleider bij Sierteelt Direct, een samenwerkingsverband tussen FloraHolland en De Winter Logistics in Naaldwijk. Wij ontvangen hier de planten die de handel rechtstreeks bij kwekers bestelt. We leveren de planten in overleg gedoseerd af bij de exporteur in het Trade Parc Westland 1 en 2.

+ Wat kan er beter op het gebied van elektronisch handelen?

Kwekers zouden niet alleen aan elke kar een brief moeten hangen, maar ook voor elke partij een aparte orderregel moeten ingeven in hun ordersysteem. En uiteraard de juiste productcodes gebruiken. Het samenvoegen IN één BRIEF van vijf karren potrozen voor verschillende klanten van de exporteur is uit den boze. Sommige kwekers lossen dat op door er gemixt op te zetten. Dat voegt dan ook weinig toe. Er zijn te veel vermissingen die simpelweg voortkomen uit slechte informatie op de karren.

+ Wat is daarvan het probleem?

Een hoop zoekwerk en dus tijdverlies bij het ontvangproces bij Sierteelt Direct en de exporteur. Op drukke dagen raken er kaar zoek, wanneer er meerdere karren op één brief vermeld staan. Verder heeft niet elke medewerker van de exporteur de kennis om met het blote oog alle verschillende cultivars van een soort te herkennen. Daardoor wordt het ontvangstproces bij de exporteur vertraagd en hopen de karren zich op bij ons. Florecom heeft goede standaarden voor het elektronisch ordenen en het toevoegen van alle benodigde informatie. Op die manier ondersteunt het digitaal ordenen de logistiek in de keten. Ik zou zeggen: maak er gebruik van! 🌿

+ 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, www.florecom.nl

Fotografie: GJ Vlekke, Florecom

Redactie: Christine Strijbis, Frans-Peter Dechering, Bernadette Hoefsloot, Marianne Wamsteker (VGB), Linda Schenkeveld (FloraHolland)

Ontwerp: Mirakuleus Ontwerp & Communicatie

Druk: Drukkerij Cocu