

# PlantsOnCloud, administratieve software voor glas- en tuinbouw

Het verdwijnen van de producentenbeurs is geen losstaand feit, maar een symptoom van een marktgebeuren dat steeds meer online plaatsvindt. Telers ervaren nog vaak –onrecht– drempelvrees. Systemen zoals PlantsOnCloud zijn nochtans niet zo complex als je zou denken én maken de (papieren) administratie zelfs eenvoudiger. We bekeken welke voordelen een systeem zoals PlantsOnCloud kan bieden.

Ivan De Clercq

Bron:  PlantsOnCloud

## Interne digitalisering: eenvoudig en flexibel

PlantsOnCloud biedt elke producent de mogelijkheid om, zonder grote investeringen noch grote kosten, zijn bedrijfsgegevens digitaal te beheren. Dit gebeurt op 2 niveau's namelijk de interne gegevens en deze die uitgewisseld worden met diverse handelspartners.



### Bestelbon

De digitale bestelbon is in vele opzichten het belangrijkste document, en basis voor het klaarmaken van de bestelling, de factuur, het gebruikte leeggoed... Deze kan je in PlantsOnCloud eenvoudig opmaken, en ook verzenden naar de klant. Wijziging aangebracht? Alle hieruit vertrekkende documenten passen zich automatisch mee aan. Dat herleidt de foutenlast tot een minimum.

Ook kan je eenvoudig transporten groeperen, wat voordelen biedt voor milieu, kosten en tijd. Voor de klant is het handig om slechts één groot transport af te handelen, in plaats van meerdere kleinere transporten. Per bestelbon noteert de producent het overslagadres (indien van toepassing) en de transporteur. Op elk moment is het aantal containers dat aan een specifieke transporteur is toegekend beschikbaar. Deze informatie is cruciaal om transporten te groeperen.

### Aanmelden

Op de startpagina [www.plantsoncloud.com](http://www.plantsoncloud.com) kan je eenvoudig inloggen met je accountgegevens.





## Foto's, prijslijsten en offertes

Het opmaken van prijslijsten en offertes kan heel eenvoudig. Bij een prijslijst kan je een klantengroep selecteren en kiezen welke klant je een prijslijst wilt sturen. Je hebt de keuze uit een compacte prijslijst, ideaal bij een groot assortiment, maar ook uit een uitgebreide lijst met foto's en zelfs foto's in groot formaat als afzonderlijke bijlage. Foto's zijn in een digitale markt heel erg belangrijk. Ze kunnen bijvoorbeeld verschijnen op de digitale klok van Royal FloraHolland.

Als je offertes stuurt, kunnen klanten doorklikken naar een beperkte omgeving, waarin ze onder meer hoeveelheden kunnen doorgeven en de datum van levering kunnen selecteren. Ook daar kunnen ze de foto's zien. Als de klant ingaat op jouw offerte en een bestelling plaatst, krijg je dat te zien onder 'openstaande bestellingen.' Digitale offertes zijn op die manier een alternatief voor de excel-formulieren die heen en weer worden gestuurd.



## Plantenpaspoort en levering

Sommige klanten staan erop dat containers op een specifieke manier geladen worden en geven een beladingsinstructie. Zo is het handig om op voorhand te bepalen welke planten en hoeveel er op welke karren zullen staan, onder meer voor het printen van etiketten of het klaarzetten van bestellingen. De samenstelling van containers kan je zelf bepalen door eenvoudig op het plusje te klikken. Een pdf-document wordt gecreëerd. Deze informatie kan ook digitaal naar de klant gestuurd worden.

Dit digitaal doorsturen van gegevens zal in de toekomst alleen nog maar toenemen. Groothandel, tuincentra en andere partners die een voorsprong hebben betreffende hun IT infrastructuur verwachten dat leveranciers hun gegevens digitaal verstrekken. Enkel op die manier kunnen zij dit immers verder verwerken binnen hun software. Koppeling met Floriday is evident.

Ook voor het plantenpaspoort en de traceerbaarheid van het product biedt digitalisering een voordeel. Bij de invoering van het plantenpaspoort werd voorzien in productielijnen met de mogelijkheid tot traceren van een product: origine van het basis-materiaal, locatie op het bedrijf tot en met het tijdstip van verkoop.



## Externe digitalisering met partners



PlantsOnCloud biedt de mogelijkheid om te communiceren met andere digitale processen wereldwijd. Die hele belangrijke integratie met de handelspartners opent een wereld van mogelijkheden. Zo bevat PlantsOnCloud, naast de vele andere functionaliteiten, ook alle mogelijkheden van een aanbodsbank. Sommige gebruikers genieten van 80% automatisch gegenereerde bestelbons.

Royal FloraHolland wil eind 2020 alle directe transacties digitaal op de marktplaats. Dit zal een belangrijke impact hebben voor de Belgische producenten die aanleveren bij of met tussenkomst van FloraHolland. Assortimenten kunnen via PlantsOnCloud verzonden worden via het door Floriday voorgeschreven protocol. Facturen kunnen rechtstreeks (via UBL) verwerkt worden in het boekhoudpakket van de producent. Die integratie met externe partijen zal in de toekomst alleen nog maar dwingender worden.

## Basisprijzen

Alle interne digitale processen staan ter beschikking gaande van 60 euro tot maximum 90 euro per maand. Producenten die ook de digitale integratie met externe partners wensen, betalen 90 euro tot maximum 155 euro per maand. Jaarlijks wordt het verbruik aan de hand van het aantal bestellijnen berekend voor het bepalen van de prijs voor het komende jaar. Dit kan nooit meer zijn dan de maximumprijs. Wie start, betaalt het eerste jaar de basisprijs 60 euro of 90 euro. Bedragen exclusief btw.

Wens je meer informatie of had je graag een demo op je bedrijf of heb je een specifieke vraag?

[www.plantsoncloud.be](http://www.plantsoncloud.be) ■