

De kracht van synergie

# Nieuw informatiesysteem brengt alle



Maaike de Hoon: "We hebben ongeveer 200 soorten potanthuriums in productie. Voor ons is een detailplanning erg belangrijk. Want als de kas leeg ligt, laat je daar je winst liggen."

Bij het managen van een groot tuinbouwbedrijf komt heel wat kijken. Er is veel informatie beschikbaar uit klimaatcomputers, arbeidsregistratiesystemen, planningspakketten, sorteermachines, robots en uit financiële pakketten. Ook de veiling of afzetorganisatie stuurt heel wat gegevens. Een nieuw informatiesysteem kan al deze informatiestromen in een overzichtelijk pakket samenbrengen.

TEKST EN BEELD: HARRY STIJGER

Bij een teler die gebruik maakt van het nieuwe informatiesysteem komt alle informatie bij elkaar in het 'dashboard' van het bedrijf, die de bedrijfsprocessen in beeld brengt en inzicht in de actuele status geeft. Het systeem is gebaseerd op 'balanced scorecard', een methode om informatie over een bedrijf te analyseren. Hiertoe moeten dan wel eerst alle data verzameld en bij elkaar worden gebracht.

In de gangbare 'eilandautomatisering' met aparte programma's voor uiteenlopende activiteiten op de teeltbedrijven moet een teler bijvoorbeeld voor een kostprijsberekening steeds van programma wisselen en mutaties met de hand doorvoeren. Nu zijn er softwaremodules gebouwd die naadloos op elkaar aansluiten en alle informatie automatisch koppelen en integreren.

## Eerste modules zijn klaar

RijnPlant is een van de pilotbedrijven van PlantForm voor de invoering en het testen van het nieuwe softwaresysteem Evolution. PlantForm bestaat uit 35 potplantenbedrijven, die zich verenigd hebben en een aanspreekpunt zijn voor toepassing van geïntegreerde systemen in de tuinbouwsector. Belangrijk punt daarbij is te komen tot standaardisering van de automatiseringsoplossingen voor potplantenbedrijven.

GrowTechnology heeft nu vijf modules gebouwd, die voldoen aan de 'blauwdruk' van PlantForm. Het gaat om de volgende modules: stamgegevens (basisgegevens bedrijf en calculatie), planning, productie, rapportage en registratie. Om certificering voor dit pakket te verkrijgen, moet de leverancier nog de softwaremodule 'verkoop' bouwen. Volgens planning

is die volgend voorjaar gereed.

In de loop van 2009 zal de leverancier het systeem uitbreiden met de modules: orderverwerking, levering, inkoop, koppeling financieel, koppeling logistiek en kwaliteitszorg. Voor RijnPlant wordt het onderdeel 'vermeerdering' aan iedere module toegevoegd, omdat het volgens Antony Brouwers van GrowTechnology lastig is om er een aparte module voor te maken.

## Informatiestromen koppelen

"Dit softwarepakket maakt het uiteindelijk mogelijk om alle informatiestromen van al onze vestigingen aan elkaar te knopen en inzichtelijk te maken. Hierdoor kunnen we dan zowel op management- als op uitvoerend niveau betere beslissingen nemen. Op ons bedrijf werken we met een flink aantal managers op het

gebied van teelt, in- en verkoop, logistiek en financiën. Deze mensen moeten bij wijze van spreken bijna de hele dag met elkaar communiceren om over dezelfde informatie te beschikken. Als dit systeem klaar is, besparen we veel tijd en hebben we die informatie 'realtime', zegt Maaïke de Hoon, stafmedewerkster bedrijfsmanagement van RijnPlant.

Met het softwarepakket kan een teler de klimaatinformatie aan de behoefte van een bepaalde plant koppelen. Op die manier kan hij richter sturen. Bij mooi en warm weer – geregistreerd door klimaatcomputer – zijn de planten sneller afzetklaar en kan de afdeling verkoop de planten eerder verkopen.

De betreffende teler moet bovendien zorgen dat hij extra arbeid voor het afzetklaar maken van de planten beschikbaar heeft. De kasruimte komt ook vervroegd leeg. Dat betekent het aanpassen van de planning voor de levering van nieuw plantmateriaal, potten en potgrond.

## Teeltplanning per soort

In de softwaremodule 'planning' is op een makkelijke manier voor iedere soort of cultivar een planning aan te maken. Maaïke de Hoon: "We hebben ongeveer 200 productieve soorten potanthuriums. Het aantal weken dat de plant groeit, varieert nogal en is afhankelijk van de soort, potmaat, het seizoen, maar ook van de kas waar de plant staat. Voor potplanten is de planning erg belangrijk. Want als de kas leeg ligt, laat je daar je winst liggen."

Bij het maken van een teeltplanning hoeft de betrokken teler maar één keer

de stamgegevens in te voeren, waarbij hij gedurende het productieproces de ontwikkelingen van de kostprijs op de voet kan volgen. Verder kan hij voor- en achterwaartse simulaties met gewijzigde teeltplanningen maken en over actuele kostprijsberekeningen beschikken. De teler kan ook terugkijken wat bijvoorbeeld een plant in een bepaalde periode in het verleden heeft gekost of opgebracht.

## Verkoopgegevens benutten

Het informatiesysteem berekent de actuele en accurate kostprijs voor één plant. Het systeem weet verder precies wanneer en wat er nodig is om de plant op te potten. Ook is bekend hoeveel water en energie (belichting, warmte) de plant verbruikt op de plaats waar de plant staat. Tevens is bekend wat de kosten zijn van het wijder zetten (arbeidskosten), de kosten voor het sorteren, schoonmaken van de pot, het inhoezen en op de veilingkar zetten. Maaïke de Hoon: "Voor een kostprijs technische berekening van alles wat de plant heeft meegemaakt, moet de teler de gegevens aanleveren. Met een goed ingesteld computerprogramma is dan de kostprijs op ieder gewenst moment heel snel te berekenen. Handmatig ben je daar een halve dag mee bezig om het te updaten." RijnPlant wil meer doen met de gegevens die ze van de veiling terugkrijgt. De stafmedewerkster: "We willen aparte overzichten maken van welke kopers hoeveel van welke rassen, kleuren, potmaten en voor welke prijzen onze producten hebben gekocht. Die overzichten gaan dan naar het management voor het nemen



Anthony Brouwers (midden) tegen Maaïke de Hoon en Cock van Bommel: "Alle informatie is automatisch te koppelen en te integreren."

van strategische beslissingen en naar de verkopers, die bijvoorbeeld voor een bepaalde actie specifieke kopers kunnen benaderen."

## Verder verbeteren

Bij dit project is ook de Elsman Group betrokken. Adviseur Cock van Bommel: "We geven de teler adviezen hoe hij zo concreet mogelijk met de informatie aan de slag kan en op welke bedrijfsonderdelen hij het beter kan doen. De inkopers kunnen aan de hand van veilinggegevens bijvoorbeeld zien hoeveel potten ze van een bepaalde maat op welk moment moeten inkopen. Maar ook het management kan het renteverlies beperken door voorraden te vermijden met just-in-time levering."

Hij vervolgt: "Als een teler in- of verkopen leuk vindt, doet hij dat onderdeel goed. Het risico is dat hij het op een minder goed onderdeel laat liggen. Wij helpen de teler dat stukje te verbeteren."

## Softwaresysteem Evolution

Het hele softwaresysteem van Evolution is 'web based' en geschreven in dot.net van Microsoft. Dit is het meest toegankelijke systeem voor iedere softwaretaal. Deze programmeertaal is internet georiënteerd. Dat is van belang voor de koppeling en uitwisseling met andere programma's op de bedrijven.

GrowTechnology is de architect en eigenaar van het programma. Elsman Leadsoft, gevestigd in Lviv (Oekraïne), bouwt een deel van de software. Door de basistechnologie van 'remoting' te gebruiken, is het mogelijk om losse stukjes programma (modules) te gebruiken via internet. De modules, die op verschillende locaties in de wereld zijn gebouwd, worden in Nederland getest op bruikbaarheid, technische functionaliteit en de gestelde kwaliteitsnormen. Bovendien worden hier de losse delen van een programma geïntegreerd tot één geheel. Die programmadelen moeten in elkaar passen en met elkaar kunnen communiceren.

Door de modulaire opbouw en het plug-in systeem, kan iedere teler naar eigen behoefte voor zijn bedrijf een keuze maken. De software is productie gericht en niet order georiënteerd, omdat er in de productietuinbouw eerst een (productie)planning wordt gemaakt van waaruit orders komen.

Door de veelheid aan informatie ontbreekt het de hedendaagse potplantenteler aan een goed overzicht. Een nieuw softwarematig informatiesysteem, dat alle programma's aan elkaar koppelt, maakt de gewenste data inzichtelijk. De gebruiker daarvan kan doorlopend zien wat er gebeurt met bijvoorbeeld zijn teelt, de benutting van de kasruimte en de kostprijs.

## SAMENVATTING