



ONLINE BEHEER HANDELSADMINISTRATIE DRINGT ZICH VERDER OP

Een online platform dient niet enkel voor het zoeken naar nieuwe markten en als vorm van zichtbaarheid in de markt. Het kan ook dienen als basis voor efficiëntieverbeteringen en een daling van fouten in de relatie tussen teler en koper (vb. bij het overtypen van de bestelling). Een online platform kan dus wel degelijk ook helpen bij de uitbouw van de bestaande relatie tussen sierteler en koper. PlantsonCloud werkt al ruim zeven jaar aan het digitaliseren van de gehele administratieve keten in de relatie tussen kwekers en handelaars.

.....
Willy De Geest

E-commerce speelt een steeds grotere rol in ons leven, zowel in de privésfeer (B2C) als in het bedrijfsleven (B2B). Vooral voor B2B is het belangrijk dat de achterstand van Belgische bedrijven niet vergroot. Tegen deze achtergrond werd door de POM Oost-Vlaanderen (projectmanager Tom Pauwels) een onderzoek uitgevoerd omtrent e-commerce in de sierteeltsector. De focus in dit onderzoek lag op online aanbodplatformen. Op dergelijke platformen kunnen siertelers hun aanbod online inbrengen en dit aanbod kan geconsulteerd worden door verschillende professionele kopers.

Digitale registratie

Uit het pilootproject van de POM blijkt echter dat het een moeilijk te overwinnen stap is om het assortiment digitaal in te brengen. Toch heeft de sector nood aan een (verdere) digitalisering, waarbij niet enkel de focus wordt gelegd op het gebruik van online platformen, maar op de ganse digitalisering van de administratie.

PlantsonCloud werd ontworpen om het vele werk van offertes maken, aanbieden, het registreren van bestellingen, de opmaak van documenten en etiketten, facturatie, ... en input in de boekhouding sterk te vereenvoudigen. Het systeem gaat dan ook uit van een eenmalige registratie van gegevens. We stelden het systeem "PlantsonCloud" in 2014 voor in ons vakblad maar het is al sinds 2010 dat PlantsOnCloud voorziet in het digitaliseren van de gehele administratieve keten. Wij vroegen aan Rose Vandersteene hoe ver het systeem op vandaag staat.

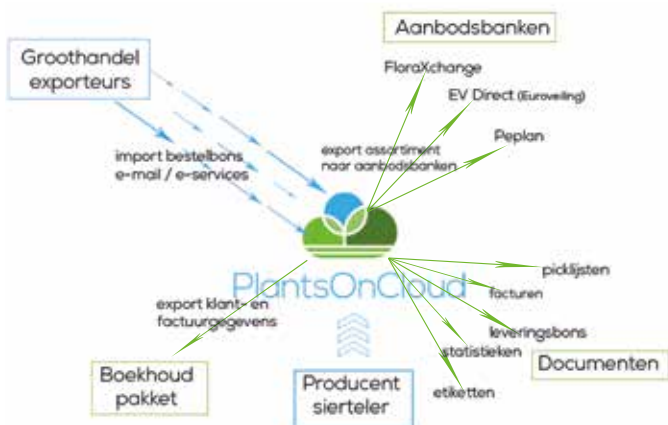
Rose Vandersteene: 'Het digitaliseren van de gehele admi-

“ Er zijn telers die geen behoefte voelen voor e-commerce omwille van vaste klanten en vaste gewoontes. Een voorbeeld van een vaste gewoonte is het gebruik van de fax maar niet alle handelaars zullen dit blijven gebruiken. “

nistratieve keten start bij de bestelbon en krijgt zijn vervolg in etiketten, picklijsten, leveringsbons, statistieken en facturen tot en met het inboeken van de factuur en klantgegevens in het boekhoudpakket. De gebruikers kunnen PlantsOnCloud op elk (mobiel) toestel en eender wanneer via de internetverbinding activeren. Het enige manuele administratieve werk was het inbrengen van de bestelbons die klanten via verschillende kanalen bezorgen. Tijdens de zoektocht naar een oplossing voor het stroomlijnen van deze bestelbons werd het duidelijk dat het digitaliseren van alle communicatiekanalen met externe partners van de producent belangrijk is. Door dit in beide richtingen te voorzien, ontstaat een bijzondere meerwaarde voor alle partners binnen de sierteelt. Dit betekent niet alleen een enorme tijds winst maar vooral een aanzienlijke vermindering van de foutenlast, die vaak het gevolg zijn van manuele handelingen.'

In de praktijk

• Bestelbons en aanbodlijsten
Dagelijks ontvangt PlantsOnCloud van 15 Belgische expor-



teurs de bestelbons die, na verwerking, doorgestuurd worden naar de betrokken producent. Voor andere kopers wiens software dit niet ondersteunt, stuurt PlantsOnCloud een exclusieve link, beveiligd met een unieke identificatie, voor het opmaken van de bestelbon. Als derde mogelijkheid kunnen deze kopers ook rechtstreeks in PlantsOnCloud hun bestelbon ingeven. Dankzij deze mogelijkheden wordt, naargelang het zakenprofiel van de producent, 40% tot 80% van de bestelbons geautomatiseerd.

Anderzijds vertrekken vanuit PlantsOnCloud de aanbodlijsten naar externe partners zoals klanten/exporteurs en aanbodsbanken als FloraXchange en Peplan. Indien de software van deze partners voorbereid is, dan zijn deze aanbodlijsten eenvoudig te importeren. Ook de factuur- en klantgegevens worden vanuit PlantsOnCloud digitaal naar diverse boekhoudpakketten verstuurd.

- **Boomtelers**

Voor de boomtelers, waarbij ook planten bij collega's worden aangekocht, is een specifieke aankoopmodule ontwikkeld die de bestelbon aan de eindklant meteen opsplijst in diverse bestelbons voor de betrokken collega-producenten.

- **Afhandeling in laadplaatsen**

Momenteel worden de noden voor de afhandeling van planten in de laadplaatsen bestudeerd. Er is nu al een bijkomende mobiele app voor het printen van etiketten en het toekennen van de laadplaats, die bruikbaar is op elke vestiging van het bedrijf. Op die manier krijgt de producent een realtime beeld in hoeverre bestelde planten zijn opgehaald. Het beheer van de transportmiddelen is al voorzien en het saldo kan, indien gewenst, op elke leveringsbon vermeld worden.

- **Optimalisatie transport**

PlantsOnCloud is een cloudapplicatie die de gegevens gecentraliseerd bijhoudt en steeds en overal te raadplegen is. Hierdoor beschikt PlantsOnCloud over bijzonder veel interessante gegevens met betrekking tot het transport van de planten die bij meerdere producenten klaar staan. Hier valt zeker meer mee te doen en kan het een optie zijn om de transporteurs te betrekken in de verdere digitalisering van de sierteelt.

Eigen inbreng belangrijk

'De inbreng van de sierteler en handelaar is van cruciaal belang voor PlantsOnCloud', zegt Rose Vandersteene. 'Geregeld worden nieuwe ideeën aangebracht die, na akkoord van de gebruikersgroep, worden uitgevoerd. De top 3 van de ingeplande uitvoeringen zijn, in willekeurige volgorde, de verdere integratie met FloraXchange/FloraHolland, QR-codes op diverse documenten en digitale UBL-facturen zodat deze zowel door boekhoudpakketten als door klanten kunnen geïmporteerd worden.' ■