

Automatisch transactie afhandelingsysteem bij Bloemenveiling Holland

L. van Staalduinen

Bloemenveiling Holland

Postbus 220, 2670 AE Naaldwijk

Telefoon: 01740-33419, telefax 01740-33244

Referaat

Bloemenveiling Holland is een co-öperatie, die tot doel heeft het realiseren van een hoogst mogelijk opbrengst van snijbloemen, kamerplanten en tuinplanten voor haar leden-aanvoerders tegen zo laag mogelijke kosten.

Bloemenveiling Holland werkt aan het invoeren van een automatisch transactie afhandelingsysteem bij haar verkoopkanaal Bemiddelingsbureau. Een koper kan hierbij via EDI-berichten kamer- en tuinplanten kopen bij een aanvoerder. De EDI-berichten worden uitgewisseld via het nieuwe postbussysteem Florinet. Dit postbussysteem zal gebruikt gaan worden door de sierteeltsector.

Het automatisch transactie afhandelingsysteem wordt ingevoerd om te komen tot een kostenreductie in de sierteeltketen. Zoals zo vaak is niet de techniek, maar de participatie van de betrokkenen het grootste afbreukrisico bij de uitvoering van het project. Bij dit project zijn vele partijen betrokken en allen moeten overtuigd worden van het belang van het project. Alleen dan kan het project slagen.

De veiling

Bloemenveiling Holland is 1 januari 1992 ontstaan uit een fusie tussen Bloemenveiling Westland en Bloemenveiling Berkel.

Bloemenveiling Holland beschikt dan ook over twee veilcentra, één in Naaldwijk en één in Bleiswijk. Bloemenveiling Holland realiseerde in 1994 een omzet van 2,1 miljard gulden. Daarmee is het in omzet de één na grootste veiling van de wereld. De produkten worden aangevoerd door 5500 aanvoerders en gekocht door ruim 2000 kopers. In totaal wordt 75% van de omzet door de kopers geëxporteerd naar het buitenland.

Voor de verkoop van de snijbloemen, kamer- en tuinplanten wordt gebruik gemaakt van twee verkoopkanalen, de klok en het Bemiddelingsbureau. De klokverkoop vindt plaats met elf verkoopklokken, waarbij de produkten verkocht worden bij afslag. Het tweede verkoopkanaal is het Bemiddelingsbureau, dat bemiddelt in de verkoop van sierteeltprodukten door aanvoerders aan kopers. Voor het Bemiddelingsbureau wordt het nieuwe afhandelingsysteem van transacties gemaakt.

Het Bemiddelingsbureau

Het Bemiddelingsbureau realiseert een jaaromzet van 400 miljoen gulden, waarbij kamer- en tuinplanten het grootste deel van de omzet voor hun rekening nemen.

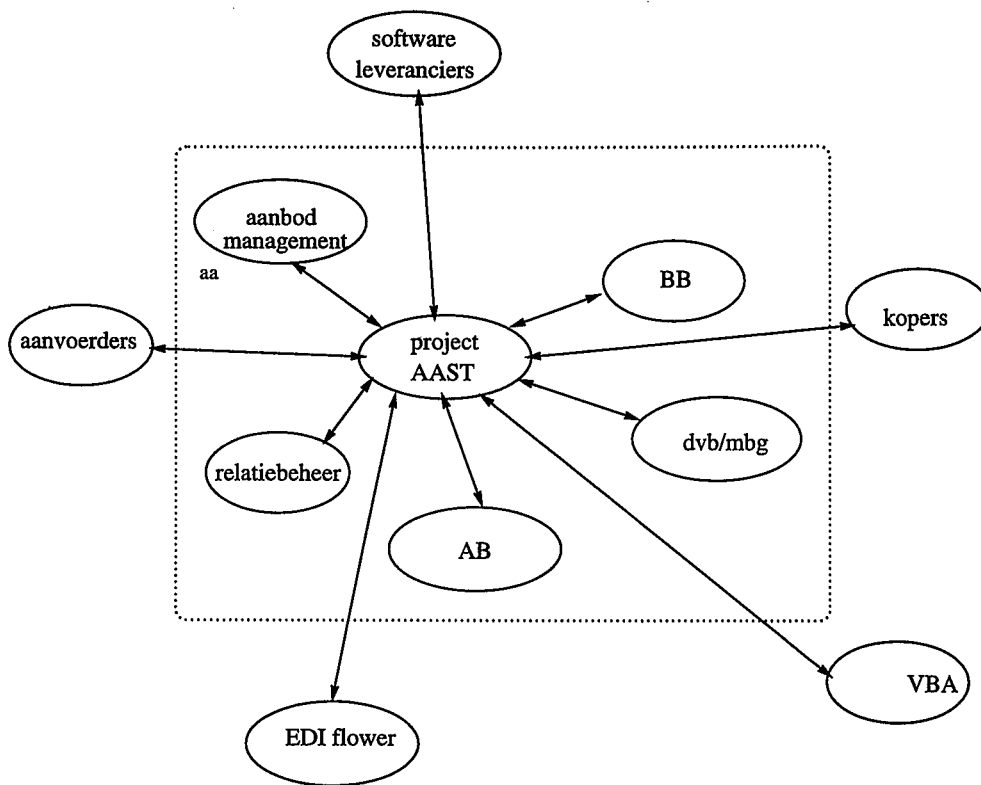
Op sierteeltgebied is het Bemiddelingsbureau van Bloemenveiling Holland het grootste van de wereld. Het Bemiddelingsbureau heeft te maken met 1100 verschillende aanvoerders, die hun produkten afzetten bij ruim 500 kopers.

Het verschil met het verkoopkanaal klok is dat bij het Bemiddelingsbureau de betrokken koper en aanvoerder van te voren de prijs van de produkten afspreken. Verder kan de koper aangeven op welke rolcontainer, in welke verpakking, waar en wanneer hij de produkten geleverd wil hebben. Op deze manier krijgt de koper de produkten geleverd conform zijn wensen.

Het Bemiddelingsbureau onderscheidt termijn- en daghandel. Bij termijnhandel worden vaak al maanden voor de levering afspraken gemaakt over de prijs en leveringscondities tussen de aanvoerder en de koper, waarbij het Bemiddelingsbureau bemiddelt. Dit zijn grotere transacties, die bijvoorbeeld betrekking hebben op een actie bij een supermarkt.

Daghandeltransacties worden dezelfde dag tot uiterlijk enkele dagen later geleverd. Daghandel bestrijkt het grootste deel van de BB-omzet en voor deze handel zal het automatisch transactie afhandelingsysteem gemaakt worden.

Figuur 1 - Architecturen



agro informatica 8(4) / oktober 1995

Het project "Introductie van het automatisch transactie afhandelingsysteem"

Door realisatie van het project "Introductie van het automatisch transactie afhandelingsysteem" worden de volgende voordelen gerealiseerd:

- Reductie van telefoonverkeer en administratief werk;
- Minder fouten in het orderproces;
- Actuele en betrouwbare informatie, die snel beschikbaar is op verschillende plaatsen in de afzetketen.

Het is van belang om een goede organisatie neer te zetten voor de realisatie van het project. Gewerkt wordt met een projectorganisatie met aan het hoofd een stuurgroep, die rechtstreeks rapporteert aan de directie. De stuurgroep bestaat uit de managers van het Bemiddelingsbureau, de automatiseringssector en de afdeling PR. Verder maakt de projectleider deel uit van de stuurgroep. De groep stuurt op hoofdlijnen en heeft voldoende competentie om beslissingen te nemen bij eventuele problemen.

Onder de stuurgroep wordt gewerkt met een projectgroep, waaronder drie deelprojecten vallen: Organisatie, Marketing/verkoop en Technische Implementatie. Het deelproject Organisatie heeft als taak het uitwerken en doorvoeren van de organisatorische consequenties van het automatisch transactie afhandelingsysteem.

Het deelproject Marketing/verkoop heeft tot taak het zowel binnen als buiten de veiling positioneren en "verkopen" van het nieuwe systeem. Het deelproject Technische Implementatie is verantwoordelijk voor het aanpassen van de huidige informatiesystemen aan het nieuwe automatisch transactie afhandelingsysteem en het implementeren van de nieuwe te versturen en te ontvangen EDI-berichten.

Het project heeft te maken met vele partijen (zie figuur 1). De betrokken partijen vanuit de veiling (in het schema getekend binnen de stippelijijn) zijn veelal vertegenwoordigd in de projectorganisatie. Toch heeft de communicatie naar andere veilingmedewerkers een hoge prioriteit. Dit vindt plaats door agendering van het project op

het werkoverleg en door voorlichtingsbijeenkomsten.

EDI-Flower is een stichting waarin kopers en veilingen participeren ten behoeve van de standaardisering en stimulering van het elektronisch berichtenverkeer in de sier-teeltsector. De uit te wisselen berichten zijn vastgesteld door EDI-Flower en gebaseerd op de EDIFACT-standaard.

Een andere belangrijke partij is Bloemenveiling Aalsmeer (VBA). Zij beschikt ook over een groot Bemiddelingsbureau. Samen met het Bemiddelingsbureau van Bloemenveiling Holland vertegenwoordigen zij het overgrote deel van de kamer- en tuinplantenbemiddeling in Nederland. Het bemiddelingsbureau van Bloemenveiling Aalsmeer gaat dezelfde EDI-berichten ondersteunen als Bloemenveiling Holland. Hierdoor wordt een standaard in de sier-teeltsector neergezet. Deelnemende partijen, die met beide bemiddelingsbureaus zaken doen, behoeven maar eenmalig te investeren.

Honderden kopers en aanvoorders doen zaken met het Bemiddelingsbureau. Een beperkte groep kopers en aanvoorders start

met de nieuwe berichtuitwisseling. Uit hun midden zijn twee klankbordgroepen samengesteld, één met kopers en één met aanvoerders. Met de klankbordgroepen is de inhoud van de berichten afgestemd. Verder worden met de klankbordgroepen de spelregels met betrekking tot de berichtuitwisseling vastgesteld. Deze spelregels worden ook besproken met het Bemiddelingsbureau van Bloemenveiling Aalsmeer.

Om een beheerste start te maken is bewust gekozen voor een beperkte groep deelnemers. Na enkele maanden zal het nieuwe systeem met de deelnemers worden geëvalueerd. Hierna kunnen eventuele aanpassingen plaatsvinden en zal het aantal deelnemers verder worden uitgebreid.

Voor de introductie van de EDI-berichten moeten de aanvoerders en kopers hun informatiesystemen aanpassen. Bij de aanvoerders wordt dit bijna altijd gedaan door onafhankelijke softwareleveranciers. Hierbij nemen enkele softwareleveranciers het overgrote deel van de aanvoerders voor hun rekening. Voor het slagen van het project is het dan ook van wezenlijk belang dat deze softwareleveranciers positief tegenover het project staan. Daarom zijn deze bedrijven in een vroegtijdig stadium betrokken bij het project.

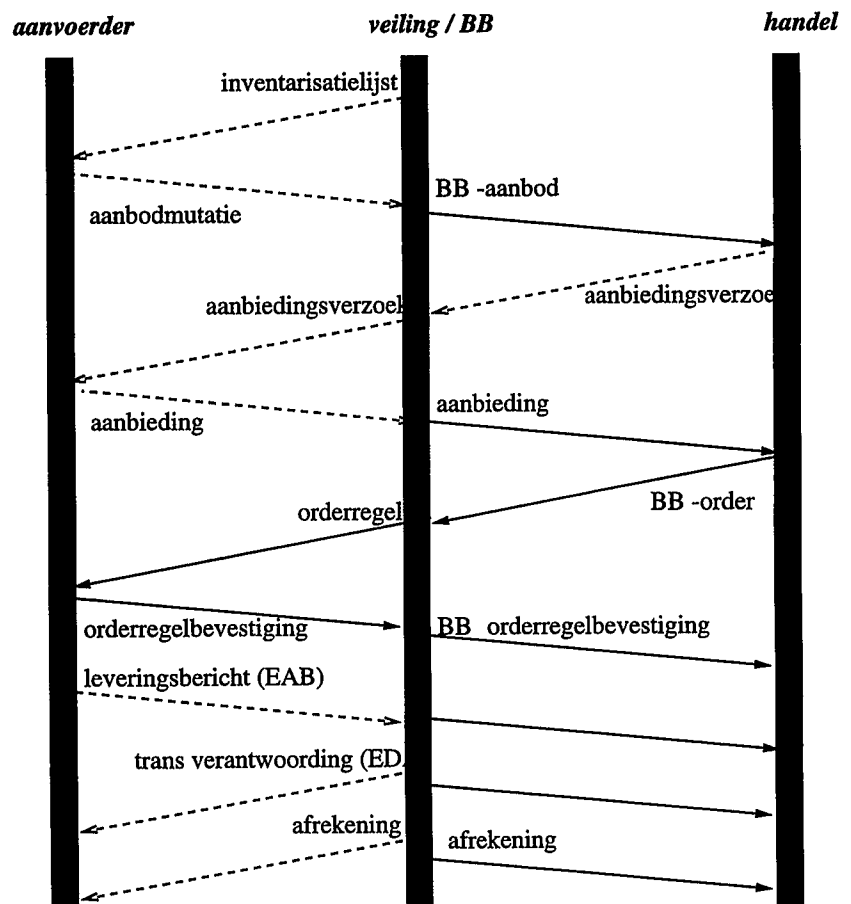
In tegenstelling tot aanvoerders hebben kopers een grote verscheidenheid aan computers en software. Een aantal kopers heeft een eigen automatiseringsafdeling en andere kopers betrekken hun software van softwareleveranciers. De tot nu toe benaderde kopers staan positief tegenover het project en zijn bereid investeringen te doen om hun informatiesystemen hierop aan te passen.

De oude en nieuwe werkwijze bij de daghandel

De daghandel ziet er schematisch als volgt uit: zie figuur 2.

In dit overzicht is sprake van drie partijen: de aanvoerder, het Bemiddelingsbureau en de handel (de koper). De pijlen in het plaat-

Figuur 2 - Daghandel



je geven de richting aan van de bijbehorende informatiestroom. Hiervan volgt een beknopte beschrijving:

- **Inventarisatielijst**
De inventarisatielijst bevat de door de aanvoerder aangeboden partijen;
- **Aanbodmutatie**
De aanvoerder geeft zijn mutaties, op de door hem aangeboden partijen, door aan het bemiddelingsbureau. Hierbij specificeert hij het produkt, de leveringscondities en de prijs. Daarnaast

worden zowel door aanvoerders als het Bemiddelingsbureau digitale produktbeelden van de aangeboden partijen gemaakt;

- **BB-aanbod**
Het BB-aanbod wordt aan de kopers verstrekt via overzichten en databestanden. Bij een aantal kopers worden tevens produktbeelden van aangeboden partijen toegevoegd.
- **Aanbiedingsverzoek**
Een aanbiedingsverzoek is de vraag

van een koper naar een sierteeltprodukt.

■ Aanbieding

Selectie van het aanbod, dat is toegespitst op de koper, eventueel voorzien van produktbeelden.

■ BB-order

De kopers geven hun orders door aan het Bemiddelingsbureau.

■ Orderregel

Een orderregel is een voorstel tot levering van een bepaald produkt met gewenste prijs en leveringscondities.

■ Orderregelbevestiging

Met de orderregelbevestiging geeft de aanvoerder aan of hij akkoord gaat met de geplaatste orderregel.

■ BB-orderbevestiging

Het Bemiddelingsbureau geeft met de BB-orderbevestiging aan de koper door of de aanvoerder akkoord gaat met de geplaatste orderregel.

■ Leveringsbericht

De levering van de orderregel gaat gepaard met een leveringsbericht. Dit is een pakbon, die een aantal aanvoerders ook via een EDI-bericht verzendt.

■ Aankomstbericht

De leveringen krijgt de koper door d.m.v. het aankomstbericht.

■ Transactieverantwoording aanvoerder

De levering van de orderregels wordt financieel verantwoord op het aanvoerder's dagafschrift, dat iedere aanvoerder van zijn afzet ontvangt.

■ Transactieverantwoording koper

De levering van de orderregels wordt financieel verantwoord op de koper's factuur, die iedere koper elke dag van zijn aankopen ontvangt.

■ Afrekening BB-aanvoerders

Iedere week ontvangen de BB-aanvoerders hun geld voor de leveringen van de afgelopen week.

■ Afrekening BB-handel

In principe betalen kopers direct voor hun aankopen, maar de meeste kunnen met een bankgarantie wat langer uitstel van betaling krijgen.

De huidige informatiestromen vinden hoofdzakelijk mondeling plaats. Bij de daghandel is vaak sprake van routinematige orders, waarbij niet of nauwelijks onderhandeld wordt. Aan de hand van het

aanbod plaatst de koper zijn order en de aanvoerder gaat hiermee vaak akkoord. Met de introductie van het Automatisch transactie afhandelingsstelsel kan een groot deel van deze informatiestromen tussen de verschillende partijen via EDI-berichten plaatsvinden. Het betreft de volgende informatiestromen:

- Aanbodmutatie;
- BB-aanbod;
- Aanbieding;
- BB-order;
- Orderregel;
- Orderregelbevestiging;
- BB-orderbevestiging;
- Leveringsbericht ;
- Aankomstbericht.

Na introductie van de EDI-berichten ontstaat de volgende werkwijze:

- 1 De aanvoerders geven aanbodmutaties d.m.v. data en beelden door aan de veiling;
- 2 De kopers halen elektronisch het BB-aanbod en de aanbiedingen naar hun eigen computer. Vervolgens kunnen kopers hun klanten voorzien van de aangeboden partijen in de vorm van data en beelden, die vervolgens orders plaatsen bij de koper;
- 3 De koper stuurt haar orders naar het transactie afhandelingsstelsel;
- 4 Het transactie afhandelingsstelsel stuurt de order elektronisch door naar de verschillende aanvoerders;
- 5 Een aanvoerder geeft elektronisch aan of de order geleverd kan worden;
- 6 Het transactie afhandelingsstelsel stuurt de orderreactie van de aanvoerder weer door naar de koper;
- 7 Een order kan in meerdere logistieke leveringen worden uitgeleverd. Van elke logistieke levering wordt een leveringsbericht gemaakt dat naar het transactie afhandelingsstelsel wordt gestuurd;
- 8 Het transactie afhandelingsstelsel zorgt ervoor dat de aankomstberichten naar de betreffende kopers worden gestuurd.

Bij dit alles speelt het transactie afhandelingsstelsel een centrale rol. Het stelsel zorgt ervoor dat de berichten doorgestuurd worden naar de kopers en aanvoerders. Te-

vens bewaakt het stelsel een juiste afhandeling van de binnengekomen berichten. Bij (dreigende) problemen informeert het stelsel de procesoperator van het Bemiddelingsbureau, die de problemen oplost.

Het postbusstelsel Florinet

Medio 1995 wordt ten behoeve van de sierteeltsector het postbusstelsel Florinet operationeel. Florinet is opgezet door EDI-Flower, de stichting waarin kopers en veilingen participeren ten behoeve van de standaardisering en stimulering van het elektronisch berichtenverkeer in de sierteeltsector. EDI-Flower heeft besloten tot de introductie van een eigen postbusstelsel, omdat voor aanvoerders, veilingen en kopers een adequaat en betaalbaar communicatienetwerk ontbrak. Zowel bij Bloemenveiling Holland als bij Bloemenveiling Aalsmeer wordt een elektronisch postkantoor geplaatst. Beide postkantoren zijn via datacommunicatie met elkaar verbonden. Deelnemende aanvoerders, veilingen en kopers krijgen op één van de postkantoren een eigen postbus. Op de veiling gevestigde kopers kunnen via het interne telefoon- of datanetwerk verbinding krijgen met het elektronische postkantoor zonder tussenkomst van PTT-Telecom en de daarmee gepaard gaande kosten. Buiten de veiling gevestigde kopers en aanvoerders kunnen op Florinet inbellen via een PTT-kiesverbinding.

Na realisatie van Florinet ontstaan de volgende diensten:

- 1 Uitwisseling van EDI-berichten via postbussen;
- 2 E-mail;
- 3 Koppeling met andere elektronische postkantoren als Memocom en GEIS. Ook koppeling met Internet wordt overwogen.

Door de lage kosten van Florinet wordt het voor de deelnemende partijen interessant om gestandaardiseerde EDIFACT berichten via Florinet te laten verlopen en niet via eigen protocollen en standaards.

Een goed voorbeeld hiervan is de kloktransactie. Als een koper een produkt

koopt via de klok, wordt hiervan een kloktransactie gemaakt. Nu heeft iedere veiling zijn eigen kloktransactie-record, die ook op verschillende wijzen naar de koper gecommuniceerd wordt. De meeste kopers kopen hun producten op meerdere veilingen. Als kopers van verschillende veilingen hun kloktransactie willen ontvangen, moeten zij daarvoor verschillende programma's en koppelingen ontwikkelen. Kortom er moet extra en onnodig worden geïnvesteerd.

Direct na de introductie van Florinet wordt één gestandaardiseerd kloktransactie bericht operationeel, dat door de aangesloten veilingen bij EDI-Flower zal worden gebruikt. De kloktransacties van de verschillende veilingen komen via Florinet in de postbus van de koper. De koper krijgt dus te maken met één kloktransactie, dat maar

op één wijze hoeft te worden binnengehaald.

Ook de berichten van het automatisch transactie afhandelingssysteem zullen via Florinet gaan verlopen. De timing van de komst van Florinet is voor dit nieuwe systeem perfect. Het gebruik van een ander postbussysteem had ongetwijfeld geleid tot aanmerkelijk hogere kosten. Dit had een succesvolle introductie van het nieuwe automatische transactie afhandelingssysteem zeker bemoeilijkt.

Tot slot

De planning is dat aan het einde van dit jaar de gedefinieerde EDI-berichten ten behoeve van het automatisch transactie afhandelingssysteem operationeel zullen zijn. Om dit te realiseren zullen alle betrok-

ken partijen nog behoorlijk wat werk moeten verrichten. Ik ben echter optimistisch. Ondanks de vele betrokken partijen zijn wij met zijn allen doordrongen van het feit dat door implementatie van het automatisch transactie afhandelingssysteem de kosten in de sierteeltketen omlaag kunnen en de snelheid van handelen omhoog kan. Dit versterkt de concurrentiepositie van de Nederlandse sierteeltsector en daar profiteren wij allemaal van!

Literatuur

C. Meijs, 1995

Towards Electronic Markets in the next millenium of the horticulture product chain. In: Electron markets, jan. 1995, p. 21/22