

© 1995. Dit is een uitgave van het Proefstation voor Bloemisterij en Glasgroente.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een automatisch gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.

No part of this book may be reproduced and/or published in any form, photoprint, microfilm or by any other means without written permission from the publisher.

Het Proefstation voor Bloemisterij en Glasgroente stelt zich niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij het gebruik van de gegevens in deze uitgave.

Proefstation voor Bloemisterij en Glasgroente
Vestiging Naaldwijk
Kruisbroekweg 5, Postbus 8, 2670 AA Naaldwijk
Tel. 0174-636700

ISSN 0921-710X

GEÏNTEGREERDE KWALITEITSZORG IN DE GLASTUINBOUW

Stuctuur Integrale KetenZorg glasgroenten

Project 7208

A.A. van der Maas
M.S.Y. van der Houwen

Naaldwijk, december 1995

Bijlage bij Rapport 23
Prijs f 15,-

Deze Bijlage bij Rapport 23 wordt u toegestuurd na storting van f 15,- op gironummer 293110 ten name van PBG Naaldwijk onder vermelding van 'Bijlage bij rapport 23: 'Ketenzorg'.

INHOUD

1. INLEIDING	5
2. STRUCTUUR INTEGRALE KETENZORG GLASGROENTEN	7
3. TAKEN EN FUNCTIES BINNEN EEN KETENCONCEPT	10
4. UITWERKING VAN DE TAKEN EN FUNCTIES BINNEN EEN KETENCONCEPT	12
Ketenregie	12
1. Veredeling	14
2. Opkweek	16
3. Teelt	18
4. Veiling	21
5. Exporteur	25
6. GWB distributie	27
7. GWB filiaal	29
8. Consument	32
Facilitaire functies	33
BIJLAGE	
1. Werkgroep Integrale KetenZorg en overige betrokken partijen	35

1. INLEIDING

In de huidige marktsituatie is segmentatie een uitgangspunt voor de Nederlandse glastuinbouw om concurrerend te kunnen blijven tegenover buitenlandse aanvoerders. Het is noodzakelijk geworden om marktgericht te denken en te werken. In de glasgroentesector is met name binnen het gewas tomaat in de laatste jaren menig initiatief genomen om diverse onderling onderscheidbare produkten te maken. De grootwinkelbedrijven in binnen- en buitenland kiezen steeds meer voor één of meer segmenten. Het ziet er naar uit dat dit een structurele ontwikkeling is. Om hier goed op in te kunnen spelen is samenwerking in de produktie-/afzetketen noodzakelijk, waarbij de gezamenlijke belangen van de deelnemende partijen groter zijn dan de individuele belangen. Het is echter niet eenvoudig om een dergelijk samenwerkingsverband te organiseren en te realiseren.

Door het PBG is een verkennend project 'Geïntegreerde kwaliteitszorg in de glastuinbouw' uitgevoerd. Het gaat hierbij om een geïntegreerde zorg van kwaliteit, milieu en arbo. Het project heeft een tweeledige doelstelling:

- het ontwikkelen van een kwaliteitszorgsysteem voor het teeltbedrijf;
- het ontwikkelen van een structuur voor integrale ketenzorg in de glasgroenten.

Om kwaliteitszorg op het teeltbedrijf in de markt te kunnen benutten, dient dit ingepast te worden in de totale keten. Anderzijds, om een keten goed te laten functioneren is kwaliteitszorg voor alle schakels een voorwaarde.

In deze bijlage worden de resultaten beschreven van het uitgevoerde onderzoek naar de structuur voor integrale ketenzorg in de glasgroenten. Het gewas tomaat heeft hierbij als voorbeeld gediend. De resultaten zijn grotendeels te vertalen naar andere gewassen. De doelstelling is vertaald in de vraag: 'wat komt er allemaal bij kijken om een ketenconcept op te zetten'? In marketingtermen wordt gesproken over een produkt-markt combinatie.

Beschreven is welke taken er uitgevoerd dienen te worden voor het organiseren van en invulling geven aan een ketenconcept. In de ketenbeschrijving zijn de taken toebedeeld aan de diverse schakels in de keten. De invulling zal niet voor alle produkt-markt combinaties gelijk zijn. Belangrijk is dat de beschreven taken worden uitgevoerd, door wie dat gebeurt is van een tweede orde.

De ketenstructuur is ontwikkeld in samenwerking met een werkgroep, welke was samengesteld uit vertegenwoordigers uit verschillende schakels in de keten en facilitaire organisaties. Vertegenwoordigers van een tweetal ketenprojecten voor tomaat, te weten het Rijk Zwaan project 'Smaaktomaat' en de Telersvereniging Trostomaat hadden ook in de werkgroep zitting. Naast de bijeenkomsten van de werkgroep zijn ook bilateraal vraggesprekken geweest met werkgroepleden en andere partijen. De handel en het grootwinkelbedrijf waren niet in de werkgroep vertegenwoordigd. Wel zijn een aantal gesprekken gevoerd met personen vanuit de genoemde schakels. De twee genoemde keteninitiatieven hebben als goede praktijkvoorbeelden gediend voor de opzet van de ketenstructuur. In bijlage 1 wordt een overzicht gegeven van de werkgroepleden en de andere betrokken partijen.

De beschrijving start met een schematisch overzicht van de structuur van de integrale ketenzorg (figuur 1). Aangegeven zijn de ketenregie, de goederenstroom, de informatiestromen en de facilitaire functies. Vervolgens wordt een overzicht gegeven van de

onderscheiden taken binnen de keten. In het laatste onderdeel zijn deze taken verder uitgewerkt.

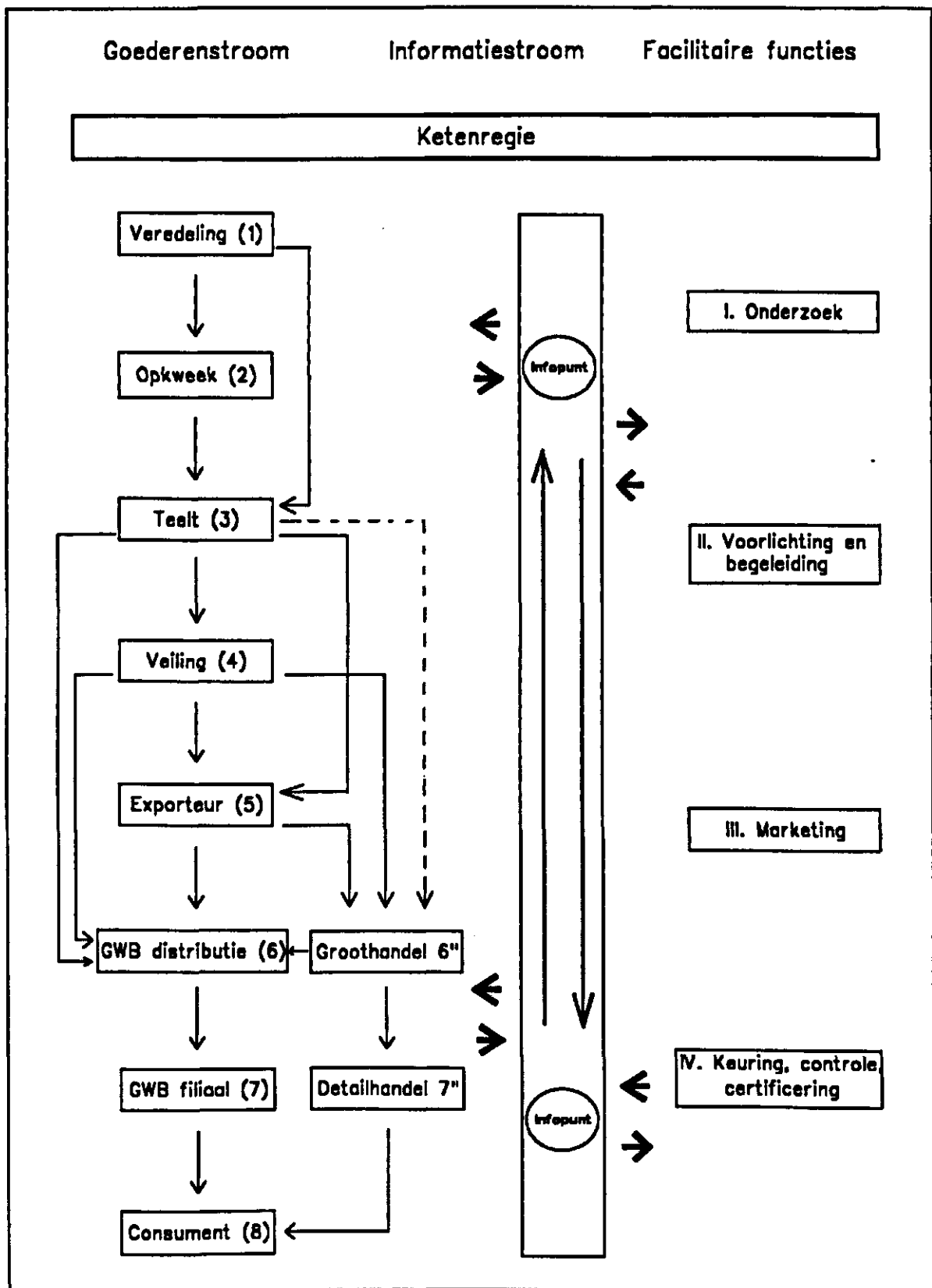
In de uitwerking van de taken zijn verschillende niveau's te onderkennen. Taken, die samengaan met de goederenstroom zijn concreet te beschrijven. Organisatorische taken zijn vaak algemener. Dagelijkse handelingen zijn van een andere orde dan de activiteiten op een planmatig (taktisch) niveau. Gesproken is over de ketenstructuur als hulpmiddel bij het opstellen van een taktisch plan voor de invulling van de tomatenmarkt 1996. Dit betekent dat de ketenstructuur voornamelijk is gericht op de korte en middellange termijn (operationeel/taktisch). In de beschrijving wordt dan ook niet ingegaan op lange termijn aspecten/planningen (strategisch) van de verschillende schakels en organisaties.

Kwaliteitszorg is terug te vinden in controle-activiteiten, in overeenkomsten waarin ook kwaliteitsaspecten zijn beschreven, in gegevens die meegaan met de goederenstroom en in terugkoppelingen van ervaringen. Traceerbaarheid is een belangrijk onderdeel van kwaliteitszorg.

Communicatie is een heel belangrijk aspect van integrale ketenzorg. Enerzijds is openheid gewenst binnen de keten, anderzijds moeten tussen de schakels niet meer gegevens uitgewisseld worden dan nodig. Voor de vorming van ketens is een zekere mate van openheid binnen de keten noodzakelijk. Daartegenover is naar buiten toe enige terughoudendheid gepast. Een goede coördinatie van de ketencommunicatie is essentieel voor een succesvolle ketensamenwerking. De rol van geautomatiseerde hulpmiddelen bij de ketencommunicatie zal steeds belangrijker worden.

Het rapport is een weerslag van de discussie in de werkgroep over de opzet van een ketenconcept. In de werkgroep heeft een gedachtevorming plaatsgevonden in een situatie waarin veel veranderingen in de sector gaande zijn. Het resultaat is niet een uitgekristalliseerd stuk, maar juist aan veranderingen onderhevig op basis van nieuwe inzichten. De beschreven ketenstructuur is ook niet als voorschrijvend bedoeld, maar als een beschrijving van de aandachtspunten bij de opzet van een ketenconcept. Ook kan de structuur worden gebruikt door beleidsmakers om vorm te geven aan een verdere marktsegmentatie.

2. STRUCTUUR INTEGRALE KETENZORG GLASGROENTEN



Figuur 1 - Structuur Integrale KetenZorg Glasgroenten (IKZ)

Figuur 1 geeft een schematisch overzicht van de structuur van de integrale ketenzorg. Aangegeven zijn de ketenregie, de goederenstroom, de informatiestromen en de facilitaire functies.

Ketenregie

De ketenregisseur heeft het overzicht over de gehele keten, inclusief betrokken facilitaire functies en informatiestromen, en houdt zich bezig met het bepalen, bewaken en optimaliseren van het ketenconcept.

De ketenregisseur kan een bestaande schakel in de keten zijn of een willekeurige andere (facilitaire) organisatie. In een keten kan maar één organisatie de ketenregisseur zijn; per keten kunnen dit echter wel verschillende organisaties zijn.

Goederenstroom

De diverse schakels in de goederenstroom van glasgroenten, van veredeling (1) tot en met consument (8), worden benoemd.

Iedere produkt-markt combinatie kan de produkten via een eigen keten verhandelen. Niet alle schakels spelen per definitie in iedere keten een rol.

De zaadleverancier kan rechtstreeks aan de teler leveren in het geval de opkweek op het teeltbedrijf plaatsvindt of, zoals bij radijs, er geen opkweek nodig is. Produkten kunnen fysiek van de teeltbedrijven rechtstreeks naar de exporteur of het Grootwinkelbedrijf (GWB-distributie) gaan, ze worden dan wel via de veilingorganisatie verhandeld. De stippellijn van teelt naar de groothandel geeft de produktlijn aan die buiten de veilingorganisatie om wordt verhandeld, binnen dit IKZ-project wordt daar niet verder op ingegaan. De produkten op de veiling kunnen naar een exporteur, het Grootwinkelbedrijf (distributie) of de groothandel gaan.

De keten waarbij het grootwinkelbedrijf een rol speelt leent zich in eerste instantie het beste voor integrale ketenzorg, in verband met de betere mogelijkheid tot het maken van (kwaliteits-) afspraken.

Het is ook mogelijk dat, om een produktconcept jaarrond aan te kunnen bieden, produkt in bepaalde seizoenen in het buitenland worden geproduceerd. Binnen een keten kunnen afspraken worden gemaakt met aanbieders (veredeling, opkweek en teelt) gevestigd in het buitenland. De ontstane produkt-markt combinatie zal de produkten via een eigen keten verhandelen waarbij niet alle schakels een rol spelen. De taken van de ketenschakels veranderen daarmee niet wezenlijk. Slechts over de invulling van wie wat voor zijn rekening neemt moeten, zoals bij iedere keten, duidelijke afspraken worden gemaakt. De ketenregisseur moet voor dit laatste zorgdragen.

Informatiestroom

De basis voor een optimale keten is een intensieve communicatie van relevante gegevens tussen de diverse schakels, de facilitaire organisaties en de ketenregie.

Het uitgangspunt hierbij is dat de informatie in het traject vóór de veiling veelal van een andere aard is dan de informatie na de veiling in het handelskanaal. Relevante gegevens worden verzameld en selectief verspreid door twee intensief met elkaar communicerende informatieknooppunten. Er vindt echter ook communicatie plaats tussen de schakels en stromen zonder tussenkomst van informatieknooppunten/ketenregie.

De ketenregie coordineert de informatiestromen en kan ook zelf gebruik maken van informatie van de goederenstroom en de facilitaire functies. Welke gegevens voor welke schakels relevant zijn wordt beschreven in de uitwerking van de ketenstructuur.

Facilitaire functies

Deze functies zijn ter ondersteuning van de schakels in de keten en de ketenregie. Door het uitwisselen van gegevens tussen de schakels en de facilitaire organisaties, al dan niet met tussenkomst van de informatieknooppunten, kan de produkt-markt combinatie van een keten worden geoptimaliseerd.

De ketenregie kan gebruik maken van bepaalde facilitaire organisaties om informatie te vergaren nodig voor het bepalen en verbeteren van het ketenconcept. Tevens kunnen binnen een keten bepaalde activiteiten, zoals de keuring van produkten, worden uitbesteed aan facilitaire organisaties.

3. TAKEN EN FUNCTIES BINNEN EEN KETENCONCEPT

Ketenregie

- 10.1 Initiëren produktconcept (ketenconcept):
 - 10.1.1 Opstellen/afstemmen produktbeleid
 - 10.1.2 Opstellen/afstemmen prijsbeleid
 - 10.1.3 Opstellen/afstemmen promotiebeleid
 - 10.1.4 Opstellen/afstemmen distributiebeleid
- 10.2 Aanbodmanagement
- 10.3 Organiseren/Invullen accountmanagement
- 10.4 Organiseren verdelingsvraagstuk
- 10.5 Coördineren ketencommunicatie/informatiemanagement
- 10.6 Vaststellen juridische aspecten
- 10.7 Bewaken produktconcept
- 10.8 Evalueren produktconcept

Keten

Veredeling (1)

- 0.1 Initiëren marktsegment
 - 1.1 Ontwikkelen rassen
 - 1.2 Opstellen teeltrecept
 - 1.3 Leveren zaad

Opkweek (2)

- 0.1 Initiëren marktsegment
 - 2.1 Bestellen zaad + controle levering
 - 2.2 Opkweken en leveren planten

Teelt (3)

- 0.1 Initiëren marktsegment
 - 3.1 Kiezen marktsegment
 - 3.2 Bestellen plantmateriaal + controle levering
 - 3.3 Telen gewas/uitvoeren teeltrecept
 - 3.4 Sorteren en leveren produkt
 - 3.5 Afstemmen teelt

Veiling (4)

- 0.1 Initiëren marktsegment
 - 4.1 Productieplanning
 - 4.2 Opstellen aanvoerverwachtingen
 - 4.3 Controleren produktkwaliteit
 - 4.4 Ontvangen en verwerken (leveren) produkt
 - 4.5 Prijsvorming (kloofunctie)
 - 4.6 Administratie/financiële afhandeling

Export (5)

0.1 Initiëren marktsegment

- 5.1 Inkopen produkt + controle levering
- 5.2 Transport en leveren produkt
- 5.3 Werven nieuwe afzetmarkten

GWB beleid/distributie (6)

0.1 Initiëren marktsegment

- 6.1 Bestellen produkt + controle levering
- 6.2 Opslag en distributie
- 6.3 Plannen winkelakties

GWB filiaal (7)

- 7.1 Bestellen produkt + controle levering
- 7.2 Verkopen produkt
- 7.3 Bewaren en beoordelen produkt
- 7.4 Uitvoeren consumentenonderzoek

Groothandel (6")

Detailhandel (7")

Consument (8)

- 8 Inkopen en consumeren produkt

Facilitaire functies

Onderzoek en ontwikkeling (I)

Voorlichting en begeleiding (II)

- II.1 Teeltvoorlichting
- II.2 Schapadvisering

Marketing (III)

- III.1 Uitvoeren marktonderzoek
- III.2 Accountmanagement
- III.3 Reclame en promotie
- III.4 Ontwikkelen verpakkingsmateriaal

Keuring/controle/certificering (IV)

- IV.1 Keuring
- IV.2 Controleren
- IV.3 Certificeren

4. UITWERKING VAN DE TAKEN EN FUNCTIES BINNEN EEN KETEN-CONCEPT

De taken en functies zijn zoveel mogelijk beschreven in de vorm van benodigde en opgeleverde gegevens. De benodigde gegevens zijn veelal afkomstig van een andere beschreven taak en de opgeleverde gegevens worden weer elders gebruikt. Achter de gegevens is aangegeven vanuit welke schakel of taak deze afkomstig zijn of waar deze gebruikt worden.

KETENREGIE

De ketenregie behelst het initiëren van een produktconcept en alles wat met het bewaken van dat concept te maken heeft. De regisseur zorgt ervoor dat alles goed loopt, dat alles controleerbaar is, dat alles goed op elkaar is afgestemd en dat alle taken zijn ingevuld. Hiervoor worden bindende afspraken gemaakt met de deelnemende partijen. De verantwoordelijkheid voor de ketenregie hoeft niet voor elke productie-/afzetketen bij dezelfde partij(en) te liggen.

10.1 Initiëren produktconcept (ketenconcept)

10.1.1 Opstellen/afstemmen produktbeleid
- Vaststellen teeltrecept

10.1.2 Opstellen/afstemmen prijsbeleid

10.1.3 Opstellen/afstemmen promotiebeleid

10.1.4 Opstellen/afstemmen distributiebeleid

Opmerking

Marktkennis is een belangrijk onderdeel bij het opzetten en beheren van een ketenconcept. De ketenregisseur kan ketenschakels en marktonderzoek-organisaties inschakelen voor het vergaren van deze marktkennis.

10.2 Aanbodmanagement

Opmerking

De selectie van telers voor een bepaald ketenconcept is onderdeel van het aanbodmanagement. De veilingen kunnen een belangrijke informatiebron zijn bij de selectie van telers. O.a. de vastgelegde keurgegevens van de individuele telers kunnen een criterium zijn.

10.3 Organiseren/invullen accountmanagement

Opmerking

De organisatie en invulling van accountmanagement tijdens de opstart van een

keten is een taak van de ketenregie. De uitvoering van het opgestelde beleid, het bezoeken en informeren van de accounts en het terugkoppelen van gegevens, kan vervolgens worden overgenomen door een facilitaire organisatie.

10.4 Organiseren verdelingsvraagstuk

Opmerking

Binnen een keten zullen afspraken moeten worden gemaakt over de verdeling van de extra risico's en investeringen (kosten) en de eventuele extra opbrengsten (baten).

10.5 Coördineren ketencommunicatie/informatiemanagement

Opmerking

Communicatie is een heel belangrijk aspect van integrale ketenzorg. Enerzijds is openheid gewenst binnen de keten, anderzijds moeten tussen de schakels niet meer gegevens uitgewisseld worden dan nodig. In de ketenstructuur zijn door de werkgroep 2 informatieknooppunten voorgesteld. Eén knooppunt hangt samen met de teelt van het produkt, het tweede knooppunt met de afzet van het produkt. Een selectie van de gegevens wordt tussen de knooppunten uitgewisseld.

10.6 Vaststellen juridische aspecten

Opmerking

Bij het opstellen van een ketenconcept is het belangrijk om aandacht te hebben voor de juridische aspecten van de overeengekomen samenwerking tussen de verschillende partijen. In het geval van geschillen zouden arbitrageregelingen voorhanden moeten zijn.

10.7 Bewaken produktconcept

Opmerking

Kwaliteitszorgsystemen in de verschillende schakels van de keten kunnen een belangrijke rol spelen bij de bewaking van het produktconcept, wat kostenbesparend kan werken. Op teelt- en veilingniveau worden momenteel kwaliteitszorgsystemen ontwikkeld.

10.8 Evalueren produktconcept

Opmerking

Het produktconcept (ketenconcept) moet met regelmaat over een langere periode worden geëvalueerd zodat waar nodig bijgestuurd kan worden en/of het beleid kan worden gewijzigd.

VEREDELING(1)

0.1 Initiëren marktsegment

Op basis een verwachte marktvraag naar een onderscheidbaar produkt samen met verschillende schakels uit de keten komen tot een samenwerkingsvorm, waarmee middels afspraken en het nakomen daarvan, het uiteindelijk produkt kan worden geprofileerd in de markt.

1.1 Ontwikkelen rassen

Omschrijving:

Het ontwikkelen van nieuwe rassen op basis van de wensen van de andere schakels uit de keten.

Benodigde gegevens:

- * wensen consument/afnemers (5, 6, 7, 8, III)
- * wensen opkweek (2)
- * wensen teelt (3)
- * wensen veiling (4)

Opgeleverde gegevens:

- * overzicht raseigenschappen/produkteigenschappen (2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, III)
- * gegevens kwaliteitszorg zaadvermeerdering (registratie- en controlegegevens) (2)
- * beschikbaarheid zaad (2)
- * kwaliteitsaspecten zaad (2)

Opmerkingen

- De ontwikkeling van een nieuw ras neemt een tijdsbeslag van zo'n 10 jaar. Dit betekent dat rassen voor een deel ontwikkeld worden op basis van een toekomstvisie in plaats van het inhaken op een actuele marktsituatie.
- De nieuwe rassen dienen getoetst te worden door onafhankelijk onderzoek (gebruikswaardeonderzoek) of volgens het convenant inzake vruchtkwaliteit tomaat. In het laatste zijn beschreven de minimumnormen en richtlijnen voor de introductie van nieuwe tomatenrassen.
- Produkteisen kunnen van belang zijn voor de consument (c), de logistiek (l) en de teelt/opkweek (t).

Mogelijke produkteisen zijn:

- | | | |
|--------------------------|-------------------------|----------------------------|
| - kiemkracht (t) | - oogstvoorspelling (l) | - stabiele aanvoer (l, t) |
| - produktiviteit (t) | - goede handling (l) | - milieuvriendelijk (c ,t) |
| - arbeidsvriendelijk (t) | - smaak (c) | - gezondheid (c) |
| - resistenties (t) | - versheid (c, l) | - houdbaarheid (l, c) |
| - uniformiteit (l, c) | - uiterlijk (c) | - betaalbaar (c) |

1.2 Opstellen teeltrecept

Omschrijving:

De vertaling van de (gewenste) produktspecificaties van een ras naar een optimaal teeltrecept.

Benodigde gegevens:

- * produktspecificaties
- * teeltgegevens ras
- * adviezen rassenteam

Opgeleverde gegevens:

- * teeltrecept (3, 10.1.1)
- * teeltadvies (2, 3)
- * teeltadvies opkweek (2)

Opmerkingen

- Rassenteams ("studieclub rond een ras") kunnen worden ingesteld om een ras en teeltrecept te optimaliseren.
- Belangrijk is om met de verschillende adviserende organisaties te komen tot een eensluidend teeltadvies.
- Het uiteindelijk vaststellen van het teeltrecept is de verantwoordelijkheid van de ketenregie.

1.3 Leveren zaad

Omschrijving:

Het leveren van zaad aan de plantenkweker op basis van de overeengekomen afspraken. In situaties waarbij opkweek niet nodig is (bv. radijs) of waarbij de tuinder de opkweek zelf uitvoert, kan het zaad rechtstreeks worden geleverd aan de tuinder.

Benodigde gegevens:

- * leveringsovereenkomst plantenkweker-veredelingsbedrijf (2)
 - naam plantenkweker
 - naam ras
 - hoeveelheid
 - leverdatum
 - kwaliteitsaspecten zaad
 - afspraken t.a.v. kwaliteitsborging

Opgeleverde gegevens:

- * uitgevoerde levering (2)

Opmerkingen

- Afwijkingen ten opzichte van de overeengekomen afspraken met de afnemer dienen zo snel mogelijk te worden overlegd.
- Indien gekozen wordt voor eigen opkweek bij de tuinder moet worden beschouwd of dit binnen het produkt-concept mogelijk is.

OPKWEK (2)

0.1 Initiëren marktsegment

Op basis een verwachte marktvraag naar een onderscheidbaar produkt samen met verschillende schakels uit de keten komen tot een samenwerkingsvorm, waarmee middels afspraken en het nakomen daarvan, het uiteindelijk produkt kan worden geprofileerd in de markt.

2.1 Bestellen zaad + controle levering

Omschrijving:

Bestellen van een hoeveelheid zaad van een bepaald ras op basis van de beschikbaarheid van het zaad en de (verwachte) vraag van tuinders. Bij levering controleren of is voldaan aan de overeengekomen afspraken.

Benodigde gegevens:

- * beschikbaarheid zaad (1)
- * kwaliteitsaspecten zaad (1)
- * leveringsovereenkomsten tuinder-plantenkweker (3)
 - naam tuinder
 - naam ras
 - hoeveelheid
 - zaaidatum
 - leverdatum

Opgeleverde gegevens:

Bestelling

- * leveringsovereenkomst plantenkweker-veredelingsbedrijf (1)
 - naam plantenkweker
 - naam ras
 - hoeveelheid
 - leverdatum
 - kwaliteitsaspecten zaad
 - afspraken t.a.v. kwaliteitsborging

Levering

- * uitgevoerde levering (1)
- * gegevens kwaliteitszorg zaadvermeerdering (registratie- en controlegegevens) (1)
- * leveringsovereenkomst plantenkweker-veredelingsbedrijf (1)
 - opmerkingen t.a.v. levering

2.2 Opkweken en leveren planten

Omschrijving:

Het opkweken van plantmateriaal in opdracht van een tuinder, volgens de overeengekomen specificaties.

Benodigde gegevens:

- * leveringsovereenkomst tuinder-plantenkweker (3)
 - naam tuinder
 - naam ras
 - hoeveelheid
 - zaaidatum
 - leverdatum
 - opkweekcondities
 - kwaliteitsaspecten plantmateriaal
 - afspraken over gegevens opkweek bij levering
 - afspraken over communicatie tijdens opkweek
- * teeltadvies opkweek (1)

Opgeleverde gegevens:

- * uitgevoerde levering plantmateriaal (3)
- * plantenpaspoort (3)
 - gegevens opkweek
 - registratieformulier gewasbescherming
- * gegevens kwaliteitszorg opkweek (registratie- en controlegegevens) (3)

Opmerkingen

- In het kader van kwaliteitszorg dient de plantenkweker tijdens de opkweek regelmatig controles uit te voeren en te registreren, zodat de teeltomstandigheden ten alle tijde kunnen worden teruggehaald. Met de afnemer moet worden overeengekomen welke gegevens meegeleverd worden met het plantmateriaal.
- Afwijkingen ten opzichte van de overeengekomen afspraken met de afnemer dienen zo snel mogelijk te worden overlegd.

TEELT (3)

0.1 Initiëren marktsegment

Op basis een verwachte marktvraag naar een onderscheidbaar produkt samen met verschillende schakels uit de keten komen tot een samenwerkingsvorm, waarmee middels afspraken en het nakomen daarvan, het uiteindelijk produkt kan worden geprofileerd in de markt.

3.1 Kiezen marktsegment

Omschrijving:

Beslissen voor welk marktsegment men kan en wil gaan leveren.

Benodigde gegevens:

- * bedrijfsdoelstellingen ondernemer (3)
- * bedrijfsmogelijkheden (3)
- * ervaringen ondernemer (3)
- * naam ras(sen) (1)
- * overzicht raseigenschappen/produkteigenschappen (1)
- * wensen consument/afnemers (I, III)
- * voorlichting (I, II, III)
- * ervaringen collega-telers (II, extern)

Opgeleverde gegevens:

- * gekozen marktsegment (3)

3.2 Bestellen plantmateriaal + controle levering

Omschrijving:

Bestellen van een hoeveelheid plantmateriaal van een bepaald ras wat behoort tot het gekozen marktsegment. Het vaststellen van specificaties t.a.v. de opkweek. Bij levering controleren of is voldaan aan de overeengekomen afspraken.

Benodigde gegevens:

- * marktsegment (3)
 - ras
- * teeltrecept (1, 10)
 - plantdatum
 - plantafstand
 - teeltsysteem

Opgeleverde gegevens:

Bestelling

- * leveringsovereenkomst tuinder-plantenkweker (2)
 - naam afnemer
 - naam ras
 - hoeveelheid
 - leverdatum
 - opkweekcondities

- kwaliteitsaspecten plantmateriaal
- afspraken over gegevens opkweek bij levering
- afspraken over communicatie tijdens opkweek

Levering

- * uitgevoerde levering plantmateriaal (2)
- * gegevens kwaliteitszorg opkweek (registratie- en controlegegevens) (2)
- * leveringsovereenkomst tuinder-plantenkweker (2)
 - opmerkingen t.a.v. levering

3.3 Telen gewas/uitvoeren teeltrecept

Omschrijving:

Het telen van het gewas volgens de afspraken, zoals gemaakt binnen het specifieke marktsegment.

Benodigde gegevens:

- * plantenpaspoort (2)
- * teeltrecept (1)
- * teeltadviezen (1)
- * leveringsovereenkomst veiling/exporteur/gwb-teler (4)
 - afspraken t.a.v. kwaliteitsborging
- * afspraken (3.5)
- * bijgestelde plannings (3.5)
- * aanvoerverwachting (4)
- * controle- en registratiegegevens teelt (3.3, 3.4)
- * controlegegevens gesorteerd produkt teeltbedrijf (3.4)

Opgeleverde gegevens

- * teeltgegevens (3.5)
- * controle- en registratiegegevens teelt (3.3, 4)
- * oogstvoorspellingen (3.5, 4, 5)
- * teeltproblemen (3.5, 4, 5)

Opmerking

- In zekere mate kan met teelttechnische maatregelen sturing gegeven worden aan de aanvoer. Met kennis van de aanvoerverwachtingen en een onderlinge afstemming kunnen de telers als groep een gelijkmatige aanvoer nastreven, wat een positief effect kan hebben voor de prijsvorming.

3.4 Sorteren en leveren produkt

Omschrijving:

Het sorteren, verpakken, controleren en leveren van het geoogste produkt volgens de overeengekomen specificaties.

Benodigde gegevens:

- * leveringsovereenkomst veiling/exporteur/gwb-teler (4)
 - kwaliteitsvoorschriften produkt
 - verpakkingsvoorschriften

- hoeveelheid produkt
- afspraken bewaarcondities
- afspraken t.a.v. kwaliteitsborging
- * controle- en registratiegegevens teelt (3.3, 3.4)
- * controlegegevens gesorteerd produkt teeltbedrijf (3.4)
- * controlegegevens gesorteerd produkt veiling (4)
- * resultaten houdbaarheidscontroles (4)

Opgeleverde gegevens:

- * uitgevoerde levering
 - gegevens produkt
 - hoeveelheid
- * controle- en registratiegegevens teelt (3.3, 3.4, 4)
- * registratiegegevens bewaarcondities teeltbedrijf (4)
- * controlegegevens gesorteerd produkt teeltbedrijf (3.3, 3.4, 4)

Opmerkingen

- Het sorteren en verpakken van het produkt kan plaatsvinden op het teeltbedrijf of bij een centraal sorteerinrichting.
- Het conditioneringsproces (koelketen) van het produkt start op het teeltbedrijf.
- In bepaalde gevallen kan binnen een keten de teelt gedurende een zekere periode van het jaar plaatsvinden bij buitenlandse vestigingen om zodoende een jaarrond aanvoer te krijgen van een produkt.

3.5 Afstemmen teelt

Omschrijving:

Afstemmen van teeltzaken binnen de groep telers van een specifiek marktsegment en communicatie van de stand van zaken naar de andere partijen in de keten.

Benodigde gegevens:

- * teeltgegevens (3.3)
- * oogstvoorspellingen (3.3)
- * teeltproblemen (3.3)
- * vraagpunten
- * adviezen (II, III)

Opgeleverde gegevens

- * afspraken (3.3)
- * bijgestelde plannings (3.3)
- * oogstvoorspellingen (4, 5)
- * teeltproblemen (4, 5)

Opmerking

- Een goede communicatie van de stand van zaken in de teelt naar de afnemers is gewenst. Bijvoorbeeld de oogstvoorspelling is een belangrijk gegeven; kwaliteitsproblemen dienen ook tijdig te worden gemeld aan veiling/exporteur.

VEILING (4)

De functies van de veiling zijn:

- planmatige functie;
- collecterende functie;
- logistieke functie;
- klok-functie;
- administratieve functie.

Deze functies zijn terug te vinden in de beschrijving van de taken van de veiling binnen een afzetketen.

0.1 Initiëren marktsegment

Op basis een verwachte marktvraag naar een onderscheidbaar produkt samen met verschillende schakels uit de keten komen tot een samenwerkingsvorm, waarmee middels afspraken en het nakomen daarvan, het uiteindelijk produkt kan worden geprofileerd in de markt.

4.1 Productieplanning

Omschrijving:

Op tactisch niveau sturing geven aan de vraag en aanbod van een produktgroep, door de mogelijkheden voor de verschillende marktsegmenten aan te geven.

Benodigde gegevens:

- * initiatieven tot vorming marktsegment (0.1)
- * segmentatieplannen (III, 4, 10)
- * produktnota (tomaten) (III)
 - ontwikkelingen afzetmarkten
 - ontwikkelingen aanvoer buitenlandse concurrenten
 - aanvoer- en prijsvorming
 - toekomstverwachtingen
- * resultaten consumentenonderzoek (III)

Opgeleverde gegevens:

- * plannen voor marktsegment(en) (= produkt-markt combinaties) (0.1)

Opmerking

- Om als sector of als produktgroep zoveel mogelijk geld uit de markt te halen is het zaak om het aanbod zo goed mogelijk op de vraag af te stemmen. De prijsvorming is het belangrijkste instrument die vraag en aanbod stuurt. Op basis van verwachtingen voor verschillende marktsegmenten is het wenselijk om, voor zover mogelijk, in het aanbod te sturen.
- Het segmentatiebeleid van het CBT voor tomaat, zoals is opgesteld voor het teeltjaar 1995, is een eerste aanzet om sturing te geven aan de marktsegmentatie.
- De tactische productieplanning wordt ingevuld door de verschillende initiatieven die worden genomen voor het opzetten van een produkt-markt combinatie en door de ketenregie die de initiatieven verder vormgeeft.

4.2 Opstellen aanvoerverwachtingen

Omschrijving:

Het opstellen van een aanvoerverwachting en prijsverwachting voor een produkt voor de korte termijn op basis van oogstvoorspellingen van de telers.

Benodigde gegevens:

- * oogstvoorspelling (3)
 - naam teler(s)
 - naam produkt
 - periode (weeknr, dagnr)
 - verwachte hoeveelheid te oogsten produkt

Opgeleverde gegevens:

- * aanvoerverwachting (3, 6, III)
 - naam produkt
 - periode (periodenr, weeknr, dagnr)
 - verwachte hoeveelheid aanvoer
- * prijsverwachting (7)

Opmerkingen

- Het opstellen van aanvoerverwachtingen en de daarop volgende akties moet door de ketenregie worden aangestuurd.
- De aanvoerverwachting is een belangrijk gegeven voor de eindafnemer en de exporteur.
- De aanvoerverwachtingen dienen voldoende nauwkeurig te zijn om hier akties op te kunnen nemen.
- De markt dient actief benaderd te worden door veiling of marketingorganisaties, vooral ook als de aanvoerverwachtingen uitschieters vertonen.
- In zekere mate kunnen telers door teelttechnische maatregelen op basis van de aanvoerschattingen onderling tot een gelijkmatiger aanvoer komen.

4.3 Controleren produktkwaliteit

Omschrijving:

Het controleren of de geleverde produkten, inclusief verpakking, aan de gestelde eisen voldoet.

Benodigde gegevens:

- * combibundel met kwaliteitsregelingen (PGF, CBT)
- * leveringsovereenkomst veiling/exporteur/gwb-teler
 - kwaliteitsvoorschriften produkt
 - verpakkingsvoorschriften
 - hoeveelheid produkt
 - afspraken t.a.v. kwaliteitsborging
- * uitgevoerde levering (3)
 - gegevens produkt
 - hoeveelheid
- * controle- en registratiegegevens teelt (3)
- * controlegegevens gesorteerd produkt teeltbedrijf (3)
- * historische gegevens kwaliteitskeuringen (4)

- controlegegevens gesorteerd produkt veiling
- resultaten eerdere houdbaarheidscontroles

Opgeleverde gegevens:

- * controlegegevens gesorteerd produkt veiling (4,3, 10.2)
- * resultaten houdbaarheidscontroles (4, 3)

Opmerkingen

- Vanuit de optiek van kwaliteitszorg ligt de eerste verantwoordelijkheid van de produktkeuring bij de teler. Binnen deze optiek is de rol van de veiling niet zozeer om de produktkeuring, dan wel de controle of de keuring door de teler goed is uitgevoerd.
- Een geautomatiseerd bestand met gegevens van de kwaliteitscontroles maakt een meer selectieve en objectieve keuring op de veiling mogelijk. Hiermee gepaard kunnen de keurkosten afnemen.
- De gegevens van de kwaliteitscontrole op de veiling kunnen worden gebruikt als een van de criteria voor de selectie van telers voor een bepaald marktsegment.
- Houdbaarheidscontroles zijn een belangrijk onderdeel van de produktkeuring.

4.4 Ontvangen en verwerken produkt

Omschrijving:

Het ontvangen, hergroeperen, opslaan en conditioneren van de produkten.

Benodigde gegevens:

- * uitgevoerde levering (3)
 - gegevens produkt
 - hoeveelheid
- * leveringsovereenkomst veiling/exporteur/gwb-teler
 - afspraken bewaarcondities

Opgeleverde gegevens:

- * registratiegegevens bewaarcondities veiling

4.5 Prijsvorming (klokfunctie)

Omschrijving:

Het vaststellen van een prijs voor het aangeleverde produkt door middel van klokveilen of via bemiddeling.

Benodigde gegevens:

- * leveringsovereenkomst veiling/exporteur/gwb-teler (10.1)
 - kwaliteitsvoorschriften produkt
 - verpakkingsvoorschriften
 - hoeveelheid produkt
 - afspraken t.a.v. kwaliteitsborging
 - (meer)prijsafspraken gesorteerd produkt
- * uitgevoerde levering (3)
 - naam teler

- gegevens produkt
- hoeveelheid
- * controlegegevens gesorteerd produkt teeltbedrijf (3)
- * controlegegevens gesorteerd produkt veiling (4)

Opgeleverde gegevens:

- * uitgevoerde levering (4.6)
 - naam koper
 - prijs aangevoerd produkt

Opmerkingen

- De prijsvorming van het geleverde produkt kan plaatsvinden door middel van klokveilen of door bemiddeling.
- De leveringsovereenkomst van de veiling/exporteur/gwb met de teler is een resultaat van de invulling van het ketenconcept. De ketenregisseur is verantwoordelijk voor de totstandkoming hiervan. Een aantal gegevens in de overeenkomst, zoals de hoeveelheid produkt, zal op een operationeel niveau (dagelijks, wekelijks) moeten worden ingevuld.

4.6 Administratie/financiële afhandeling

Omschrijving:

Verwerking van de gegevens omtrent aanvoer en levering produkt en de financiële afhandeling.

Benodigde gegevens:

- * uitgevoerde levering (4.5)
 - naam teler
 - gegevens produkt
 - hoeveelheid
 - naam koper
 - prijs aangevoerd produkt

Opgeleverde gegevens:

- * verwerkte gegevens (3, 6)
- * financiële afhandeling (3, 6)

EXPORT (5)

Een exporteur heeft een logistieke functie en vanwege de contacten met de afnemers ook een signaleringsfunctie vanuit de markt.

0.1 Initiëren marktsegment

Op basis een verwachte markt vraag naar een onderscheidbaar produkt samen met verschillende schakels uit de keten komen tot een samenwerkingsvorm, waarmee middels afspraken en het nakomen daarvan, het uiteindelijk produkt kan worden geprofileerd in de markt.

5.1 Inkopen produkt + controle levering

Omschrijving:

Inkopen van een hoeveelheid produkt volgens vastgestelde specificaties op basis van de (ingeschatte) vraag en/of op basis van aanbodkennis. Bij levering controleren of is voldaan aan de overeengekomen afspraken.

Benodigde gegevens:

- * leveringsovereenkomst groothandel/gwb - exporteur (6,7)
 - naam afnemer
 - naam ras
 - hoeveelheid
 - leverdatum
 - kwaliteitsaspecten produkt
 - verpakkingsvoorschriften
 - kwaliteitseisen t.a.v. produkt
 - kwaliteitseisen t.a.v. produktiewijze
 - afspraken t.a.v. kwaliteitsborging
- * aanvoer- en prijsverwachting (4,5)

Opgeleverde gegevens:

- * ingekochte partij
 - naam produkt
 - hoeveelheid
 - prijs
 - kwaliteit
 - naam teler(s)

5.2 Transport en leveren produkt

Omschrijving:

Het transporteren en leveren van het produkt volgens specificaties onder geconditioneerde omstandigheden.

Benodigde gegevens:

- * leveringsovereenkomst groothandel/gwb - exporteur (6,7)
 - afspraken transportcondities
 - afspraken levertijdstip

Opgeleverde gegevens:

- * uitgevoerde levering (6)
 - gegevens produkt
 - hoeveelheid
- * registratiegegevens transportcondities (6)

5.3 Werven nieuwe afzetmarkten

Omschrijving:

Het onderkennen en aanboren van nieuwe afzetmarkten voor een bepaalde produktgroep.

Benodigde gegevens:

- * dagelijkse/wekelijkse contacten met afnemers
- * verwachtingen marktontwikkelingen (III)

Opgeleverde gegevens:

- * perspectieven voor nieuwe afzetmarkten (10, 4)

GWB DISTRIBUTIE (6)

0.1 Initiëren marktsegment

Op basis een verwachte markt vraag naar een onderscheidbaar produkt samen met verschillende schakels uit de keten komen tot een samenwerkingsvorm, waarmee middels afspraken en het nakomen daarvan, het uiteindelijk produkt kan worden geprofileerd in de markt.

6.1 Bestellen produkt + controle levering

Omschrijving:

Bestellen van een hoeveelheid produkt volgens vastgestelde specificaties op basis van de vraag van de afzonderlijke filialen. Bij levering controleren of is voldaan aan de overeengekomen afspraken.

Benodigde gegevens:

- * kwaliteitsbeleid gwb
 - kwaliteitseisen t.a.v. produkt
 - kwaliteitseisen t.a.v. produktiewijze
- * leveringsovereenkomst GWB filiaal - GWB distributiecentrale (7)
 - naam filiaal
 - naam produkt
 - hoeveelheid produkt
 - kwaliteitsaspecten produkt
 - leverdatum
- * aanvoerverwachting (4)
- * prijsverwachting (4)
- * teeltproblemen (3)
 - opmerkingen t.a.v. kwaliteit produkt

Opgeleverde gegevens:

Bestelling

- * leveringsovereenkomst GWB distributiecentrale - exporteur (5)
 - naam GWB
 - naam produkt
 - hoeveelheid produkt
 - kwaliteitsaspecten produkt
 - verpakkingsvoorschriften
 - kwaliteitseisen t.a.v. produkt
 - kwaliteitseisen t.a.v. produktiewijze
 - naam teler(s)
 - leverdatum

Levering

- * uitgevoerde levering (5)
- * registratiegegevens transportcondities (5)
- * leveringsovereenkomst GWB distributiecentrale - exporteur (5)
 - opmerkingen t.a.v. levering

6.2 Opslag en distributie

Omschrijving

Het tijdelijk opslaan, hergroeperen en transporteren van gespecificeerd produkt naar de afnemers (GWB filialen).

Benodigde gegevens

- * leveringsovereenkomst GWB-distributie - GWB-filiaal (7)
 - naam filiaal
 - naam produkt
 - hoeveelheid produkt
 - kwaliteitsaspecten produkt
 - naam teler
 - leverdatum
- * afspraken bewaar- en transportcondities

Opgeleverde gegevens

- * uitgevoerde levering
- * registratie bewaar- en transportcondities

6.3 Plannen winkelakties

Omschrijving:

Het plannen van winkelakties op basis van een jaar- of seizoensplanning, de aanvoer- en prijsverwachtingen.

Benodigde gegevens:

- * jaarplanning winkelakties
- * aanvoerverwachting (4)
- * prijsverwachting (4)

Opgeleverde gegevens:

- * winkelactie gepland (7)

GWB FILIAAL (7)

7.1 Bestellen produkt + controle levering

Omschrijving:

Het bestellen van een hoeveelheid produkt volgens vastgelegde specificaties op basis van de (ingeschatte) vraag, de voorraad en andere verwachtingen (prijs/winkelacties).

Benodigde gegevens:

- * naam produkt (7)
 - hoeveelheid aanwezig
 - hoeveelheid verkocht
- * prijsverwachting (4)
- * winkelactie gepland (6)
- * voorspelling vraag (7)

Opgeleverde gegevens:

Bestelling

- * leveringsovereenkomst GWB filiaal - GWB distributiecentrale
 - naam filiaal
 - naam produkt
 - hoeveelheid produkt
 - kwaliteitsaspecten produkt
 - naam teler
 - leverdatum

Levering

- * uitgevoerde levering
 - naam teler
 - controlegegevens levering (7)
 - opmerkingen t.a.v. levering (7)

7.2 Verkopen produkt

Omschrijving:

Verkopen van het produkt en informeren van de consument over het produkt.

Benodigde gegevens:

- * naam produkt
 - hoeveelheid aanwezig
- * prijs
- * informatie produkt
 - naam/type produkt
 - kwaliteitsklasse
- * informatie produktwijze

Opgeleverde gegevens:

- * naam produkt
 - hoeveelheid verkocht (7.1)

Opmerking

- Voor de juiste behandeling van het produkt en de juiste voorlichting over het produkt aan de consument is opleiding/scholing van het personeel in het filiaal vereist.

7.3 Bewaren en beoordelen produkt

Omschrijving:

Het (geconditioneerd) bewaren van het produkt en het beoordelen van kwaliteitsaspecten van het produkt in de filialen.

Benodigde gegevens:

- * voorlichting produkt en behandeling produkt (10.1)
- * afspraken bewaarcondities
- * kwaliteitseisen produkt
- * afspraken over frequentie controle
- * klachten t.a.v. produkt en verpakking (7.4)

Opgeleverde gegevens:

- * registratiegegevens bewaaromstandigheden (7.4)
- * uitvalpercentage produkt (7)
- * doorloopsnelheid produkt (7)
- * opmerkingen t.a.v. produkt (7)

Opmerking

- De voorlichting over het produkt en de gewenste behandeling van het produkt is een uitgewerkt onderdeel van het produkt- en promotie- en distributiebeleid, zoals bij de ketenregie is vastgesteld. De uitvoering van deze voorlichtings- en scholingsakties zal in de praktijk worden uitbesteed aan een schakel van de keten of een facilitaire organisatie.

7.4 Uitvoeren consumentenonderzoek

Omschrijving:

Het inventariseren van de bevindingen, klachten en wensen van de consument t.a.v. de kwaliteit en verpakking van het (verkochte) produkt, de produktwijze, de prijs van het produkt en de produktvoorlichting.

Benodigde gegevens:

- * naam produkt
- * kwaliteitsaspecten produkt
- * informatie produkt
- * informatie produktwijze
- * registratiegegevens bewaaromstandigheden (7.4)
- * doorloopsnelheid produkt (7.4)

Opgeleverde gegevens:

- * naam filiaal
- * naam produkt
- * beoordeling produkt en verpakking
- * klachten t.a.v. produkt en verpakking (7)
- * wensen t.a.v. produkt en verpakking (7, III)
- * wensen t.a.v. produktiewijze en produktinformatie (7, III)

GROOTHANDEL/DETAILHANDEL (6", 7")

Wat betreft de afzet wordt het grootwinkelbedrijf (GWB) als belangrijkste partij gezien. De afzetlijn groothandel/detailhandel is vooralsnog niet verder uitgewerkt. Naar de toekomst toe wordt de trend gezien dat de detailhandelaren in groente en fruit zich ook meer zullen organiseren, zodat de ketenstructuur met groothandel/detailhandel meer op de GWB-structuur zal gaan lijken.

CONSUMENT (8)

8. Inkopen en consumeren produkt

Omschrijving:

Het inkopen, bewaren, eventueel bereiden en consumeren van een produkt.

Benodigde gegevens:

- * prijsinformatie
- * produktinformatie
- * informatie produktiewijze
- * informatie bewaartijd/-condities

Opgeleverde gegevens

- * klachten t.a.v. produkt en verpakking (7.4)

FACILITAIRE FUNCTIES

Onder de facilitaire functies worden de ondersteunende functies benoemd die een rol spelen in een keten. Er is geredeneerd vanuit de behoeftes van de keten in plaats vanuit het aanbod van ondersteunende organisaties.

ONDERZOEK en ONTWIKKELING (I)

Opmerking:

Het onderzoek kan worden onderscheiden in **produkttechnisch, teelttechnisch en bedrijfskundig onderzoek.**

Teeltonderzoek kan bijvoorbeeld aanleiding geven om een teeltrecept op te stellen of te wijzigen. Teeltonderzoek richt zich op het verbeteren van de teelt en de opkweek. Het ontwikkelen van een kwaliteitssystem voor teeltbedrijven en het opstellen van een structuur voor Integrale Ketenzorg (onderhavig rapport) zijn voorbeelden van bedrijfskundig onderzoek.

VOORLICHTING en BEGELEIDING (II)

II.1 Teeltvoorlichting

Opmerking:

De teeltvoorlichting kan tuinders begeleiden bij het volgen van het teeltrecept en optimaliseren van de teelt in het algemeen. Dit kan leiden tot het verstrekken van informatie aan de veredeling bij het opstellen van het teeltrecept of tot aanpassing van het door de ketenregie vastgestelde teeltrecept.

II.2 Schapadvisering

Opmerking:

Het voorlichten en begeleiden van "chefs" in filialen ter verbetering van de schapindeling, produktpresentatie en handhaving van de produktkwaliteit.

MARKETING (III)

III.1 Uitvoeren marktonderzoek

Opmerking:

Marktonderzoek is een belangrijk onderdeel bij het opzetten en beheren van een ketenconcept. Inzicht in de ontwikkelingen van afzetmarkten, afzet van buitenlandse concurrenten en aanvoer- en prijsvorming leidt tot het opstellen van toekomstverwachtingen. Tevens is het binnen een keten belangrijk consumentenwensen en -klachten in kaart te brengen (consumentenonderzoek), aangezien de gehele keten streeft naar een optimale afzet van een optimaal produkt.

III.2 Accountmanagement

Opmerking:

De organisatie en invulling van het accountmanagement zal door de ketenregie moeten worden verzorgd. Accountmanagement is de kern van een marktgerichte aanpak en kan niet volledig worden uitbesteed aan een facilitaire organisatie. De laatste zou wel ondersteunende taken kunnen hebben.

Door vanuit de markt te redeneren zullen de voorstellen vanuit het accountmanagement steeds dwingender worden.

III.3 Reclame en promotie

Opmerking:

Het door de ketenregie vastgestelde promotiebeleid kan worden uitgevoerd door een facilitaire organisatie waarbij het gehele ketenconcept voorop staat. Mogelijkheden tot verbetering van het promotiebeleid worden teruggekoppeld naar de ketenregie.

III.4 Ontwikkelen verpakkingsmateriaal

Opmerking:

Verpakkingsmateriaal wordt ontwikkelt door de wensen en eisen aan de verpakking te combineren. Een keten (produktconcept) kan zich profileren (herkenning) door eigen verpakking waarbij de relatie tussen produktkwaliteit en verpakking tevens tot uiting komt.

KEURING/CONTROLE/CERTIFICERING (IV)

IV.1 Keuren

Opmerking:

Het keuren van produkt gebeurt door de gehele keten en kan worden uitgevoerd door een facilitaire organisatie. De individuele schakels hebben een grote verantwoordelijkheid voor het geproduceerde/geleverde produkt waarbij zelfkeuring op basis van interne kwaliteitszorg een belangrijke rol speelt.

IV.2 Controleren

Opmerking:

De verantwoordelijkheid voor een goede kwaliteit ligt in een keten steeds meer bij de schakel die het produceert/levert waardoor zelfkeuring een grote rol speelt. Deze zelfkeuring zal, steekproefsgewijs, gecontroleerd moeten worden.

IV.3 Certificeren

Opmerking:

Afzonderlijke schakels/bedrijven binnen een keten kunnen interne kwaliteitszorgsystemen laten certificeren door een erkende certificerende instelling. Certificering kan als eis worden gesteld binnen een keten.

BIJLAGE 1

Werkgroep Integrale ketenzorg (IKZ)

Dhr. J. Ammerlaan Dhr. B. van der Maas Mevr. M. van der Houwen	Proefstation voor Bloemisterij en Glasgroente, Naaldwijk
Dhr. J. Grootcholten	Rijk Zwaan/ Plantenkwekerij Grootcholten, Naaldwijk
Dhr. H. van Luijk	Trostomaten vereniging/ trostomaten teler, Pijnacker
Dhr. Th. van Paassen	Groentestudieclub Westland/ paprika teler, Rijswijk
Dhr. W. Peeters	Veiling De Kring, Bleiswijk
Mevr. M. Boesten Dhr. W. Vesseur	Centraal Bureau van de Tuinbouwveilingen in Nederland, Zoetermeer
Dhr. G.J. Timmerman	Groeinet Informatiesystemen BV., Honselersdijk
Dhr. J. Bakker	Informatie en kennis centrum (IKC) Afd. Glasgroenten en Bestuiving, Naaldwijk
Dhr. J. van der Roest	Informatie en kennis centrum (IKC) Afd. Milieu, Kwaliteit, Techniek, Ede
Dhr. A. Ton	Produktschap Groenten en Fruit, Den Haag

Overige betrokken partijen (buiten de werkgroep IKZ):

Dhr. J. Schokker	Expporteur Waling van Geest, Poeldijk
Dhr. H. Haak	Edah Supermarkten, Helmond
Dhr. M. Valstar	Expporteur Valstar, De Lier
Dhr. T. Jasperse	Veiling CHZ, Barendrecht