‘Met een druk op de knop weet je alles’

In deze laatste aflevering in de serie over digitalisering in de bollensector, duiken we de praktijk in. Hoe kijken ondernemers tegen dit onderwerp aan, in hoeverre zijn bedrijven al gedigitaliseerd, en welke motivaties spelen daarbij een rol? Bij enig rondvragen blijkt dat er best grote verschillen zijn.

Tekst en fotografie: Monique Ooms

Uit de artikelen die tot nu toe in de serie over digitalisering zijn gepubliceerd, blijkt dat er in de bollensector nog het nodige te winnen valt op het gebied van digitalisering. Automatisering doet wel steeds meer zijn intrede, maar programma’s zijn veelal niet aan elkaar gekoppeld en er zijn nog altijd ondernemers die liever investeren in een nieuwe machine dan in een volledig geautomatiseerd managementinformatiesysteem. In dit laatste artikel in de serie duiken we de praktijk in en vragen we ondernemers in het bollenvak hoe zij tegen digitalisering aankijken.

DASHBOARD

Bert Karel van Karel Bolbloemen bv in Bovenkarspel had er genoeg van om met allemaal verschillende programma’s voor diverse toepassingen te moeten werken. “Door al die losse lijntjes mis je het overzicht.” Dus ging hij op zoek naar een oplossing. “Ik wil toe naar één systeem dat als kapstok dient voor alles wat we op het bedrijf via de computer kunnen aansturen: van de productie en de werkplanning tot aan de bewaring en de administratie. De verschillende modules moeten bovendien aan elkaar gekoppeld zijn.” Hij kwam in contact met Jeroen Verheul van Born Inventors. “Jeroen ontwikkelde het Real Management Systeem (RMS) voor ons en dat is het antwoord op al onze vragen. Via een dashboard kunnen we via diverse modules alle bedrijfsprocessen inzien, volgen en – als alles af is – ook aansturen.”

Samen met mede-directeur Dennis Koomen geeft Karel een demonstratie van het systeem in wording en alle mogelijkheden. “Alle medewerkers hebben een ‘sleutel’ waarmee zij inloggen zodra ze de werkvloer op gaan en uitloggen als ze vertrekken. Werken ze aan de verwerkingsband, dan loggen ze daar in. Vervolgens registreert het systeem voor welk project welk product is verwerkt in welke aantallen. Zo kun je zien hoeveel stelen per uur zijn verwerkt bijvoorbeeld. Dus je ziet de productie en weet waar je eventueel kunt bijsturen, en tegelijkertijd registreer je de uren voor de loonadministratie.” Het systeem is nog in ontwikkeling, maar wel gebruiksklaar. “De mogelijkheden zijn bijna eindeloos, voorlopig komt er nog geen einde aan dat proces. We verzinnen steeds weer iets nieuws.”

RUST

Het grote voordeel van deze automatiseringsslag is ‘dat je beslissingen kunt nemen op basis van feiten’, vinden Karel en Koomen. “Je hebt inzicht en overzicht in alle bedrijfsprocessen, met één druk op de knop weet je alles. Je kunt bijsturen waar nodig, wat zich vervolgens vertaalt in meer efficiency en een hoger rendement. Daarbij geeft het rust.” Zelfs als hij op vakantie is, kan Karel even inchecken via de iPad. “Dat klinkt misschien gek, maar ook dat geeft mij rust. Daarna kan ik het loslaten.” Niet voor niks is er bij meer bedrijven in de sector belangstelling voor het systeem dat bij Karel wordt ontwikkeld. “Het idee is dat we dit verder gaan uitrollen over de sector. We zijn nu in gesprek met verschillende partijen.”

De gebroeders Thomas uit Julianadorp telen zo’n 80 hectare bloembollen, zowel voorjaars- als zomerbloeiers. Sinds vorig jaar werken de broers met Bolstreet voor de teeltadministratie. “We hadden wel computers staan op kantoor voor internetbankieren, mailen enzovoort, maar de administratie voor de bloembollenleveranties deden we nog handmatig. Omdat steeds meer relaties, met name de bemiddelingsbureaus, aandrongen op digitalisering, hebben we vorig jaar Bolstreet aangeschaft”, vertelt Bert Thomas.

> ‘Doordat we op tijd zijn ingestapt, zijn we met de ontwikkelingen meegegroeid. Hoe later je aanhaakt, hoe groter de sprong die je moet maken’

Dat was ‘wel even wennen.’ “Je moet leren werken met zo’n programma, dat kost tijd. Gelukkig werden we vanuit Bolstreet goed ondersteund.” Over de meerwaarde: “Wij hebben een vrij eenvoudige administratie, dus ik ervaar het niet als een enorme vooruitgang. Je kunt digitaal dingen wat makkelijker terugvinden, hoeft minder te bladeren, maar dan heb je de voordelen ook wel gehad.” De gebroeders staan niet vooraan om in te stappen bij het Ketenregister. “Als er een dringend verzoek is vanuit onze klanten, zullen we daar natuurlijk gehoor aan geven. Maar, wij zijn nooit de eersten die in nieuwe ontwikkelingen stappen. Laat een ander er eerst maar mee stoeien en als het eenmaal goed draait, volgen wij wel.”

GROEIEN

“Het product staat centraal, maar daar omheen proberen we het bedrijfsproces zo efficiënt mogelijk te organiseren. Automatisering is daarbij een belangrijk instrument”, verwoordt Paul Groot, verantwoordelijk voor de verzendingen en de automatisering bij kwekerij- en exportbedrijf Jan de Wit en Zonen in Enkhuizen. “Ons bedrijf had de afgelopen tien jaar niet zo kunnen groeien als we niet hadden geïnvesteerd in goede automatisering”, is zijn overtuiging. “Met het oude systeem misten we de aansluiting tussen programma’s, gegevens moesten dubbel worden ingevoerd, we hadden veel mensen nodig om alle informatie in te voeren en te verwerken en de foutkans nam toe.” De Wit heeft de volledige administratie rond voorraadbeheer, fust, financiën, in- en verkoop geautomatiseerd. “Dat valt allemaal binnen één programma, Microsoft Dynamics Nav. De administratie voor het teeltbedrijf is apart, net als het klimaatbeheer van de cellen en de tijd- en toegangsregistratie voor medewerkers.”

Jan de Wit en Zonen heeft ook meegedraaid aan de pilots rond het Ketenregister en Client Export. “Daar hebben we veel tijd in gestoken, met de verwachting dat die investering naar ons toekomt.” Binnenkort introduceert De Wit en Zonen een klantportaal. “Door in te loggen, hebben klanten straks toegang tot allerlei informatie: over de verzending, facturen, fytosanitaire zaken, certificaten van oorsprong, voorraadlijsten. Ze kunnen die info inzien waar en wanneer ze maar willen en hebben daarbij onze hulp niet nodig. Het is een stuk service aan klanten, terwijl het ons tijd bespaart.”

Verder zijn we bezig met de digitalisering van onze werkprocessen, zodat we geen werkopdrachten en paklijsten meer hoeven te printen, maar met onze eigen app kunnen werken op tablets.” Groot is tevreden over de stand der digitalisering binnen Jan de Wit en Zonen. “Doordat we op tijd zijn ingestapt, zijn we met de ontwikkelingen meegegroeid. Hoe later je aanhaakt, hoe groter de sprong die je moet maken.”

PAPIER

Hyacintenkweker Kees Verdegaal uit Egmond aan den Hoef denkt daar anders over. Hij teelt, samen met zijn broer en zijn zoon, 120 hectare hyacinten en voert nog een volledig papieren administratie. “Digitalisering zou tijd besparen, maar wat mij opvalt, is dat het allemaal zo lang duurt en dat mensen hele dagen achter hun beeldscherm zitten. Ik noteer alle aan- en verkopen in mijn schrift en weet precies van welke soorten ik welke maten heb verkocht. Ook de fustlijsten en de veilingadministratie heb ik op papier. Ik heb een goed overzicht en het kost weinig tijd om het bij te houden.”

Op het kantoor van Verdegaal staan wel computers. “Daar werken mijn broer en mijn zoon mee. Ik ben gewoon niet zo handig met die apparaten. Als er iets digitaal moet gebeuren, en dat is wel steeds meer, laat ik dat aan hen over. We hebben de taken verdeeld.”

Op termijn zal het vak steeds digitaler worden, erkent Verdegaal. “Maar, dat zal mijn tijd wel uitdienen. Ik heb niet het idee dat ik iets mis. Ik ben elk moment van de dag bereikbaar via mijn mobiele telefoon; voor vragen kunnen ze me altijd bellen.” Sowieso hecht hij waarde aan contact. “Door de komst van computers is dat minder geworden, dat vind ik jammer. Je kunt sneller iets uitpraten dan dat je weer een mailtje hebt gestuurd.”



Inloggen op de werkvloer bij Karel Bolbloemen bv