# Impuls voor betrouwbaar heid sector

De introductie van nieuwe programma's en toepassingen brengen automatisch met zich mee dat je iets nieuws moet leren en dat alles wat 'oud' en 'bestaand' is, moet worden aangepast. Dat geldt ook voor de komst van CLIENT Export en het Ketenregister. Toch lijkt aanhaken voor ondernemers in het bollenvak onontkoombaar.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Voor een goed begrip van de termen 'Ketenregister' en 'CLIENT Export' gaan we eerst te rade bij Alfons Zwetsloot, directeur Anthos, implementatiemanager CLIENT Export en projectleider Ketenregister, en Hendrik Jan Kloosterboer, secretaris fytosanitaire zaken bij Anthos en van daaruit betrokken bij beide projecten. "Doel van het Ketenregister is partij-informatie uit de teelt samen met de inspectie-informatie uit de export door te geven aan CLIENT Export voor de benodigde exportcertificering. Hiertoe zijn standaardberichten, op basis van EDI, ontwikkeld. Handelsbedrijven kunnen aansluiten op het Ketenregister via webschermen en webservers. De digitale werkwijze van exportcertificering via Ketenregister en CLIENT Export biedt twee belangrijke voordelen: een verhoging van de efficiency en een vermindering van de kans op fouten", lichten Kloosterboer en Zwetsloot toe.

## TIJD EN KOSTEN

Is het Ketenregister een initiatief vanuit het bollenvak, voor CLIENT Export geldt dat niet. "De overheid, in de vorm van de NVWA, is initiatiefnemer van CLIENT Export. De bloembollen- en boomkwekerijsector zijn de laatste sectoren die hierop aansluiten." In CLIENT Export zijn de landeneisen vastgelegd. CLIENT Export geeft voor elke product-land combinatie (bijvoorbeeld lelie-Vietnam) aan welke fytosanitaire eisen van toepassing zijn. Een van de doelstellingen van CLIENT Export is de uniforme opmaak en afgifte van fytosanitaire certificaten. "Het programma geeft automatisch aan welke gegevens op het fytosanitaire certificaat moeten worden weergegeven, of ze voldoen aan de eisen en kloppen met de zending. Doordat de invoervergunningen geautomatiseerd beschikbaar komen, vervalt er een papierstroom van certificaten."

Exportinspecties kunnen worden aangevraagd via het Ketenregister. Ook alle dekkingen zijn opgenomen in het programma. "Het Ketenregister geeft aan welke dekkingen voor welke producten in combinatie met welke exportlanden nodig zijn. Die kunnen eenvoudig worden aangevinkt. Ook dat scheelt papieren rompslomp, en bovendien is digitaal betrouwbaarder dan papier. Als alle vereiste vinkjes zijn gezet, wordt het certificaat afgegeven. Dat zorgt ervoor dat de inspecteur minder vaak bij de bedrijven langs hoeft te gaan voor een inspectie. Bij die inspectie hoeft hij bovendien alleen het product te keuren en niet meer de papieren. Aan de ene kant neemt de administratieve last af, en tegelijkertijd nemen de efficiency en de betrouwbaarheid toe." Inmiddels zijn al heel wat bedrijven ingestapt. "Vanuit alle exportsectoren worden nu al zo'n tienduizend certificaten per week afgegeven."

## KOUDWATERVREES

Hoe meer bedrijven met het Ketenregister werken, hoe betrouwbaarder en completer de werkwijze wordt. "Nu wordt het Ketenregister nog voornamelijk door exporteurs gevuld, maar als ook meer kwekers het register gaan vullen met hun leveringsgegevens wordt het alleen maar beter. In het begin is het extra werk, maar als je uiteindelijk alles hebt gedigitaliseerd, gaat het je echt voordelen opleveren. Zo is het voor een kweker ook steeds belangrijker om te weten voor welke afzetlanden partijen geschikt zijn en goed in beeld te hebben aan welke fytosanitaire garanties moet worden voldaan. Als op het moment van planten al bekend is of een partij geschikt is voor bepaalde afzetmarkten dan vergroot dat de handelswaarde. En hoe eerder in de keten dat helder is, hoe beter het is voor alle partijen."
Bot Flowerbulbs in Andijk werkt nu twee seizoenen met het Ketenregister. "Wij zijn erin gestapt omdat we veel exporteren op China en via het Ketenregister gaat dat soepeler. Voor de komst van het Ketenregister moesten we alle bollen na binnenkomst laten testen, onder andere op ARMV en SLSRV. Pas dan wisten we of we mochten exporteren. Doordat die informatie nu in het Ketenregister is geregistreerd, weten we bij de aankoop van partijen al waar we aan toe zijn. Dat werkt prettiger. Zelfs de spoelkeuring zit er al in. De keurmeester is tegenwoordig dan ook nog maar heel kort bij ons op het bedrijf." Wat hij nog mist in het programma: "Informatie over de virusstatus van de bladtoets moeten wij zelf invullen, terwijl die gegevens bekend zijn bij de kweker én bij de BKD. Dat is zonde van de tijd, het verhoogt de kans op fouten en het is niet transparant. Dat zou een mooie volgende stap zijn."

## EXTRA WERK

Bot is blij met de komst van het ketenregister. "Het verhoogt de geloofwaardigheid van onze sector in het buitenland; dat is nodig want die heeft de laatste jaren een deuk opgelopen." Niet meedoen is wat Bot betreft 'geen optie'. Dan haal je je veel extra werk en meerkosten op de hals." Hij kan zich wel voorstellen dat collega's er tegenop zien om in te stappen. "Het is iets nieuws, je moet je er weer helemaal in verdiepen. Wij hadden het geluk dat we het pakket eenvoudig in ons systeem konden inbouwen. Daardoor ging de overgang vrij soepel. We zouden nu niet anders meer willen."

> 'Als je nu instapt, heb je nog tijd om de conversie te maken en te wennen aan de nieuwe situatie'

"Wij zijn altijd op zoek naar kansen en mogelijkheden om te innoveren en onze efficiency te verhogen. Daarbij speelt automatisering een belangrijke rol", vertellen ICT-man Piërre Hoebe en bedrijfsleider Martin Pepping van VWS. "Wij deden graag mee aan de pilot. Dan kun je vanaf het begin meepraten en invloed uitoefenen op het eindresultaat."
Als groot voordeel van CLIENT Export noemen Hoebe en Pepping de toegenomen betrouwbaarheid. "CLIENT Export werkt alleen in samenhang met het Ketenregister. Als een kweker bollen aanmeldt via het Ketenregister moet hij aangeven welke aantallen hij levert, inclusief het bijbehorende certificaatnummer. De BKD kan vervolgens zien wat er bij ons wordt geleverd en kan besluiten of en wanneer de keurmeester moet langskomen." Nu alles digitaal is, kan de kweker alleen maar leveren wat op het certificaat staat, benadrukken de collega's. "De keten is gesloten, waardoor we minder problemen hebben bij de export."

## UNIFORMITEIT

Om CLIENT Export te importeren in deze software was een uitdaging, vinden Hoebe en Pepping. "Het is wel de moeite waard", vinden ze. "Met digitaal werken neemt de efficiency toe terwijl de foutkans daalt." Wel moet er nog iets gebeuren aan de uniformiteit van de fytosanitaire teksten. "De uiteenlopende landeneisen leiden tot diverse teksten. De NVWA maakt zich hard voor meer uniformiteit, gelukkig komt er nu meer lijn in."
Kunnen ondernemers in het bollenvak nog besluiten om deze digitaliseringsslag links te laten liggen? Zwetsloot en Kloosterboer stellen: "De exportcertificering via Ketenregister en CLIENT Export leidt tot een grotere betrouwbaarheid van het fytosanitaire garantieniveau. Om datzelfde garantieniveau te realiseren bij bedrijven die willen blijven werken op de huidige analoge manier, zal de inspectie-intensiteit naar verwachting sterk worden verhoogd. Digitalisering is een investering die je terugverdient. Analoog blijven werken is op termijn een kostenpost. Bovendien, als je nu instapt, heb je tijd om de conversie te maken en te wennen aan de nieuwe situatie."



Evert Bot: 'Het Ketenregister verhoogt de geloofwaardigheid van onze sector in het buitenland'