



Een eind aan *het faxen tijdperk*

Software-aanbieders pleiten voor efficiëntie en snelheid van een modern voorraadsysteem

Iemand die ik recent sprak over de Nederlandse boomteelt, verbaasde zich met een forse dosis ironie over de professionaliteit van boomkwekers: *'Het stenen tijdperk* net ontgroeid, maar blijven steken in het *het faxen tijdperk*'. Nederlandse kwekers zijn aan de ene kant internationaal toonaangevend in kwaliteit en handelsgeest en aan de andere kant werken veel kwekers nog ronduit ouderwets. Boom-In-Business praat met John Willemsen en Gert Koster van respectievelijk Infogroen en TSD. Zij betogen dat een moderne bedrijfsvoering feitelijk niet mogelijk zou zijn zonder een modern voorraadsysteem.

Auteur: Hein van Iersel



Bij Infogroen overal gratis toegang tot voorraadinformatie en overzicht.

Beide heren zijn elkaars concurrent, maar zijn op verzoek van dit vakblad meteen bereid om op kosten van Boom-In-Business gezamenlijk een uitsmijter te eten. Meteen al in de eerste minuut van ons gesprek komt de zakelijke reden op tafel. Infogroen en TSD hebben in de boomkwekerij een gezamenlijk marktaandeel van naar schatting negentig procent. Aan de onderkant van de markt zijn er enkele regionale aanbieders met een te verwaarlozen aantal gebruikers, en onder de grote bedrijven is er een heel klein clubje van bedrijven die met maatwerkoplossingen of oplossingen op basis van Navision of SAP zijn ingericht. Ondanks dit gezamenlijke marktaandeel van bijna Noord-Koreaanse hoogte, is de marktpotentie nog heel veel groter. Beide heren hoeven eigenlijk niet na te denken over de vraag hoeveel bedrijven serieus vakmatig zijn geautomatiseerd. Dat is maximaal 30 tot 40 procent van de kwekers. Dat betekent dat de groeipotentie enorm is. Achter een sterk bedrijf zit een sterke vrouw. Zowel Willemsen als Koster geeft meteen toe dat het niet altijd makkelijk is om kwekers te overtuigen van de meerwaarde van automatiseren. John Willemsen: 'Als ik bij een prospect kom en ik moet hem of haar overtuigen van de noodzaak om te automatiseren, dan is het eigenlijk altijd vergeefse moeite. Een automatiseringsproces is alleen mogelijk als er minimaal één iemand in het bedrijf zich breed maakt.'

Volgens zowel TSD als Infogroen hoeft dat overigens niet per se de boomkweker zelf te zijn. Willemsen begint te lachen en vertelt over een automatiseringsproces waarbij de kweker iedere keer wijselijk buiten de deur was als er iets besproken moest worden, en waarbij hij de zaken moest regelen met de vrouw van de kweker.

Infogroen en TSD hebben in de boomkwekerij een gezamenlijk marktaandeel van naar schatting negentig procent

Willemsen en Koster in koor: 'Wie maakt niet uit, maar er moet iemand achter het project staan en vaak is dat de vrouw, omdat die toch al de boekhouding doet.'

Diversiteit

Het complexe aan automatiseren in de boomkwekerij is de veelheid van producten en het feit dat het product leeft. Een sortimentskweker heeft misschien honderden soorten op zijn kwekerij staan en per soort ook nog eens verschillende maatvoeringen. Willemsen pakt een voorverpakt



koekje van tafel en legt uit: 'Dit koekje zit met 500 stuks in een doos, 4 dozen op een laag en 4 lagen op een pallet. Meer is daar niet over te vertellen. In de boomkwekerij kunnen diezelfde 'koekjes' los geleverd worden in een palletbox, naast elkaar staan op een Deense kar, in een drie-, vijf- of tienliterse pot, verpakt of onverpakt, met etiket of zonder etiket; en toch is het iedere keer fysiek hetzelfde product.'

Maximaal 30 tot 40 procent van de kwekers is vakmatig geautomatiseerd

Gert Koster probeert met succes de vervaring nog wat groter te maken: 'Waar kwekers ook mee te maken hebben, is dat er eigenlijk drie standaardmethodes zijn om een product te beschrijven. De bekendste is waarschijnlijk is de VAR-B-methode. De tweede standaard, de VBN-standaard, wordt veel gebruikt door kwekers die via veilingen leveren, en dan heb je ook nog een derde, de Europese SAN-standaard, die van dezelfde naamvoering uitgaat als VAR-B, maar andere maatvoeringen kent.

Uit een oogpunt van automatisering zijn de drie standaarden volgens Willemsen en Koster op zich niet ingewikkeld, maar voor de kweker zou één norm waar iedereen gebruik van maakt de voor-

keur genieten. Nu is het zo dat de kweker bij het inrichten van een systeem aangeeft welke norm hij wil hanteren. Moet hij dan leveren aan een andere kweker of wordt hij belevend door een kweker met een andere standaard, dan is het feitelijk een kwestie van handwerk om de verschillende standaarden aan elkaar te knopen. Koster vult aan: 'Dat is natuurlijk altijd nog een stuk makkelijker dan geen systeem hebben en alles steeds handmatig blijven doen. Dat is veel tijdrovender. Maar standaardisering van alle formaten zou de voorkeur genieten.'

Beide heren zijn overigens al voldoende door de wol geverfd om te kunnen verwachten dat zo'n standaard er ooit komen. Willemsen: 'Uit principe vind ik het overigens niet de taak van het bedrijfsleven om de standaard te bepalen. Dat moet de sector zelf regelen.'

Zachte dwang

In principe is een softwaresysteem een voorraadstelsel, hoewel de systemen van TSD en Infogroen ook andere functies kennen zoals orderen, uitleveren en factureren. De ontwikkeling van de laatste jaren is dat kwekers hun handel via steeds meer kanalen afzetten en dat voorraadposities voor die handelskanalen in zekere zin met elkaar concurreren. Willemsen legt uit: 'Handelskwekerijen willen in een zo kort mogelijke tijd hun lijst bij elkaar zoeken en varen inmiddels blind op de voorraad van kwekers waarmee

ze samenwerken. De aantallen die een kweker opgeeft in zijn voorraadstelsel moeten dus keihard zijn, want hij heeft met de handelskweker afgesproken dat hij verplicht is te leveren.' In de dagelijkse kwekerspraktijk is dat ingewikkeld. Hij moet zijn voorraad bij een handelskweker niet te hoog, maar vooral ook niet te laag maken. In het ene geval kan hij niet leveren; het andere betekent dat hij aan het eind van het seizoen met handel blijft zitten.

In een ideale wereld waarin alle voorraadposities realtime via internet aan elkaar gekoppeld zouden zijn, is dat geen probleem, maar de huidige praktijk is duidelijk anders. Gert Koster: 'Er zijn nog steeds handelsbedrijven die de faxen van klanten en leveranciers netjes overtypen in hun automatiseringssysteem. Dat kost dit soort bedrijven vaak meerdere fte's en er is altijd de kans dat zaken fout worden overgenomen.'

'Nog nooit gehoord dat een kweker zijn investeringen niet in het eerste jaar had terugverdiend'

Zowel Willemsen als Koster ziet wel enige zachte drang van de handelskwekerijen jegens de kwekers om meer automatisering in te voeren, maar van dwang is eigenlijk nog steeds geen sprake. Willemsen: 'Veel handelaren zijn al blij als ze regelmatig een bijgewerkte Excel-lijst krijgen.' De kosten van automatiseren zijn overigens zeer acceptabel. Een oplossing waarmee een kweker zijn voorraad kan bijhouden en koppelen aan die van zijn partners, is al mogelijk vanaf €1500. Zowel TSD als Infogroen levert de software en de nodige ondersteuning en opleiding. Willemsen: 'Als je dat afzet tegen de tijd die je daarmee wint... Ik heb eigenlijk nog nooit gehoord dat een kweker zijn investeringen niet in het eerste jaar had terugverdiend.'



Stuur of twitter dit artikel door!
Scan of ga naar:

<http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4438>