

Een exporteur zit tussen de kweker en de importeur in. Bij aankoop van een partij bollen, geeft de exporteur de juiste eisen voor de aangekochte partij door aan de leverancier. Zo heeft een exporteur dagelijks te maken met fytosanitaire wetgeving. Een belangrijke stap voor de export is het Ketenregister. Jan de Wit en Zonen bv uit Enkhuizen vertelt hierover.

Tekst: Lilian Braakman  
Fotografie: René Faas

In de laatste jaren is er heel wat veranderd voor Bloembollenbedrijf Jan de Wit en Zonen bv uit Enkhuizen. Naast dat zij zelf bollen kweken, zijn zij tevens exporteur. Ook stonden zij aan de wieg van het Ketenregister. Aan tafel zitten directeur Jan de Wit, adjunct-directeur Marcel Fit, die gespecialiseerd is in het Ketenregister, en Hendrik Jan Kloosterboer, secretaris fytozaken bij Anthos.

### CONDITIES

In de voorraadlijst van Jan de Wit en Zonen bv staat precies wat ze kunnen leveren en van welke klasse een partij is. Als deze partij wordt aangekocht, staan de condities van het betreffende land op de koopovereenkomst waarvan de kweker een afschrift krijgt. De kweker levert de partij volgens de overeengekomen condities aan de exporteur. Een grote verandering is het Ketenregister en het systeem Cliënt Export. In het Ketenregister worden nu de geleverde artikelen digitaal ingevoerd, waarna alle beschikbare gegevens bekend zijn. Fit legt uit: "Als wij een partij aankopen, voeren wij deze direct in het Ketenregister in. Zekerheden voor Cliënt Export worden in het Ketenregister geborgd. Als dat systeem straks is gekoppeld aan Cliënt Export, kan gecontroleerd worden of alle gegevens juist zijn en welke fytosanitaire eisen het aankopende land stelt. Als de partij bij ons binnenkomt, kunnen we met een druk op de knop zien of alles juist is. Dat geeft zekerheden. Daarnaast hoeven we geen exporttoets meer uit te voeren. Voor dat het Ketenregister gebruikt werd, gebeurde het regelmatig dat hier partijen stonden die toch niet verzonden konden worden omdat deze niet aan de gestelde condities

voldeden. Dat kunnen wij nu eerder in de keten zien en voorkomen. Bovendien kunnen er geen verkeerde aantallen of spelfouten meer worden gemaakt. Dat kon met een slecht leesbare papieren koopovereenkomst nog wel lastig zijn. Het is voorgekomen dat een partij om een spelfout werd afgewezen."

.....

### 'We zien niets meer dan de gegevens op een papieren leveringsnota'

.....

Met deze uitleg maakt Fit meteen duidelijk waar het om gaat: het digitaal aanleveren van leveringsnota's waardoor het fytosanitaire certificaat digitaal naar de verschillende afzetlanden kan worden verstuurd.

Het Ketenregister is ontworpen door de BKD om het voor de exporteurs en bollenkwekers makkelijker te maken. Zo geeft Kloosterboer aan: "Door vroeg in de keten alles in te voeren is er geen onduidelijkheid. Ook is er een tracking-en-tracingsysteem. Voor de bollenkweker is het een groot voordeel. Wanneer zij met de plantgoedtoets al weten voor welke Klasse de partij geschikt is, kunnen ze hem vanaf dat moment voor die Klasse telen. De kweker zal meer afzetgericht werken en hierdoor weten waar hij aan toe is. Wanneer ze al jaren een partij telen, die bij nader inzien niet geschikt is voor de gewenste Klasse, heeft een kweker tegen die tijd al veel kosten gemaakt. Het is beter om zo vroeg mogelijk in de keten te weten voor welke Klasse de partij geschikt is."



V.l.n.r.: Hendrik Jan Kloosterboer, Marcel Fit en Jan de Wit

# Belang va

Als halverwege de rit de condities worden aangepast, is dat voor de exporteur lastig. De Wit vertelt over een paar jaar geleden: "China wijzigde zijn eisen en stelde het verplicht partijen te toetsen op het virus Strawberry Latent Ringspot Virus (SLRSV). Partijen die al onderweg waren mochten door. Andere partijen hebben we zelf laten opplanten of we zochten naar een andere markt. Zo'n probleem moet je acuut oplossen en kun je niet van te voren weten."

### BELANG

Door de digitalisering kan er met het Ketenregister veel tijd worden bespaard. "Zo'n veertig procent van onze leveranciers levert zijn leveringsnota digitaal aan. CNB biedt deze mogelijkheid ook aan. Dat maakt het makkelijker. Eigenlijk vult een bollenkweker alles al digitaal

### Fytosanitaire certificaat

Doordat het Ketenregister en Cliënt Export aan elkaar worden gekoppeld, kunnen gemakkelijk de eisen van de derde landen worden gecontroleerd en afgedekt worden. Het doel van dit systeem is om digitaal het fytosanitaire certificaat uit te wisselen. China eist al een digitale aanlevering. Andere grote afzetmarkten, zoals Amerika, zullen snel volgen. Daarom is het noodzakelijk om als exporteur aangesloten te zijn bij het Ketenregister en zo te kunnen werken met Cliënt Export, dat het digitale fytosanitaire certificaat verstuurt.



Wit zien de voordelen van het Ketenregister

# Wit zien in het Ketenregister

in, voor de BKD, bij verkoop of voor de administratie. Het door kwekers gebruikte programma Agrovision biedt straks de mogelijkheid de gegevens, direct bij het maken van een leveringsnota, door te sturen naar het Ketenregister. Dan is het voor de bollenkweker geen grote moeite. Het biedt uiteindelijk alleen maar voordelen”, meent Fit. Het Ketenregister kan gezien worden als internetbankieren. Dit gaf Kloosterboer al eerder in de serie Fyto aan. De Wit en Fit zijn het er volledig mee eens. “Voorheen had je ook papieren afschriften. Nu is dat digitaal. Sommigen denken dat wij door het Ketenregister alle gegevens kunnen inzien, maar we zien niets meer dan de gegevens op een papieren leveringsnota. Dat wantrouwen is misplaatst. Wij respecteren de privacy door de hele keten heen. Net als altijd zien wij het aan-

tal, de Klasse, het KvK-nummer, de edi-code en het lotnummer.”

## TOEKOMST

Het Ketenregister is belangrijk voor de toekomst. Steeds meer derde landen willen hun gegevens digitaal. Dat moet vanuit een veilig systeem dat de sector vertrouwt. Daarom is het eerst getest bij de pilotbedrijven VWS uit Broek op Langedijk en Jan de Wit en Zonen bv. Fit: “Wij hebben veel hobbels gehad en er veel tijd ingestoken. We moeten vooruit en denken aan de toekomst. Heel actief benaderen wij onze leveranciers en leggen uit hoe alles precies werkt. Maar het is belangrijk dat kwekers ook inzien dat dit de toekomst is. Op een gegeven moment wordt het van ons geëist. Nu kunnen we het Ketenregister nog goed uites-

ten en ermee oefenen. Het is niet slecht, het is juist een verbetering. Je kunt het ook zien als een meerwaarde van het product. De concurrentie is hevig en door met het Ketenregister te werken krijgen kwekers afzet zekerheid. Dat is waardevol. Het systeem is praktisch, gebruiksvriendelijk en honderd procent veilig.” Ondertussen is tachtig procent van de lelie-exporteurs aangesloten bij het Ketenregister. De urgentie om je als exporteur aan te sluiten, is er volgens de aanwezigen zeker. “We willen en moeten vooruit. In 2016 moet het Ketenregister en Cliënt Export draaien. Dat kan misschien worden uitgesteld, maar het is sneller verplicht dan verwacht. We zijn namelijk nu al bollen aan het inkopen van de lelieoogst 2015. Deze worden verscheept in 2016 en zijn soms pas voor de bloei in 2017.”