

FPB CLF Concept 1.6/1.0

Functionele beschrijving
Keten informatie uitwisseling

Bestandsnaam : HvR0285v1.6 FPB CLF 1.0 Definitief.doc
Bestandsnummer : HvR/0285
Datum laatste wijziging : 15 augustus 2007
Documentversie/release : 1.6/1.0
Documentstatus : Definitief

Copyright

© Florecom, 2007

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van stichting Florecom. Voor toestemming neemt u contact op met: Stichting Florecom, Postbus 205, 1430 AE Aalsmeer.

Disclaimer

Florecom besteedt de uiterste aandacht aan de informatie die zij via haar website en FTP-site verspreidt. Florecom kan echter niet instaan voor de juistheid, volledigheid en tijdigheid van die informatie. Aan de informatie op de website en FTP-site kunnen dan ook geen rechten worden ontleend. Florecom sluit alle aansprakelijkheid uit voor enigerlei schade, direct of indirect en van welke aard dan ook, die voortvloeit uit of in enig opzicht verband houdt met het gebruik van deze sites of de daarop geplaatste informatie, danwel met de onmogelijkheid om deze sites of de daarop geplaatste informatie op enig moment te raadplegen.

Verwijzingen naar andere websites en hyperlinks zijn slechts opgenomen ter informatie van de bezoeker van deze site. Florecom staat niet in voor de inhoud of betrouwbaarheid, in welk opzicht dan ook, van die websites en hyperlinks.

Florecom behoudt zich alle rechten voor met betrekking tot de op deze sites geplaatste informatie. Openbaarmaking langs andere weg of bewerking van die informatie is niet toegestaan zonder voorafgaande toestemming van Florecom.

Inhoud

1.	Wijzigingsblad	4
2.	Inleiding	5
2.1	Doel van dit document	5
2.2	Bestemd voor...	5
2.3	Uitgangspunten	5
2.4	Wat levert het op...	6
2.5	Architectuur generiek bedrijf	7
3.	Ketens	8
4.	CLF Werkprocessen	9
4.1	Pre-Sales deelprocessen	9
4.2	Sales deelprocessen	10
4.3	Schematische weergave	11
5.	CLF Berichtuitwisseling	12
5.1	CLF informatie uitwisseling voor het bemiddelingsproces	12
5.2	CLF informatie uitwisseling voor het klokproces	13
Bijlage 1.	Begrippen	14
Bijlage 2.	Detailweergave processen.	16
	Pre-Sales in detail	16
	Sales in detail	17

1. Wijzigingsblad

Versie	Auteur	Wijzigingen
0.1	Hans van Rossen	Initiële versie
1.0	Hans van Rossen Raymond van Sassen Fred Sanders	Blauwdruk CLF.
1.1	Hans van Rossen	Review Werkgroep standaarden
1.2	Hans van Rossen	Review Fred Sanders
1.3	Hans van Rossen	Review Raymond van Sassen
1.4	Hans van Rossen	Review Fred Sanders
1.5	Hans van Rossen	Review Gerhard Heemskerk
1.6	Hans van Rossen	Definitieve versie

	Datum	Functionaris	Paraaf
Akkoord	3-7	M.J.van Rossen (Auteur)	HvR
Gecontroleerd	5-7	Gerhard Heemskerk (Florecom) Fred Sanders (VBA) Raymond van Sassen (Flora Holland)	GH FS RvS
Geaccepteerd namens Werkgroep CLF	5-7	M.J. van Rossen (vz. Werkgroep CLF)	HvR
Geaccepteerd namens Werkgroep standaarden	12-7	F. P. Dechering (vz. WG Standaarden)	FPD

2. Inleiding

In het jaar 2002 is binnen de werkgroep standaarden van Florecom de basis gelegd voor de ketenbrede invoering van het CLF concept. Het CLF-concept is gebaseerd op het principe dat standaardisatie van informatie-uitwisseling tussen ketenpartijen op procesniveau plaatsvindt. In de sierteeltbusiness vormt de totstandkoming van transacties de kern. Hierbij is altijd een commerciële (aanbod, order), logistieke (levering, status, RTI) en financiële (factuur, correctie) procescomponent betrokken. Vanaf 2002 geldt dat alle informatie-uitwisseling volgens CLF dient te verlopen.

Vanuit beleidsoverwegingen is er behoefte het CLF-concept als programma in te voeren en breder uit te dragen. Hiervoor is in dit document een verdiepingslag gemaakt op het CLF-concept,.

2.1 Doel van dit document

Dit document heeft tot doel duidelijkheid te scheppen in het hoe en waarom van het scheiden van commerciële, logistieke en financiële processen en de daarbijbehorende informatiestromen met als onderliggend doel

- kostenbesparing als gevolg van effectieve en efficiënte informatie-uitwisseling voortvloeiend uit standaardisatie van de informatie-uitwisseling..
- snelle, tijdige en juiste informatie-uitwisseling...

Dit document definieert de zienswijze vanuit Florecom omtrent:

- Een generiek bedrijf
- Een keten gevormd door generieke bedrijven
- De kernprocessen in de sierteelt
- De informatiestromen door de keten.
- De volgorde in informatie-uitwisseling voor de kernprocessen.

2.2 Bestemd voor...

Dit document is bedoeld voor informatiearchitecten van de veilingen, softwarehuizen van kwekers kopers, en hun dienstverleners (vervoerders).

2.3 Uitgangspunten

- Het CLF concept gaat er van uit dat elk bedrijf in de keten gelijksoortige processen kent, en definieert hiervoor standaard informatie-uitwisselingen bestaande uit standaard informatiecomponenten, om de processen door de sierteeltketen heen generiek aan elkaar te verbinden.
- Informatie uitwisseling is niet meer zozeer gebaseerd op bestaande papieren stromen, maar op de informatiebehoefte gevoed vanuit bedrijfsprocessen.
- Het generiek benaderen van processen levert een compacte doelgerichte berichtset op waarmee diverse scenario's met dezelfde informatie gevoed kunnen worden. bijvoorbeeld "kloktransactie" (CLOCKT), "handelstransactie" (HTRANS) en "bemiddelde transactie" (ORDRRSP) kunnen allemaal worden vervangen door één berichtenstroom "orderbevestiging".
- De uitgewisselde informatie door de keten omvat niet alleen partijgerelateerde gegevens maar ook die van geleverde diensten (transport, verkoop) en gebruikte ladingdragers (logistieke middelen).
- Het CLF concept is de basis voor:
 - o Digitaliseren en standaardiseren van informatiestromen.
 - o Eenduidige benamingen van informatiestromen en informatie-elementen.
 - o Transparante aansluiting van gelijksoortige processen tussen ketenpartners.
 - o Maar vooral een raamwerk waarbinnen wij standaardiseren.

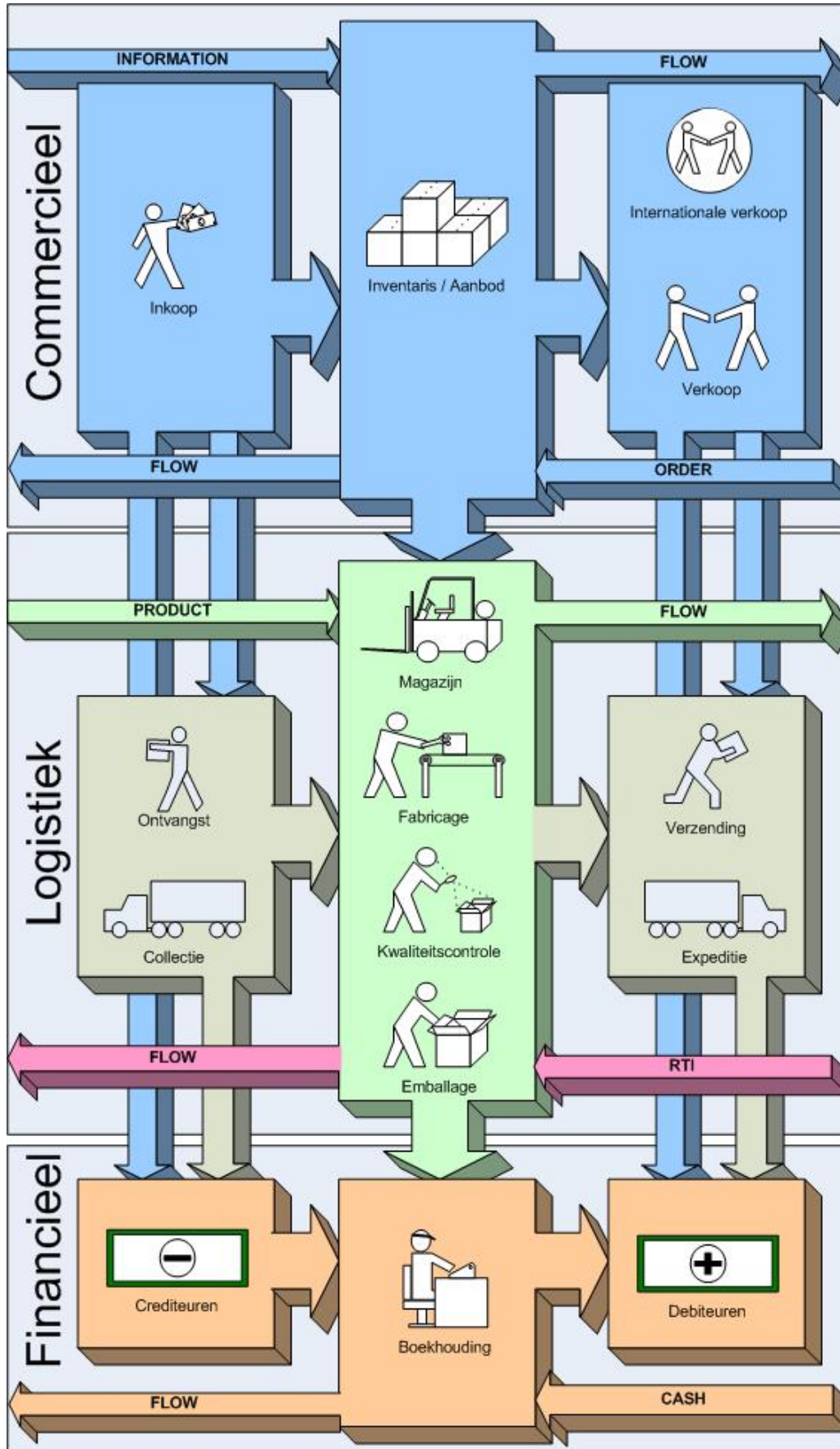
- CLF bepaalt niet hoe de informatie wordt uitgewisseld, CLF is zelfs onafhankelijk van EDifact, XML, Fax of Telefoon (medium onafhankelijk).
- CLF beschrijft niet de informatie-uitwisseling binnen een bedrijf, maar gaat wel uit van informatie-uitwisseling tussen bedrijven op CLF-procesniveau.
- Voor koppelingen tussen bedrijfsprocessen wordt uitgegaan van de referentietechniek in de keten die als één gezien moet worden met CLF. De kern is dat iedere processchakel alle relevante voorgaande referenties bewaart en doorstuurt naar de volgende schakel en altijd zijn eigen referenties eraan toevoegt. De referentietechniek is apart beschreven.
- Voor standaardisatie van CLF wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van bestaande standaards (UN)

2.4 Wat levert het op...

CLF als uitgangspunt levert ons een betere gestandaardiseerde aansluiting van processen door de hele keten heen. Hiermee wordt in combinatie met de referentiesystematiek geborgd dat informatie die vrijkomt aan het begin van de keten ook wordt meegegeven in verdere schakels. De uiteindelijke implementatie van CLF levert voor elke schakel het voordeel op dat de processen effectief en efficiënt kunnen worden ingericht en kunnen communiceren met elke andere schakel, zowel vertikaal als horizontaal in de keten.

CLF bespaart op het aantal soorten informatie-uitwisseling, en dus berichtsoorten en dus berichtimplementaties.

2.5 Architectuur generiek bedrijf



Figuur 1 : Architectuur werkprocessen binnen een generiek bedrijf

3. Ketens

Door generieke bedrijven aan elkaar te koppelen ontstaan ketens waar het product zijn weg vindt van producent tot consument.

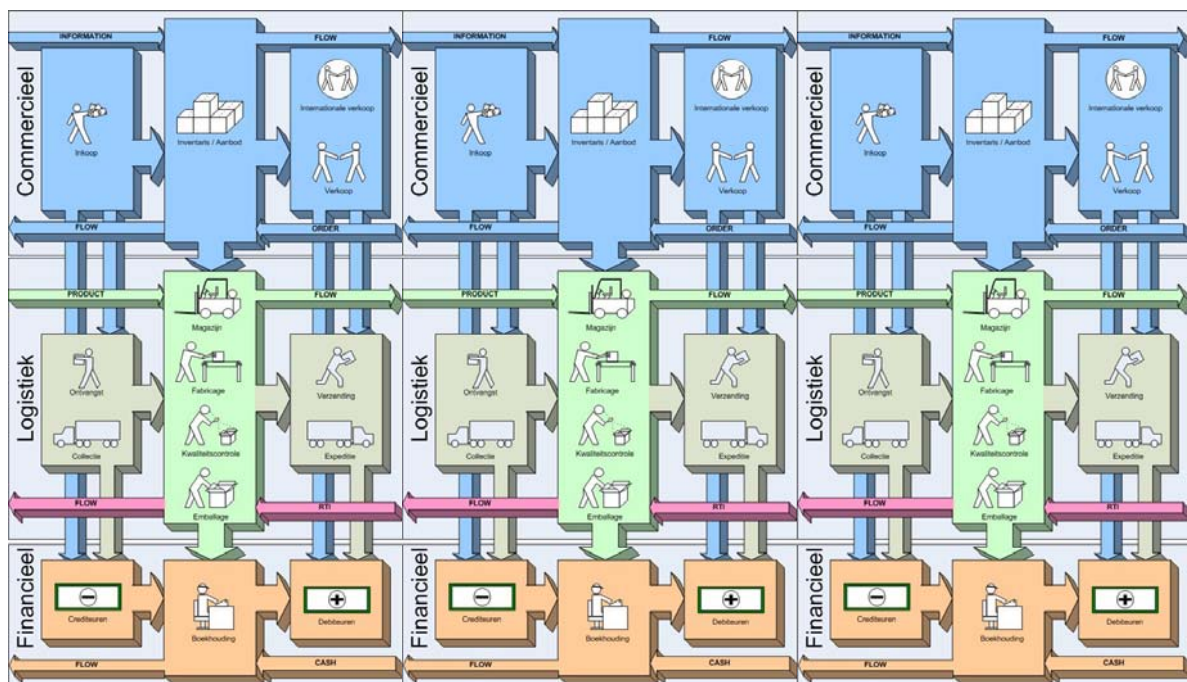
Florecom richt zich met name op de korte keten:

1. Leverancier (Kwekers)
2. Agent (Veilingen, vervoerders, LAB, import)
3. Afnemer (Handelaar)

De commerciële processen van deze ketenschakels worden aan elkaar verbonden door ondersteuning van informatie-uitwisseling tussen inkopers en verkopers van de verschillende schakels.

De logistieke processen worden ondersteund met informatie-uitwisseling tussen de ontvangende en verzendende schakels en het daarvoor benodigde transport en gebruik van transportmiddelen.

De financiële processen worden ondersteund door het koppelen van de debiteuren- en crediteurenadministraties van de drie ketenpartners.



Met deze generieke opzet kunnen ook evt. langere ketens (met bijv. import, commerciële en logistieke agenten, etc.) worden meegenomen, maar ook entiteiten die buiten het huidige Florecom aandachtsgebied liggen zoals veredelaars en eindafnemers.

Deze opzet is gekoppeld aan rollen en niet meer aan "kwekers" en "kopers", een handelskwekerij kan bijv. beide rollen vervullen, daarom wordt gesproken over leverancier en afnemer. Een agent vervult vaak beide rollen in opdracht van de leverancier of afnemer. Vandaar dat deze in het basismodel in het midden wordt geplaatst tussen de leverancier en afnemer in.

Het volgende hoofdstuk laat zien hoe zich dit in detail vertaalt naar de 2 hoofdprocessen in de sector: sales en pre-sales.

4. CLF Werkprocessen

In de sierteeltbusiness draait het primair om de totstandkoming van partijtransacties tussen Leveranciers (kwekers) en Afnemers (kopers). Zij worden hierbij ondersteund door ketenpartijen als veilingen, vervoerders ea.. Om deze partijtransacties mogelijk te maken worden 2 hoofdprocessen doorlopen te weten:

- Pre-sales: alle CLF-processen die direct samenhangen met assortiments- en aanbodspartijen, zoals bijvoorbeeld het aanvoeren voor de klok
- Sales: alle CLF-processen die samenhangen met inkoop-/verkoopopdrachten, onderhandelingen en inkoop/verkooporders, zoals bijvoorbeeld het klokverkoop- en bemiddelingsproces.

Ieder hoofdproces kent op zijn beurt CLF-deelprocessen per schakel. Daarbij is de rol die een schakel inneemt van belang (leverancier, agent of afnemer).

4.1 Pre-Sales deelprocessen

Leverancier

- Verkopen (assortiment): commercieel proces waar het assortiment ter verkoop wordt aangeboden.
- Verkopen (aanbod): commercieel proces waarin het aanbod ter verkoop wordt aangeboden.
- Inkopen (transport): commercieel proces waarin het transport/emballage t.b.v. aanbod (monsteraanbod of aanbod naar een verkoopagent) wordt ingekocht.
- Planning transport: logistieke proces waarin transport t.b.v. aanbod en (retour)emballage wordt gepland.
- Aanbod monster/agent(CMFE): logistiek proces voor transportklaar maken van het fysieke aanbod. Dit is intern gekoppeld aan het **Controle-/Magazijn-/Fabricage- en Emballageproces**.
- Aanbod emballage: logistieke proces voor ontvangstklaar maken voor ontvangst emballage.
- Aanbod factuur: factureren t.b.v. inkoop/verkoop aanbod, transport en emballage.

Afnemer

- Inkopen (assortiment): commercieel proces waar assortiment ter inkoop wordt aangevraagd.
- Inkopen (aanbod): commercieel proces waarin het aanbod ter inkoop wordt gevraagd.
- Inkopen (transport): commercieel proces waarin het transport/emballage t.b.v. aanbod wordt ingekocht.
- Planning transport: logistieke proces waarin transport t.b.v. aanbod en (retour)emballage wordt gepland.
- Aanbod monster (CMFE): logistieke proces voor ontvangstklaar maken van fysieke aanbod. Dit is intern gekoppeld aan het controle-/magazijn-/fabricage- en emballageproces.
- Aanbod emballage: logistieke proces voor verzendklaar maken van fysieke emballage t.b.v. aanbod.
- Aanbod factuur: factureren t.b.v. inkoop/verkoop aanbod, transport en emballage.

Agent

- Inkopen/verkopen assortiment en aanbod
- Verkopen transport: commercieel proces waarin het transport/emballage t.b.v. aanbod wordt verkocht.
- Planning transport: logistieke proces waarin transport t.b.v. aanbod en (retour)emballage wordt gepland.
- Aanbod (CME). Dit is intern gekoppeld aan het **Controle-/Magazijn- en Emballageproces**.

- Aanbod emballage: logistieke proces voor ontvangst en/of verzendklaar maken van fysieke emballage t.b.v. aanbod.
- Aanbod factuur: factureren t.b.v. inkoop/verkoop aanbod, transport en emballage.

4.2 Sales deelprocessen

Leverancier

- Verkoopopdracht: commercieel proces waarin opdracht gegeven wordt de partij te verkopen.
- Onderhandeling: commercieel proces waarin onderhandeld wordt over de te verkopen partij.
- Order: commercieel proces waarin de transactie tot stand komt.
- Inkopen (transport): commercieel proces waarin het transport/emballage t.b.v. de order wordt ingekocht.
- Planning transport: logistieke proces waarin transport t.b.v. de order en (retour)emballage wordt gepland.
- Order Product (CMFE): transportklaar maken van de fysieke order. Dit is intern gekoppeld aan het controle-/magazijn-/fabricage- en emballageproces.
- Order emballage: logistieke proces voor ontvangstklaar maken van fysieke emballage t.b.v. de order.
- Order factuur: factureren t.b.v. inkoop/verkoop order, transport en emballage.

Afnemer

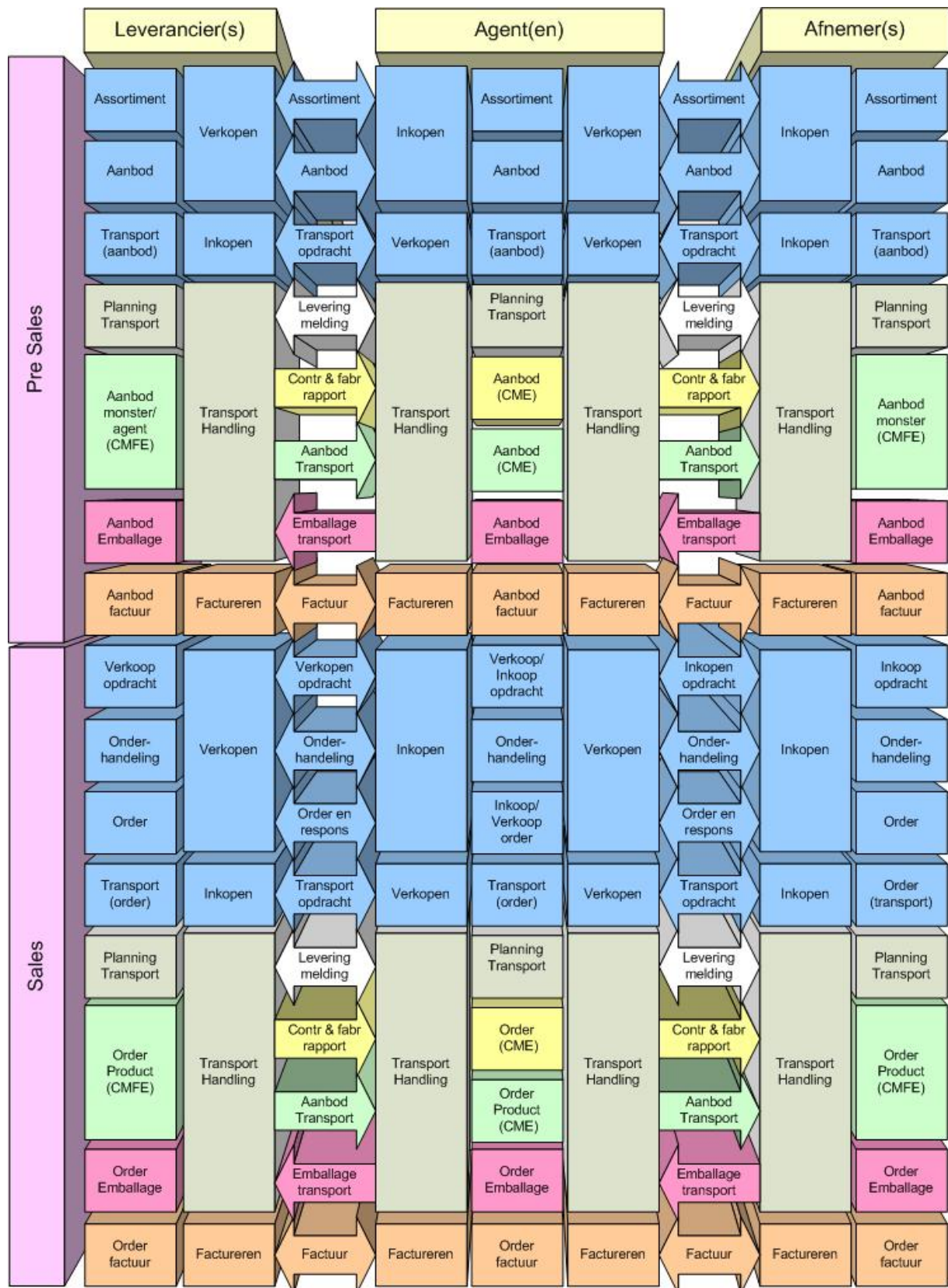
- Inkoopopdracht: commercieel proces waarin opdracht gegeven wordt de partij in te kopen.
- Onderhandeling: commercieel proces waarin onderhandeld wordt over de in te kopen partij.
- Order: commercieel proces waarin de transactie tot stand komt.
- Inkopen (transport): commercieel proces waarin het transport/emballage t.b.v. order wordt ingekocht.
- Planning transport: logistieke proces waarin transport t.b.v. order en (retour)emballage wordt gepland.
- Order Product (CMFE): logistieke proces voor ontvangstklaar maken van de fysieke order. Dit is intern gekoppeld aan het controle-/magazijn-/fabricage- en emballageproces.
- Order emballage: logistieke proces voor verzendklaar maken van fysieke emballage t.b.v. de order.
- Order factuur: factureren t.b.v. inkoop/verkoop aanbod, transport en emballage.

Agent

- Inkoop-/verkoopopdrachten: commercieel proces waarin aanbod en vraag bij elkaar worden gezocht.
- Onderhandeling: commercieel proces waarin onderhandeld wordt over de in te kopen partij.
- Order: commercieel proces waarin de transactie tot stand komt.
- Verkopen transport: commercieel proces waar het transport/emballage t.b.v. order wordt verkocht.
- Planning transport: logistieke proces waarin transport t.b.v. order en (retour)emballage wordt gepland.
- Order Product (CME): Dit is intern gekoppeld aan het controle-/magazijn- en emballageproces.
- Order emballage: logistieke proces voor ontvangst en/of verzendklaar maken van fysieke emballage t.b.v. orders.
- Order factuur: factureren t.b.v. inkoop/verkoop orders, transport en emballage.

4.3 Schematische weergave

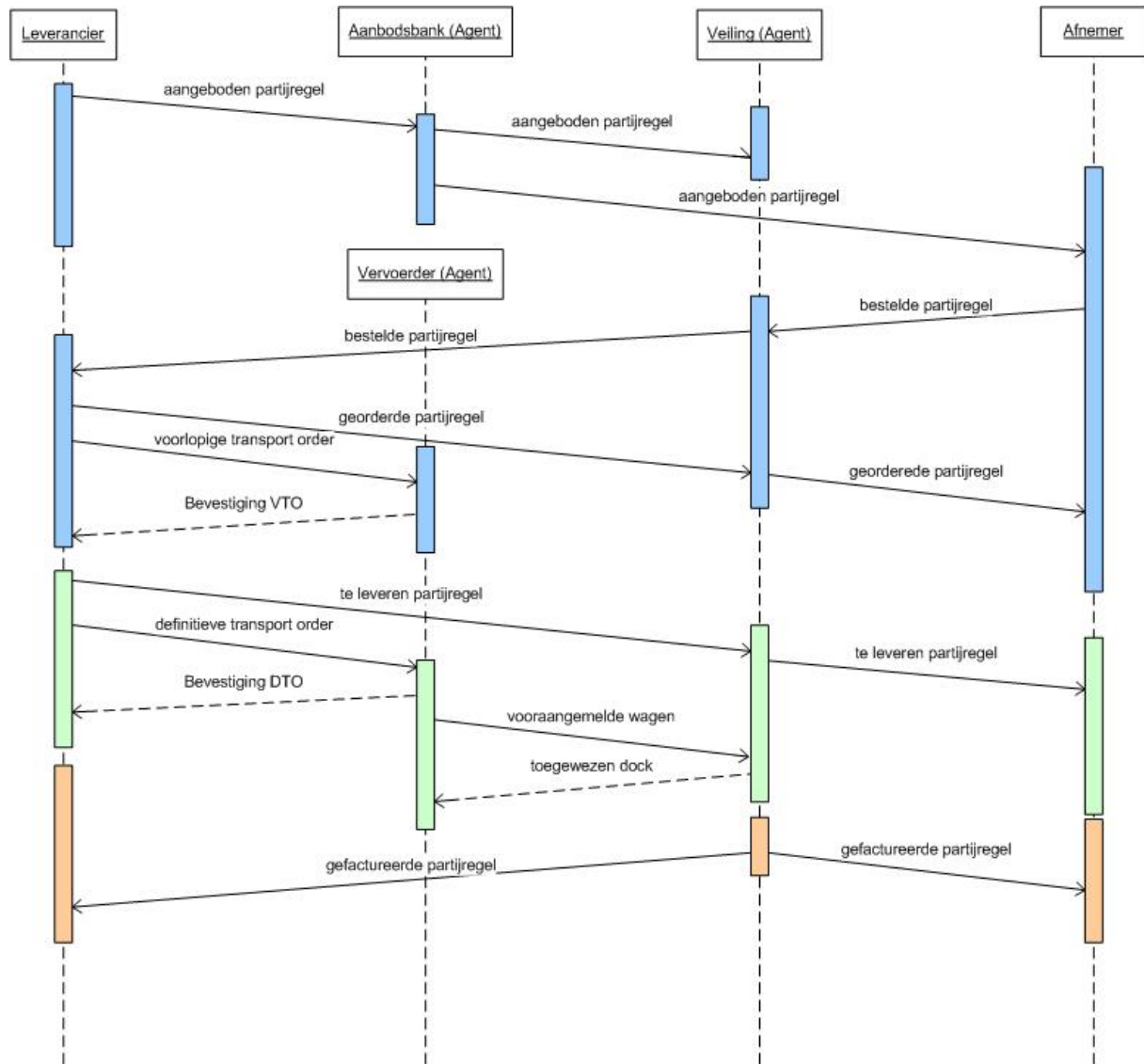
In deze paragraaf zijn al de processen en informatie-uitwisselingen schematisch weergegeven zoals we deze binnen Floecom onderkennen, voor een schematische detailuitwerking van de pre-sales en sales processen verwijzen we naar bijlage 2.



5. CLF Berichtuitwisseling

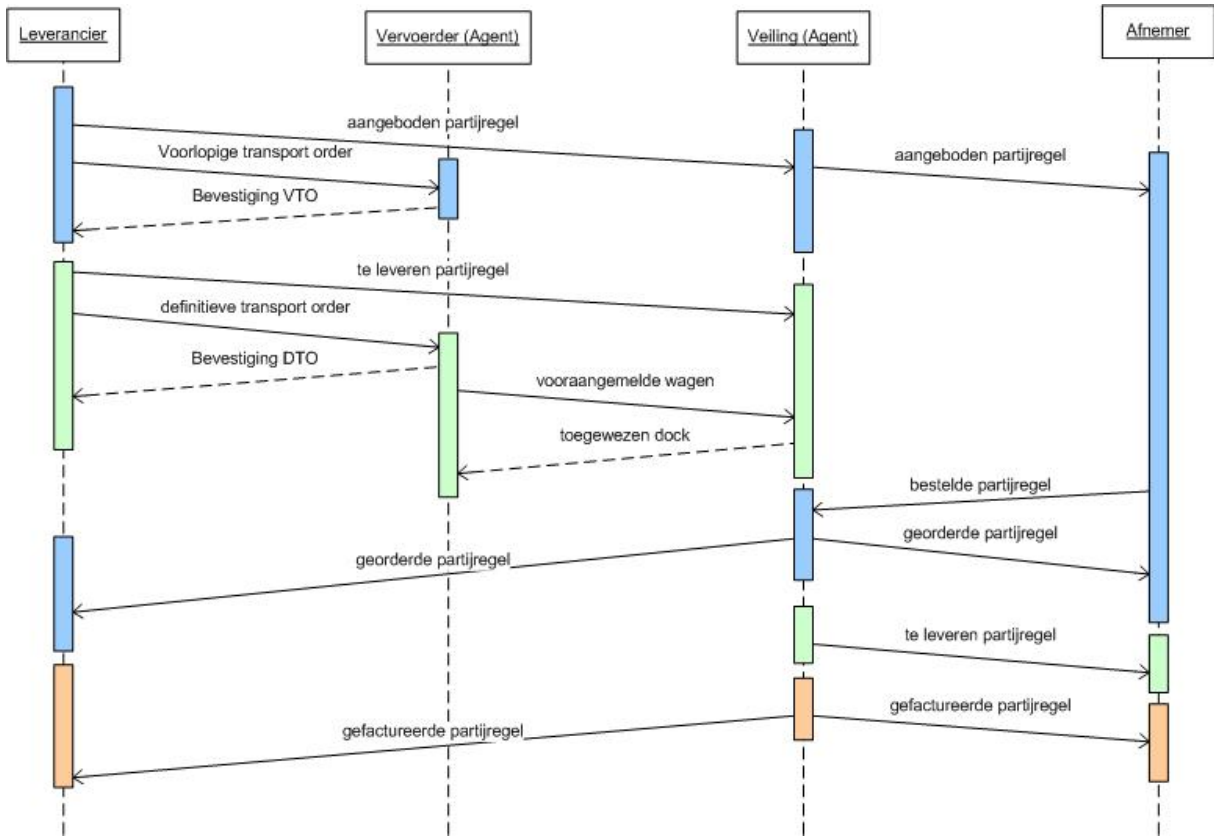
Dit hoofdstuk beschrijft hoe de ketenprocessen met standaard informatie uitwisseling aan elkaar wordt verbonden, door de keten processen op de juiste momenten van de juiste informatie te voorzien. Deze informatiestromen zijn dus in principe medium onafhankelijk maar is de basis waarop de elektronische berichtuitwisseling is gebaseerd. Vanuit de core dienstverlening ligt de focus op partijregels.

5.1 CLF informatie uitwisseling voor het bemiddelingsproces



Zie bijlage 1 voor de nadere verklaring van de informatiestromen.

5.2 CLF informatie uitwisseling voor het klokproces



Zie bijlage 1 voor de nadere verklaring van de informatiestromen.

Bijlage 1. Begrippen

Algemeen	
Partijprincipe	<p>Door de hele procesfasering spreken we over een PARTIJ</p> <p>Definitie: Een partij is een hoeveelheid uniek product met exact gelijke kenmerken beschikbaar op een plaats binnen een tijdsspanne. (Een partij kan geïdentificeerd worden door een aantal partij-identificaties). Per vermarkttingsfase (procesfase) is er steeds sprake van "<u>een nieuwe partij</u>" met een referentie naar een partij in de voorliggende fase.</p> <p>Afhankelijk van de vermarkttingsfase (procesfase) wordt de partij per specialisatie steeds concreter gespecificeerd in termen van:</p> <ul style="list-style-type: none"> - hoeveelheid - prijsafspraken - belading - beschikbaarheid - plaats en tijdstip - etc. <p>Bij wijzigen / corrigeren van gegevens ontstaat <u>geen nieuwe partij</u>, maar een nieuwe versie binnen de bestaande partij-identificatie. Bij wijziging van een specifiek partijgegeven, bijvoorbeeld bij wijziging van het aantal georderde eenheden !</p>

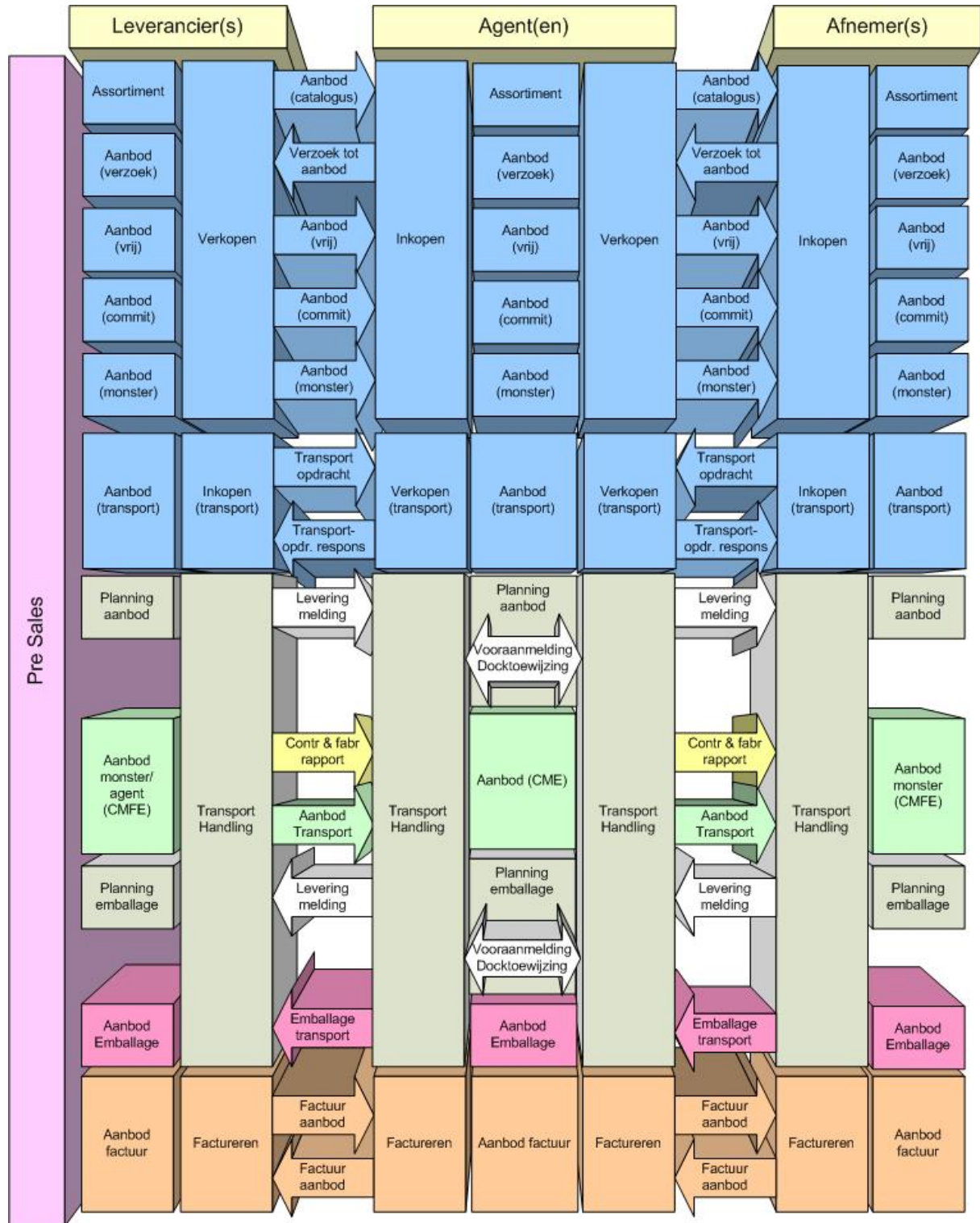
Commerciële informatiestromen	
aangeboden partijregel	<p>Klokstroom: Een concreet leverbare hoeveelheid uniek sierteeltproduct, gecommitteerd aangeboden door een specifieke leverancier aan meerdere afnemers.</p> <p>Bemiddelde stroom: Een concreet leverbare hoeveelheid uniek sierteeltproduct, Dit kan zowel niet als wel gecommitteerd aangeboden zijn door een specifieke leverancier aan één of meerdere afnemers.</p>
bestelde partijregel	Een hoeveelheid uniek sierteeltproduct, gecommitteerd besteld bij één aanbieder, door een specifieke afnemer
georderde partijregel	Een concreet afgesproken hoeveelheid uniek sierteeltproduct te leveren door een leverancier aan een afnemer, op een afgesproken locatie voor een afgesproken tijdstip.
voorlopige transport order	Opdracht van één verlader (leverancier of afnemer) aan één vervoerder (agent) voor het vervoeren van een georderde partijregel van één laadplaats naar één losplaats op één bepaalde datum en tijdstip.
bevestiging voorlopige transportorder	Bevestiging van de opdracht van vervoerder (agent) aan verlader.

Logistieke informatiestromen	
Te leveren partijregel	<p>Een hoeveelheid uniek sierteeltproduct te leveren door de leverancier aan de afnemer, op een afgesproken locatie voor een afgesproken tijdstip.</p> <p>Een te leveren partij betreft de fysieke overdracht van een georderde partij. Een te leveren partij kan uiteenvallen in meerdere te leveren partijdelen op een of meer ladingdragers.</p> <p><i>NB: onder "te leveren partij" wordt ook een partij verstaan die hoort bij een aanbiederpartij die geveild wordt / is. In dat geval speelt de veiling de rol van afnemer, hoewel de veiling juridisch geen eigenaar van de te leveren partij wordt.</i></p> <p>Te leveren partijdeel op één ladingdrager is het gedeelte van een te leveren / geleverde partij dat zich op één ladingdrager bevindt.</p>
definitieve transport order	Opdracht van één verlader aan één vervoerder (agent) voor het vervoeren van één of meer te leveren partijregels van één laadplaats naar één losplaats op één bepaalde datum en tijdstip.
bevestiging definitieve transportorder	Bevestiging van de opdracht van vervoerder (agent) aan verlader.
vooraangemelde wagen	Melding van vervoerder (agent) aan veiling (agent) voor vooraanmelding wagen met rit en ladingdrager gegevens.
toegewezen dock	Melding van veiling (agent) aan vervoerder (agent), welk dock is gereserveerd voor de vervoerder (agent) om de ladingdragers af te leveren welke zijn kenbaar gemaakt met de vooraangemelde wagen.

Financiële informatiestromen	
gefactureerde partijregel	Een hoeveelheid uniek sierteeltproduct welke door de veiling zowel voor Leverancier als afnemer financieel moet worden / is afgewikkeld.

Bijlage 2. Detailweergave processen.

Pre-Sales in detail



Sales in detail

