

# VIRTUELE integratie PLUIMVEEVLEESKETEN

## HET ei VAN Columbus?

Erwin Nijenhuis en Floris Ruitkamp

### De Strategie

De eisen die supermarktketens stellen aan voedselveiligheid en traceerbaarheid van producten worden steeds strenger. Mengvoederfabrikant De Heus Brokking Koudijs is zich hier terdege van bewust. Eind 2000 heeft De Heus Voeders aan Agri Information Partners (nu Stoas GreenWise) gevraagd om een concept te bedenken en om een computerprogramma te ontwikkelen waarin specifiek ondersteuning wordt verleend aan:

- voedselveiligheid in de pluimveevleesketen
- traceerbaarheid in de pluimveevleesketen

*Concept: de virtuele integratie*

De Heus Voeders neemt niet deel aan een integratie, maar ziet de noodzaak om tot een integratie te komen wel. Een aantal ankerpunten en ontwikkelingen liggen hieraan te grondig.

De structuur van de pluimveevleesketen is de laatste jaren ingrijpend gewijzigd. Volgens Co de Heus (adjunct-directeur De Heus Brokking Koudijs) is het gebrek aan vertrouwen het kernprobleem van de intensieve veehouderij en het agro-industriële complex daaromheen. "Vertrouwen krijg je niet, je moet het verdienen. Een volledig vertrouwen van alle consumenten is uitgesloten. Er zullen altijd mensen blijven die een ondefinieerbaar wantrouwen blijven koesteren. De ultieme test is of de consument in situaties van recalls kiest voor jouw product." Het antwoord van De Heus Voeders hierop is het toepassen van een nieuw concept, namelijk de Virtuele Integrale Pluimveevleesketen, afgekort VIP.

Nederlandse ondernemingen hebben niet meer de laagste kostprijs en moeten dus concurreren op kwaliteit. Volgens De Heus Voeders kan dit door productdifferentiatie. Differentiëren kan alleen in ketenverband. Hierbij moet gelet worden op optimalisatie van de keten i.p.v. optimalisatie van de schakels. Productdifferentiatie en optimalisatie van de keten zijn beide zaken die pleiten voor integratie.

De noodzaak om tot integratie te komen is ook bij De Heus Voeders aanwezig. Echter, het gaat bij De Heus Voeders niet



primair om de integratie van bedrijven, maar om de integratie van informatiestromen. VIP draait om deze zienswijze. Met informatie kan het vertrouwen van de consument gewonnen worden, kunnen productieprocessen en producten worden gedifferentieerd en kunnen ketens worden geoptimaliseerd.

Dit is de eeuw van de informatietechnologie. Informatie is plaatsongebonden geworden. Iedere schakel kan vanuit zijn eigen werkplek via het internet gegevens leveren aan de centrale database en alle benodigde informatie bij die database opvragen.

Toch blijft bij De Heus Voeders het idee bestaan dat de bedrijfsprocessen binnen de schakels aanzienlijk gecompliceerder zullen blijven dan de noodzakelijke communicatie tussen de schakels. Voor De Heus Voeders het van belang dat in andere schakels ook behoorlijk marktaandelen in handen blijven van niet geïntegreerde ondernemingen. Als er onvoldoende sterke zelfstandige partners voor De Heus Voeders overblijven zullen ze zelf verticaal overnames moeten gaan plegen om de continuïteit veilig te stellen.

De Heus Voeders wil een trekker zijn in de vorming van de virtuele integratie, omdat zo de groep van zelfstandige niet geïntegreerde bedrijven een behoorlijke kritische massa blijft behouden. Dit bedrijsvennetwerk vormt de vierde keten naast de al aanwezige 3 verticale integraties. VIP vormt de basis om deze netwerkketen verder te versterken.

Deze virtuele netwerkketen biedt verschillende voordelen:

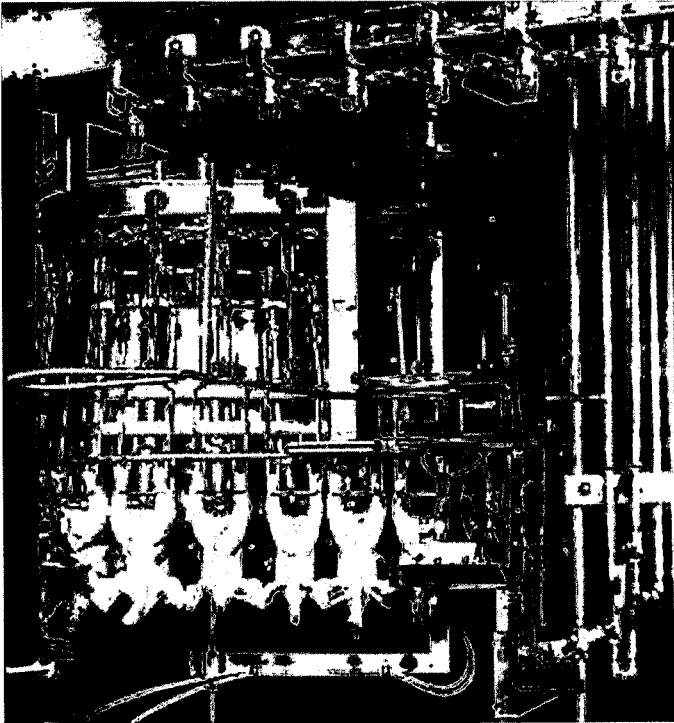
- Elke schakel is verantwoordelijk voor zijn eigen bedrijfsvoering: geen versnippering van aandacht. Ondernemerschap en vakmanschap komen volledig tot hun recht.
- De informatie is bij elke schakel volledig beschikbaar. Externe organisaties kunnen door middel van autorisatie toegang krijgen voor controles.
- Individuele bedrijven kunnen flexibel inspelen op nieuwe ontwikkelingen in een dynamische markt; dit in tegenstelling tot een verticaal geïntegreerde strakke productiekolom waarin men moet handelen conform de voorschriften.

De doelstelling van VIP is: het ontwikkelen van een virtuele samenwerking in de pluimveevleesketen, op basis van een keteninformatiesysteem, wat toegevoegde waarde oplevert voor alle deelnemende ketenpartijen door verbetering van

De auteurs werken bij Stoas GreenWise, Wageningen.

de efficiëntie, effectiviteit, verhogen van de voedselveiligheid en vergroten van het lerend vermogen in de keten. Basis voor samenwerking en toegevoegde waarde is het ter beschikking stellen door alle deelnemende partijen van de noodzakelijke informatie uit de gehele keten.

De Heus Voeders werkt al samen met zelfstandige partners



in de pluimveevleesketen. Zij beschikken over een marktaandeel van 25% in de productie van vleeskuikenvoeders en een planbureau waarmee 30 à 35% van de slachtingen voor de klanten-vleeskuikenhouders worden georganiseerd. De overige 60 à 65% zijn bedrijven die vaste afspraken hebben met slachterijen.

## De Functionaliteit

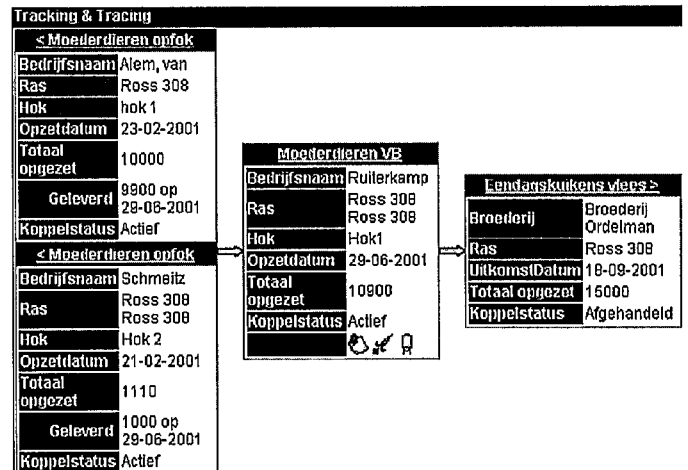
Virtuele integratie is nieuw. De Heus Voeders moest op korte termijn beslissingen nemen over de ontwikkelrichting van het pakket. Om deze beslissingen te voeden en om het idee van virtuele integratie bij de potentiële deelnemers levend te krijgen, is gestart met het ontwikkelen van een demo in 'plat' HTML. Na de demo is het detailontwerp gestart met de volgende zaken in ogenschouw:

- VIP is een Internetapplicatie. Er is gezocht naar eenvoudige en doeltreffende interfaces.
- Transparantie voor alle deelnemers voorzover ze gerechtigd zijn. Er is gekozen voor een autorisatie en authenticatie op koppelniveau. Elke deelnemer ziet slechts gegevens van het koppel waartoe hij gerechtigd is. VIP sluit hiermee elke vorm van gegevensverstrekking aan concurrenten uit.
- Tracking & tracingmogelijkheden voor alle deelnemende schakels. In eerste instantie is gekozen voor tracking & tracing tot aan de poort van de slachterij.
- Impact van een dergelijk product in de markt is groot. Het moet dus goed zijn en op tijd beschikbaar zijn.

## De Techniek

Bij de technische uitwerking van VIP is consistent een meerlagenmodel toegepast.

De complexe HTML-opbouw voor VIP wordt gedaan met behulp van ASP. De bedrijfslogica is geïmplementeerd in COM-objecten, die in Delphi zijn ontwikkeld. Als database is gekozen voor SQL-Server. Communicatie tussen de COM-Objecten en SQL-Server gaat via stored procedures. Dit laatste heeft duidelijk zijn voordelen op het gebied van veiligheid en ook performance speelt een rol. Alle validatie en business



logica vindt centraal op de server plaats, en niet op de cliënt.

## De Praktijk

In oktober 2001 werd gestart met een pilot-project VIP, waarin vijf vleeskuikenbedrijven meedraaiden. Deze werden ondersteund door specialisten van De Heus Voeders. Na aanleiding van de bevindingen is VIP hier en daar aangepast. Vleeskuikenhouders voeren per week productiegegevens per hok in. Andere schakels zoals dierenartsen en broederijen voegen relevantie informatie toe aan het betreffende koppel. Tracing & tracking van alle koppels is mogelijk naar gelang de informatie is toegevoegd door de schakels. De Heus Voeders voert regie over deze pilot.

In April 2002 wordt het aantal deelnemers in VIP stevig opgeschaald. De doelstelling van De Heus Voeders is om in september 2002 75% van haar klanten op VIP te hebben. Van de slachterijen waarmee De Heus Voeders zaken doet, is bijna 90% enthousiast over de opzet. Ook de broederijen, vaak familiebedrijven met een grote zelfstandigheidsdrang, staan vierkant achter VIP.

## De Toekomst

Momenteel is het mogelijk via het programma aan een bepaalde marktsegmentatie te voldoen. Bepaalde grote afnemers stellen specifieke hoge eisen aan de productie van pluimveevlees. Door van te voren te bepalen welke vleeskuikenhouders voor een bepaalde afnemer gaan produceren kan aan deze specifieke eisen worden voldaan.

VIP zal dit jaar gaan draaien en in de toekomst zal er

Voerbon						
Ordernummer	62889					
Ritnummer	1					
Leverancier	De Heus / Brokking / Koudijs					
Expediteur	Hoogland					
Ontvanger	Jongsma, 2512 HG 10					
Laatdatum	18-09-2001					
Laattijd	07:00:00					
Afleverdatum	18-09-2001					
Ingevoerd door	Rombouts					
Opmerkingen						
Artikelen						
ArtikeInr.	Omschrijving	kg geleverd	Medicinaal / speciaal	Salmonella	Tracking & tracing compleet	
2651	AMA1	7960	Geen	Negatief	J	
2753	AMA TAR2	15000	Geen	Negatief	J	
Opslaan Artikel toevoegen Terug						

een koppeling van de technische resultaten van de verschillende deelnemers mogelijk zijn. Daardoor kan een vleeskui-kenhouder zien hoe goed of slecht hij scoort ten opzichte van de andere pluimveehouders. VIP is echter in eerste

instantie een informatiesysteem en geen management/planningsysteem. Mogelijkheden voor MINAS worden wel onderzocht en onderhandelingen met de RVV over elektronische afhandelingen van de formulierenstroom zijn gestart.

Een punt van aandacht in dit netwerkmodel is de inherente belangentegenstelling tussen de deelnemende partner als het gaat om verdeling van marges en risico's. In een netwerkketen zal het altijd zo blijven dat de marges verdeeld worden door middel van onderhandeling. Structurele prijsafspraken kunnen bijdragen aan een vruchtbare samenwerking tussen de partners. Als dit onderwerp hanteerbaar is, dan is de Heus Voeders ervan overtuigd dat VIP een "win-nend alternatief" ten opzichte van de bestaande verticale integraties is.

Meer informatie over de virtuele pluimveevleesketen vindt u op [www.de-heus-vip.nl](http://www.de-heus-vip.nl).