

Automatisering in veilingcomplex ver gevorderd

Van Bloemenveiling Westland ontvingen wij de volgende bijdrage. Hieruit blijkt dat Bloemenveiling Westland met een bliepend hart afstevent op een digitale toekomst

Bloemenveiling Westland in Naaldwijk is met een omzet in 1986 van 1,2 miljard gulden de op een na grootste veiling ter wereld. Sinds 1985 legt de coöperatieve veiling met haar 3.600 aanvoerders, 2.500 kopers en 1.000 medewerkers een zwaar accent op de informatieverzorging naar al die partijen die een rol spelen in het veilverkeer. "We hebben het hart in de hand", symboliseert Hans Uithol, hoofd van de afdeling Informatieverzorging van de veiling, het feit dat na bijna twee jaar de interne systemen onder controle zijn en de geautomatiseerde dienstverlening naar buiten toe nu de nadruk krijgt. De infotechnologische voorlopersfunctie heeft de veiling te danken aan het 'voordeel van de achterstand'. In 1986 reorganiseerde de veiling haar automatisering grondig. Nieuwe computers werden aangeschaft, een datanetwerk werd aangelegd en een volledig nieuw computercentrum werd gebouwd. De 'wet van de remmende voorsprong' zorgt dat de veiling door alle tegenwind die zij als voorloper moet opvangen, lichtelijk geremd wordt op de stormbaan naar haar digitale toekomst.

Mogelijkheden oneindig

De technologische mogelijkheden in en om de veiling lijken oneindig. Binnen enkele jaren kan iedere koper waarschijnlijk in zijn kantoor via een beeldscherm het veilverkeer volgen (audio-visueel veilen). Als hij een partij anders ziet verschijnen met de juiste kleur, grootte en versheid van de bloemen, dringt hij met een snelle druk op de knop mee naar het produkt.

Telers zullen binnenkort hun aanvoerbrief elektronisch kunnen aanleveren op Bloemenveiling Westland. Op hun beeldscherm kunnen ze ook aflezen wat hun produkten voor de klok hebben opgebracht en hun resultaten met die van andere telers vergelijken.

Het zijn niet langer visioenen op Bloemenveiling Westland. Met al een groot aantal computersystemen in werking, broedt de afdeling Informatieverzorging grootse plannen uit.

De uitbreiding met 16 mensen naar een team van 28 deskundigen (en met op korte termijn nog een belangrijke uitbreiding voor de boeg) laat zien dat de afdeling een aanzienlijke taakverzwaring heeft opgelegd gekregen.

Informatisering

Tussen 1980 en 1985 veranderde Bloemenveiling Westland van een produktiegericht 'veilverkeer' naar een dienstverlenende, client-en marktgerichte organisatie. "Bij dienstverlenende organisaties is de informatie vaak even belangrijk als het produkt. Kijk maar naar de banken; daar handelen ze meer in informatie dan in geld. Die 'informatisering' is een taak van de afdeling Informatieverzorging", vertelt de heer Uithol. Dat uitgangspunt leidde dan ook tot een 'Information Strategy' voor de jaren tot 1990. "Aan de ene kant moet dit plan leiden tot geautomatiseerde ondersteuning van het veilverkeer, de interne administratie dus. Daarnaast is de strategie erop gericht de dienstverlening aan de externe partijen die bij het veilverkeer betrokken zijn te vergroten".

'Information Strategy'

Om deze 'Information Strategy' vorm te geven werd een volledig nieuw computersysteem aangeschaft; een aantal hypermoderne opslagcomputers en een basisnetwerk waarop alle computer-apparatuur in het veilingcomplex is aangesloten, een digitale telefooncentrale, een videonetwerk en informatiesystemen voor telers en handelaren. "In de land- en tuinbouw, die op vele fronten onder druk staat, is innovatie een belangrijk wapen", constateerde directeur ir. H. de Boon van Bloemenveiling Westland tijdens een seminar over de automatisering op de veiling in 1986. "Die innovatie doet zich vooral voor op het terrein van de informatieverzorging en de telecommunicatie". Deze 'infolutie', zoals

De Boon het noemde, werd met de installatie van de nieuwe computerapparatuur en de bouw van een nieuw computercentrum voor wat betreft Bloemenveiling Westland in volle vaart gebracht.

"Het voordeel van het feit dat we zo laat zijn gestart met automatisering is dat we de nieuwste en beste apparatuur konden aanschaffen; het voordeel van de achterstand. Daarna treedt echter de wet van de remmende voorsprong in werking; als je vooroploopt moet je veel onderzoek, tijd en geld steken in het behoud van die positie. Je staat overal alleen en als eerste voor", illustreert de heer Uithol. Wat is er tot nu toe tot stand gebracht in zijn computercentrum?

Interactieve toekomst

Momenteel zijn er drie geavanceerde systemen die in het oog springen. In 1986 werd een digitale telefooncentrale in gebruik genomen, de eerste in zijn soort in Nederland. Deze centrale is, naast het snel verwerken van gesprekken, in staat om via elektrische impulsen informatie van en voor computers te verwerken. Door het aansluiten van een telefoontoestel aan een terminal kunnen computergegevens van binnen en buiten de veiling worden opgevraagd.

Een systeem dat sinds kort losgekoppeld is van de digitale telefooncentrale en een eigen leven is gaan leiden is Telefleur. Produktaanvoerders kunnen op hun eigen beeldscherm via de telefoon prijsinformatie, dagafschriften, statistische gegevens en andere veilinginformatie voorgeschoteld krijgen. "In de toekomst moet dit systeem interactief worden; tweerichtings-verkeer dus. Nu wordt alleen nog maar informatie opgevraagd. Straks kunnen de deelnemers ook informatie inbrengen, om zo resultaten te mixen en vergelijking met andere telers mogelijk te maken", verklapt de heer Uithol.

Ook voor handelaren is er een informatiesysteem. BIAS is het Bloemen Informatie en Administratiesysteem dat door de veiling ontwikkeld is voor deze kopers. Het volledige kopersgebied is inmiddels bekabeld, zodat iedereen in principe over een computerverbinding kan beschikken. Eind 1987 zullen de handelaren razendsnel de kloktransacties die plaats vinden, in hun kantoor kunnen oproepen op het beeldscherm. Ook het rechtstreeks elektronisch 'versturen' van douanepapieren, zodat de vrachtwagen met kersverse bloemen eerder wegkan, is mogelijk, evenals de koppeling met bijvoorbeeld de KLM-computers, zodat exporteurs via de veiling

vrachtruimte in een vliegtuig kunnen reserveren. "We moeten de hele keten kortsluiten", redeneert de heer Uithol dan ook.

Audio-visueel veilen

De laatste fase van de 'Information Strategy' is het audio-visueel veilen. De heer Uithol is ervan overtuigd dat ook dit daadwerkelijk zal worden gerealiseerd. Zullen de tribunes in de afmijnzalen over tien jaar onbevolkt zijn en zal zelfs de handelaar uit de Verenigde Staten via zijn beeldscherm op Bloemenveiling Westland kunnen kopen? Zo radicaal ziet de heer Uithol de ontwikkeling niet. "Eerst zullen we experimenteel een werkplek creëren op de tribune, zodat we kunnen uittesten of het systeem werkt en men toch over zijn beeldscherm nog stiekem mee kan kijken naar de voorbijtrekkende bloemen als het beeld niet goed mocht zijn. Aanvankelijk zagen we het beeld als grootste probleem. Maar met een informatiesysteem over het uiterlijk, de kwaliteit en andere kenmerken van het produkt kunnen de kopers zich ook een beeld vormen. Na verloop van tijd kunnen de kopers dan vanuit hun kantoor het veilingproces volgen en eraan deelnemen. Internationaal veilen via het beeldscherm zie ik nog niet gebeuren. Als je naar Amerika belt, zit er al een seconde tijdsverschil in het gesprek. Met beelden wordt de complexiteit nog vele malen groter, en de internationale netwerken zijn daar nog niet geschikt voor. Binnen de Nederlandse veilingen zal het wél grotere vormen gaan aannemen, maar dan als aanvullende mogelijkheid".

Het beeldscherm zal dus voorlopig de veilingklok nog niet werkloos maken. Samenwerking tussen de veilingen wordt wel steeds belangrijker om verder te kunnen met de dure investeringen als voor het audio-visueel veilen. "We moeten onze krachten bundelen om de positie op de wereldmarkt te behouden. De investeringen worden veel te hoog als je in je eentje het voortouw moet nemen. De tegenstrijdige wetten die ik net al noemde zorgen dan voor een tijdelijk haasje over effect. Daar hebben we niets aan. We moeten een systematiek ontwikkelen waarmee we een nationaal netwerk op kunnen zetten, dan zullen de kansen legio zijn. De bloemenveilingen, als organisaties die de afzet van de produkten van de telers verzorgen, moeten het immers voor een belangrijk deel van hun dienstverlening hebben".

Door deze ontwikkelingen zullen ook de openheid en de toeganke-lijkheid voor de buitenlandse concurrentie, of men wil of niet, steeds groter worden. "Maar uiteindelijk zijn we

toch allemaal in de weer voor de belangen van de tuinder. De veiling is geen doel op zich, maar een middel. Die openheid moeten we dan maar op de koop toenemen".

Niet meedoen: bedreigend!

Nadelen van de automatisering zijn er nauwelijks, volgens de heer Uithol. "De werkgelegenheidseffecten worden vaak overtrokken. Bloemenveiling Westland gaf zelfs een personeelsgroei van 7,5% te zien in het vorige jaar. Ook de persoonlijke contacten worden er naar mijn idee alleen door verstevigd. De verreгаande dienst-verlening is de band tussen de teler en de veiling alleen ten goede gekomen. De gesprekken met de veiling vertonen geen 'ruis' meer door onderwerpen als een factuurtje zus en een factuurtje zo. Dat handelen ze via het beeldscherm af. De enige bedreiging van de om zich heen grijpende automatisering is het niet-meedoen".