

Bollensector kan meer met EdiBulb

Door vakbreed afspraken met elkaar te maken over de elektronische uitwisseling van gegevens, kunnen alle deelnemers kosten besparen, de efficiency vergroten en de foutkans aanmerkelijk verkleinen. Dat is de achterliggende gedachte van Edibulb, een gezamenlijk initiatief van KAVB, Anthos, de in- en verkoopbureaus (IVB) en het Productschap Tuinbouw. Hoewel de voordelen groot zijn, maakt nog lang niet iedereen gebruik van EDI. En de bedrijven die er gebruik van maken, doen dit nog niet optimaal. 'Het vak laat kansen liggen.'

Tekst en foto: Monique Ooms

Door gebruik te maken van Edibulb zijn er grote voordelen te behalen voor alle schakels in de bloembollenketen. Vaak blijkt echter dat deelnemers niet volledig op de hoogte zijn van alle mogelijkheden die het systeem biedt." Dit is de conclusie van Hans Molenaar van Hobaho, Christian Meuleman van Agrovision, Joost van den Berg en Jan Kuipers van CNB. "Begin jaren 90 is Edibulb geïntroduceerd. We hebben deelnemers gewezen op de voordelen: een hoge mate van standaardisering waardoor meer uniformiteit ontstaat en de uitwisseling van gegevens makkelijker verloopt." De eerste stap was de elektronische koopbrief die door het in- en verkoopbureau wordt verstuurd naar de verkoper en koper. Deze elektronische koopbrief is de digitale weergave van de papieren koopovereenkomst. De ontvangers kunnen deze elektronische koopbrief inlezen en verwerken in hun administratie. Groot voordeel van de elektronische koopbrief is dat de teler deze koopbrieven niet meer hoeft over te typen. Hiermee bespaart hij veel tijd en de kans op het maken van fouten is veel kleiner.

MEER MOGELIJK

Het is echter niet bij deze eerste stap gebleven. Edibulb biedt inmiddels meer mogelijkheden. Na de elektronische koopbrief volgde de elektronische leveringsnota, oftewel de digitale vrachtbrief. De verkoper stuurt dit bericht bij het leveren van bollen naar het IVB dat betrokken is bij de transactie. "In het eerste kwartaal van 2012 onderzoekt Agrovision tevens de mogelijkheid om via Bolwerk ook een leveringsnota naar de koper te sturen. Het voordeel

daarvan is dat de koper weet wanneer hij welke partij kan verwachten en daar vervolgens zijn planning op kan afstemmen." De volgende stap in het proces is de elektronische factuur. Op basis van de elektronische leveringsnota stelt het IVB een factuur op en stuurt deze in digitale vorm naar de teler.

.....

'Opvallend is dat ondanks het grote aantal voordelen, nog maar een kwart van alle vakgenoten gebruik maakt van Edibulb'

.....

Bolwerk is een zeer complete applicatie voor de bollenteler, ontwikkeld en onderhouden door Agrovision te Deventer. De volledige registratie van koopbrieven en verwerking tot schuurbrieven en vrachtbrieven wordt hierin gebruiksvriendelijk mogelijk gemaakt. Ook kwekersverenigingen kunnen gebruik maken van Bolwerk. Agrovision ziet elektronische gegevensuitwisseling in de keten als essentieel onderdeel van haar applicaties en onderhoudt daartoe nauwe contacten met alle spelers in de gehele keten. Wie vragen heeft over de mogelijkheden van Bolwerk neemt contact op met Agrovision: 0570 664111.

Doordat de elektronische leveringsnota en factuur op elkaar afgestemd zijn, kan Bolwerk deze documenten onderling vergelijken en de verschillen rapporteren aan de teler. Juist het handmatig controleren van de leveringen met de facturen blijkt in praktijk een taai, tijdrovende klus te zijn. "Ook hier kan dus een behoorlijke tijdswinst gerealiseerd worden."

RECLAMES

Opvallend is echter dat kopers en verkopers de koopovereenkomsten wel inlezen, maar de leveringsnota vaak niet digitaal terugsturen. "Koper en verkoper zien hiervan wellicht niet direct het belang, maar indirect hebben zij er wel voordeel bij. Zeker als de digitale factuur kan worden gekoppeld aan de leveringsnota." De laatste gerealiseerde stap in het proces is het elektronische bewijs van ontvangst. Dit document toont aan dat de bollen volgens de vermelde specificaties – die hetzelfde zijn als op de koopovereenkomst – ontvangen zijn. Het IVB dat bij de transactie betrokken is, ontvangt eveneens dit bericht. "Deelnemers aan Edibulb maken nu nauwelijks gebruik van deze voorziening, terwijl het wel heel belangrijk is. Op basis van dit document kun je zonnig reclames indienen."

VOORDELEN

De voordelen van het gebruik van Edibulb zijn legio, vinden de mannen van Hobaho, CNB en Agrovision. "Alle documenten worden automatisch aangemaakt, je hoeft niks over te typen. Dat werkt sneller en vermindert de kans op fouten. Daarbij weet de kweker via EDI zeker dat leveringen worden verwerkt; via de fax of de post kan er nog wel eens iets misgaan. Elektronisch berichtenverkeer maakt de afwikkeling van transacties sneller. En doordat de gegevensstroom verspreid verloopt, is ook de administratieve druk gespreid. Hierdoor is tevens een gespreide controle mogelijk. Sowieso krijgt de administrateur een meer controlerende in plaats van invoerende functie. Naast deze voordelen heb je met Edibulb altijd een digitaal archief beschikbaar. Als koper kun je bovendien beter plannen omdat je tijdig bericht ontvangt van de verkoper wanneer hij zijn partijen gaat leveren." Er is ook een nadeel, erkennen de heren. "Edibulb is gebaseerd op standaardisering en uniformiteit en daar moet je als gebruiker in meegaan om te kunnen deelnemen." Opvallend is dat ondanks het grote aantal voordelen, nog maar een kwart van alle vakgenoten gebruik maakt van Edibulb. "Misschien is de communicatie onvoldoende geweest. Veel gebruikers zijn ook blijven hangen bij de eerste stap, de elektronische koopbrief, terwijl er ook gro-



Hans, Jan, Joost en Christian: (v.l.n.r.): 'De rustige tijd benutten om je in Edibulb te verdiepen'

te voordelen liggen in de elektronische leveringsnota en factuur. Zowel voor de teler als voor de IVB's." Edibulb staat niet stil, het blijft in ontwikkeling. Zo is het vorig jaar ook voor kwekersverenigingen mogelijk geworden om het systeem te gebruiken. Zodra het Ketenregister actief wordt, wordt Edibulb ook daaraan gekoppeld. Hiermee zal het elektronisch ver-

strekken van exportcertificaten eenvoudiger en sneller gaan.

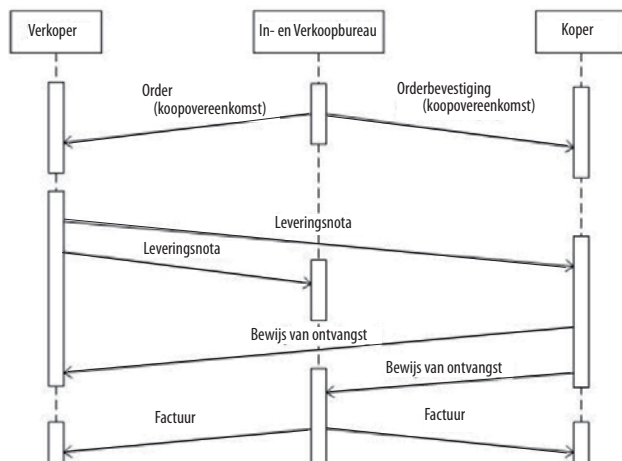
VRAGEN

Overstappen op Edibulb of optimaal gebruiken van de voordelen die het systeem biedt, levert wellicht vragen op bij gebruikers. "Kwekers die vragen hebben over Bolwerk kunnen

altijd contact met ons opnemen", geeft Meuleman van Agrovisión aan. Per jaar ontvangt de onderneming al ruim tweehonderd telefonische vragen over Edibulb. Kwekers en handelaren die vragen hebben over de Edibulb-berichten kunnen contact opnemen met hun IVB. "Wij proberen zoveel mogelijk vragen intern op te lossen, eventueel in overleg met de softwareleveranciers van onze relaties, zoals Agrovisión", vertelt Kuipers die applicatiebeheerder is bij CNB. De gesprekspartners raden kwekers en handelaren aan om zich in deze tijd te verdiepen in Edibulb. "Nu is het wat rustiger en heb je misschien even tijd om erin te duiken. Niet werken met Edibulb betekent dat je kansen laat liggen. En dat wil je toch niet als ondernemer." Het doel van het systeem én van de eigen elektronische systemen waar de IVB's mee werken, is gemeenschappelijk: steeds efficiënter werken. "Hoe meer mensen digitaal werken, hoe beter het gaat functioneren."

Edibulb

Edibulb werkt op basis van standaardberichten die geschikt zijn voor elektronische uitwisseling. Daarbij gaat het om standaardcodes voor onder andere deelnemers, cultivars, maten en condities. Edibulb ontwikkelt en beheert de technische specificaties en stelt deze beschikbaar aan softwareontwikkelaars die vervolgens de vertaalslag kunnen maken naar applicaties voor de bloembollensector. Kijk voor meer informatie en aanmelding op de site: www.edibulb.nl.



Resumé

Edibulb: iedere bloembollenondernemer kent het wel van naam, maar nog lang niet iedereen werkt ermee. En de gebruikers die er wel mee werken, blijken het systeem nog niet optimaal te benutten. Hoog tijd voor een nadere toelichting dus. BloembollenVisie sprak hierover met CNB, Hobaho en Agrovisión.