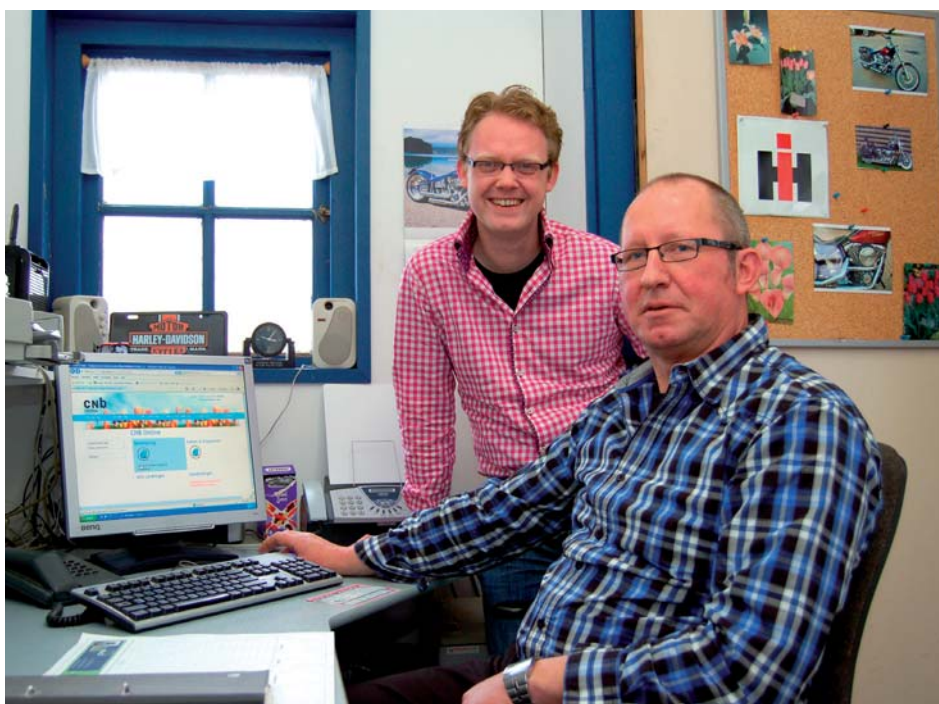


‘Digitale leveringsnota is accuraat en netjes’

Afgelopen zomer is CNB een pilot gestart rond het digitaal aanmaken van een leveringsnota op CNB Online. Eén van de relaties die besloot hieraan mee te werken is Gerard Vieveen. De bloembollenkweker uit Breezand was al vrij snel overtuigd: ‘Het betekent goedkoper en efficiënter werken. Fouten maken is haast onmogelijk en bovendien hebben we nu de beschikking over veel handige, actuele informatie.’



Joris Straatsma (links) en Gerard Vieveen: ‘Digitaal werkt efficiënt’

Tekst en foto: Jeannet Pennings

Het is Zantedeschiatijd bij Firma Gebr. Vieveen. De broers Gerard en Wim telen een ruim assortiment bolgewassen, waaronder tulpen, krokussen, lelies, narcissen, Zantedeschia’s, irissen en alliums. Gerard en zijn vrouw verzorgen de administratie van het bedrijf. Vlak voor de zomer zijn zij gestart met CNB Online. “In het begin ben je angstig en vraag je jezelf af of het allemaal moet. Toch was ik vrij snel overtuigd. Met CNB Online kunnen we efficiënter werken. Je kunt heel makkelijk gegevens ophalen, koopbriefjes bekijken, zien wat een bepaalde exporteur heeft gekocht of wat je van een bepaald product hebt verkocht. Ook de btw-overzichten per valutadatum zijn

erg handig en besparen de boekhouder uren werk.” Vieveen ontvangt van CNB zijn documenten nog per post, omdat hij het graag wil controleren. “Maar ik zou zonder kunnen. Papier is altijd later en begint overbodig te worden. CNB Online heeft als voordeel dat je nooit meer iets zoek kunt raken. Als mijn computer gestolen wordt, koop ik een nieuwe, log in en kan gewoon bij mijn gegevens.”

LEVERINGSNOTA

CNB Online is in 2005 geïntroduceerd en sinds twee jaar flink geoptimaliseerd. “We blijven het systeem continue ontwikkelen met nieuwe digitale functies die onze klanten meerwaarde bieden”, vertelt Joris Straatsma van CNB. “Afgelopen zomer is de digitale leveringsnota erbij gekomen. Van juli tot en met september heeft

CNB met zes klanten een pilotproject gedraaid om deze nieuwe functionaliteit te testen. We hebben klanten van verschillende gebruiksniveaus laten testen om onszelf ervan te verzekeren dat alle type gebruikers er mee kunnen werken. Met de nieuwe functie is het schrijven van de leveringsnota niet meer nodig. Klanten voeren een klein deel van de gegevens zelf in op CNB Online en de rest wordt automatisch van de koopbrief overgenomen. Vervolgens is het een kwestie van uitprinten en met de partij mee zenden. Verzending naar CNB gaat automatisch, net als de facturatie waar de aantallen één op één van de leveringsnota worden overgenomen.” De nieuwe functionaliteit op CNB Online is volgens Straatsma een succes. “Iedereen is bijzonder positief.”

Vieveen was één van de deelnemers aan deze testperiode en ziet duidelijk voordelen van de digitale leveringsnota. “Doordat je nog maar weinig zelf hoeft in te vullen en dit vervolgens één op één op de factuur wordt verwerkt, is het risico op fouten aanzienlijk kleiner. Voor mij persoonlijk is de digitale leveringsnota nog niet sneller ingevoerd dan het handmatig invullen, maar het werkt wel accuraat en een stuk netter.” Ook de andere klanten gaven volgens Straatsma aan dat de digitale leveringsnota ordelijk en netjes werkt. Bovendien geeft de digitale verwerking gebruikers zekerheid. “Klanten ervaren het als een voordeel dat ze geen nota’s meer kunnen vergeten en dat deze automatisch worden verwerkt op de factuur. Ook zijn ze positief over het gemak waarmee de nota kan worden aangemaakt. Je kunt er haast geen fouten mee maken.” Volgens Vieveen is het alleen in het begin even wennen, zeker als de computer niet vanzelfsprekend voor je is. “Des te meer je ermee bezig bent, des te meer het gaat leven. Zo spannend is het ook allemaal niet.”

BETROUWBAARHEID

Inmiddels is de digitale leveringsnota voor alle gebruikers van CNB Online beschikbaar. Tijdens de CNB Midwinterflora konden klanten onder begeleiding van Straatsma zichzelf wegwijs maken in de nieuwe functionaliteit. “Daar was veel animo voor”, vertelt hij. “En de reacties zijn goed. Bovendien leren wij ontzettend veel van onze klanten en komen veel verbeterpunten direct uit hun dagelijkse praktijk. De ontwikkelingen rondom CNB Online zullen na de digitale leveringsnota niet stil blijven staan. Er is voor de hele sector nog zoveel winst te behalen. Speerpunten van CNB Online zijn dan ook toegevoegde waarde en gebruiksgemak.”

Vier seizoenen

Wij Nederlanders, Europeanen, zijn seizoenmensen. De vallende bladeren en de regen van de herfst, de kou en de sneeuw van de winter, de bloesem en de tulpen van de lente en de warmte en de vakantie van de zomer. En aan ieder seizoen zitten weer speciale gerechten en producten vast, de winter met de gestoofde peren, de lente met de graskaas, de zomer met de aardbeien en de herfst met appels en peren.

Maar in de laatste decennia zijn we die seizoenen in heel de westerse wereld gaan oprekken. Aardbeien kunnen we jaarrond krijgen. Daarmee is de consument geholpen, denkt de consument. Sommige aardbeien komen met het vliegtuig naar ons toe, zijn daardoor wat duurder. En als er zaken over de seizoenen bij hetzelfde bedrijf geproduceerd worden dan is dat bedrijf helemaal blij. Langer de productiecapaciteit gebruiken betekent meer geld in het laatje!

De vraag is of dat laatste waar is. Daarvoor zou je een ingewikkelde rekensom moeten maken waarvoor de gegevens niet aanwezig zijn, namelijk: hoeveel verdien ik als het seizoensproduct er alleen in het seizoen is? Ze zijn er weer de zomerkoninkjes! Je hoort het niet meer. En de lentebode van de tulpen duurt ook jaarrond. Alhoewel daar toch nog een duidelijke seizoensbeweging merkbaar is.

Ik pleit niet om de voortgang terug te draaien. We doen het allemaal, we knippen er de wereld mee uit, door overmatig energiegebruik. En ik doe daar ook aan mee. Maar toch zou je er eens goed bewust over na moeten denken. Is het nou allemaal zo zaligmakend? Het antwoord zit niet alleen in een fictieve rekensom, maar ook in wat we willen. En met we bedoel ik niet de producent, maar de consument. Wil die echt wat er niet is en zorgen we daarom dat het er is?

Ik waarschuw alvast maar. Om me heen zie ik steeds meer mensen bewust eten. En daar begint het vaak mee. 's Winter steeds vaker wintergroenten. Van het veld in de pan, de diepvries kan ze wat. Spinazie als er spinazie is. Sperziebonen als ze er goed uitzien en niet buiten het seizoen met het roest er in. Dat wordt niet zo bewust aangestuurd, niet vanuit de gedachte van duurzaam of CO2. Dat zou zo maar een kwestie van onbewust bewust worden kunnen zijn. Meer naar de natuur toe.

Dus ga eens wat meer op de seizoenen letten.

Wouter Willems



Foto: René Faas

Succesvol verloop 26ste CNB-Midwinterflora

De organisatoren van de 26ste editie van de CNB-Midwinterflora hebben alle redenen tot tevredenheid. De Midwinterflora die dit jaar als thema had 'Dichter bij de klant' kan terugzien op een geslaagde week die meer dan 2.500 vakgenoten heeft getrokken. De topdrukte werd gemeten op donderdagochtend toen zo'n 400 vakgenoten een bezoek aan de tentoonstelling brachten. De openingstijden die iets korter waren dan in voorgaande jaren, bleken geen negatief effect te hebben op de bezoekersaantallen. Tijdens de week van de CNB-Midwinterflora konden de bezoekers naast de vele bloemeninzendingen onder andere een CNB Online training volgen waar een preview van de digitale leveringsnota in was opgenomen. De reacties waren enthousiast; men gaf aan erg geïnteresseerd te zijn in de mogelijkheden die CNB Online nog meer biedt en juichte het toe dat CNB deze ontwikkelingen in gang zet. Ook de ingetogen inrichting van de CNB Midwinterflora werd bijzonder door de klanten gewaardeerd. Men was positief over de focus op het product en het breidte van het aangeboden assortiment. De VKC-keuring bleek eveneens een schot in de roos te zijn. In totaal werden zo'n 300 inzendingen ter keuring aangeboden die door een 30-tal juryleden beoordeeld moesten worden. Ter afsluiting van de drukke januarimaand vindt op 31 januari de derde keuring van de Tulpenkeuring Bollenstreek bij CNB plaats en wel van 19.30 tot 20.30 uur. Aansluitend zal in de 'Mijnzaal' van CNB een lezing worden gegeven door Nico Hof en Robèr Laan van CNB Kwaliteit+ over de ontwikkelingen in de tulpenbroeiërij en 'ziek en zeer' in de tulpen.

COLOFON

BloembollenVisie is het toonaangevende, 14-daagse vakblad voor de bloembollen- en vasteplantensector. **REDACTIE:** Wim Ciggaar (hoofdredacteur), Arie Dwarswaard, Monique Ooms, Jeannet Pennings en Gerrit Wildenbeest (vakredacteurs). **FOTOGRAFIE:** René Faas. **VORMGEVING:** Prepress BloembollenVisie. **UITGEVERS:** KAVB en CNB (U.A.). **REDACTIE-ADRES:** Heereweg 347, 2161 CA Lisse, Postbus 31, 2160 AA Lisse, tel. 0252-431130, fax 0252-431127, e-mail: info@bloembollenvisie.nl. Internet: www.bloembollenvisie.nl. Tel. kantoor A. Dwarswaard: 0252-536 966. **ABONNEMENTEN:** (excl. 6% BTW): Nederland € 225,- per jaar, Europa € 245,- per jaar, buiten Europa € 275,- per jaar. Aanmelden bij John Meijer, tel. 0252-431173, fax 0252-431126. Meer info over abonnementen op www.bloembollenvisie.nl. **ADVERTENTIES:** Bureau Van Vliet BV, Postbus 20, 2040 AA Zandvoort, tel. 023-5714745, e-mail: zandvoort@bureauvanvliet.com. **VERANTWOORDELIJKHEID:** De redactie werkt op basis van een redactiestatuut. Aan alle artikelen en rubrieken wordt de meest mogelijke zorg besteed. Uitgevers, redactie en medewerkers aanvaarden echter geen enkele aansprakelijkheid voor mogelijke gevolgen die direct en/of indirect kunnen voortvloeien uit de inhoud van artikelen en/of advertenties. De redactie houdt zich het recht voor om ingezonden brieven en mededelingen niet te plaatsen dan wel te wijzigen of in te korten. Overname van artikelen is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van de uitgever. **NIEUWSBRIEF:** BloembollenVisie verzorgt ook een dagelijkse nieuwsrubriek op internet (www.bloembollenvisie.nl).

