



Bernard Piet van FloraHolland en Johan Star, secretaris en programmaleider van Florilog: 'Wij streven naar ketenoptimalisatie. Het spreekt voor zich dat iedereen dan wel eens wat water bij de wijn moet doen in het belang van de keten.'

VER TROUWEN

LOGISTIEK IS EEN BELANGRIJKE SUCCESFACTOR IN DE EXPORT VAN SIERTEELTPRODUCTEN, WANT HET GAAT ALTIJD OM VERSPRODUCTEN DIE DEZELFDE DAG NOG MOETEN WORDEN GETRANSPORTEERD. DAAR LIGT TEGELIJKERTIJD EEN KNELPUNT, WANT MET DIE KORTE LEVER-

SIERTEELTKETEN
GAAT VAN
SUBOPTIMALISATIE
NAAR KETENOPTIMALISATIE

TRANS PARANTIE

tekst MIRJAM HULSEBOS/ fotografie KATO TAN

TIJDEN VALT ER NAUWELIJKS IETS TE PLANNEN. DOOR NAUWERE SAMENWERKING EN MEER TRANSPARANTIE KUNNEN BOTTLENECKS WORDEN WEGGENOMEN EN KAN DE EFFICIENCY WORDEN VERHOOGD. 'DAAR WORDT IEDEREEN IN DE KETEN WIJZER VAN.' ▷

SAMEN WERKING

KETENTRANSPARANTIE

door gebruik van internationale standaarden

HET PROGRAMMA KETENTRANSPARANTIE MAAKT ZICH STERK VOOR EEN TRANSPARANTE LOGISTIEKE SIERTEELTKETEN MET ALS DOEL HET BETER EN EFFICIËNTER LATEN VERLOPEN VAN DE LOGISTIEKE STROMEN. OMDAT HET GEBRUIK VAN STANDAARDEN DAARIN ONMISBAAR IS HEEFT FLORILOG GEKOZEN VOOR DE INTERNATIONALE STANDAARDEN VAN GS1.

▷ De sierteelketen heeft een aantal bijzondere kenmerken. In de eerste plaats de snelheid: wat een exporteur 's ochtends bij een kweker bestelt of via de veiling koopt, gaat diezelfde dag nog op transport. Er is bijna geen voorraad om iets op te vangen. In de tweede plaats zijn er verschillende stromen: een directe stroom producten die rechtstreeks door een exporteur bij een kweker wordt besteld en een zogenaamde klokstroom die via de veiling loopt. Bij potplanten bestaat circa 80 procent van de handel uit directe bemiddeling, bij bloemen is juist de klok met een aandeel van circa 95 procent leidend. Een laatste opvallend kenmerk van de sierteelsector is dat het vrijwel altijd gaat om vrij kleine zendingen, waarbij de trend ook nog eens is dat kopers steeds later en vaker – en dus in kleinere hoeveelheden – bestellen. 'Er zijn in deze sector ongeveer 3000 kwekers, 60 vervoerders en 2000 groothandelaren en exporteurs. Die bedienen een ongekend groot aantal afnemers: tuincentra, bloemen- en plantenwinkels, ambulante handel ... en dat wereldwijd', schetst Johan Star de sierteelsector.

Omslag

Star is secretaris en programmaleider van Florilog, een stichting die is opgericht door groothandelaren, transporteurs en de veilingen FloraHolland en Bloemenveiling Aalsmeer. Die laatste twee gaan per 1 januari 2008 fuseren en vormen dan verreweg de grootste bloemen- en plantenveiling ter wereld. Een van de initiatieven van Florilog is het



Maarten Beekenkamp, operations manager van Javadoplant

programma Ketentransparantie. 'Door nauwer samen te werken en elkaar inzicht te geven in de eigen keukens, kan de hele keten efficiënter werken. Nu is er vaak sprake van suboptimalisatie. Wij streven naar ketenoptimalisatie. Het spreekt voor zich dat iedereen dan wel eens wat water bij de wijn moet doen in het belang van de keten. Je moet verder kijken dan je eigen tuintje, je moet elkaars rol in de keten erkennen en samenwerken op basis van vertrouwen in plaats van op basis van macht. Dat vergt nogal een omslag.' Een omslag is het zeker, meent Maarten Beekenkamp, operations manager van

Javadoplant. Dit bedrijf exporteert potplanten naar tuincentra in Duitsland en Frankrijk en is een van de voorlopers op het gebied van ketensamenwerking. 'Je moet wel, want onze logistieke keten wordt steeds meer ordergestuurd. Vroeger was onze keten meer aanbodgedreven: kwekers leverden hun producten zo snel mogelijk aan, wij splitsten het aanbod uit naar de eindklant en zodra de vrachtwagen voor een klant vol was, ging die rijden. Klanten worden nu echter steeds veeleisender. Ze bestellen later en in kleinere hoeveelheden, wat betekent dat onze processen veel meer vanuit de vraag moeten worden ingericht

dan vanuit het aanbod. Klanten pikken het niet meer dat een vrachtwagen pas twee uur later gaat rijden omdat we moeten wachten op één kar.'

Taxicentrale

Dat vereist inzicht in de goederenstromen in de voorgaande schakels van de keten: de kweker en transporteur. Als die drie (kweker, transporteur en klant) informatie gaan delen, weet de volgende schakel in de keten wanneer hij welke lading kan verwachten en kan hij erop plannen. Op die manier kunnen bottlenecks uit het proces worden weggenomen. En dat is nodig, meent Ton de Winter, oprichter en mede-eigenaar van De Winter Logistics. Hij rijdt voor verschillende kwekers. 'Wij zijn altijd de centrale zwartepiet geweest', zegt hij lachend, maar met serieuze ondertoon. Het knelpunt van De Winter zit in de verwerking van directe stromen, die in de middag moet gebeuren onder hoge tijdsdruk. 'Producten die via de klok worden verhandeld, kunnen we vanaf een uur of drie 's middags ophalen en tot vier uur 's nachts aanleveren. Dat kunnen we plannen. Bij de directe stroom moet alles direct gebeuren, die complete stroom wordt in een tijdsframe van circa drie uur afgehandeld. We werken zoals een taxicentrale: als een kweker belt, moeten we direct gaan rijden. We kunnen niets plannen, we hebben geen idee wat er komt.'

Autonomie

Soms maakt De Winter dus haast voor producten die bij de volgende schakel, de transporteur of een logistiek centrum als Sierteelt Direct (zie kader op pag. 27), nog een paar uur blijven staan. Om dat inzichtelijk te maken, is duidelijk dat iedereen in de keten openheid van zaken moet geven. Star: 'Dat gaat niet zonder slag of stoot. Je moet een stukje autonomie durven opgeven. De basis is vertrouwen. Je ziet nu dat er een groepje koplopers is met bedrijven als De Winter en Javadoplant, maar dat



Ton de Winter, oprichter en mede-eigenaar van De Winter Logistics

veel anderen het nog niet aandurven om leverancier, klant of concurrent inzicht te geven in de winkel.' Toch is dat minder bedreigend dan het lijkt, meent Beekenkamp van Javadoplant. 'Want uiteindelijk zitten de producten van verschillende kwekers in dezelfde vrachtwagen op weg naar een tuincentrum in Parijs. Je kunt als kweker niet op logistiek concurreren.'

Ketentransparantie

Om ketendeelnemers te laten zien dat zij met transparantie en ketenoptimalisatie uiteindelijk beter af zijn dan met subopti-

malisatie, is Florilog het programma Ketentransparantie gestart. Binnen het programma wordt aan een aantal zaken gewerkt, vertelt Star: 'Neem iets simpels als de adressen. Vrijwel alle exporteurs en groothandelaren hebben hun eigen docks in het veilinggebouw. De orders bevatten echter vaak alleen het postadres en niet de exacte locatie van de dock. Dan moet de transporteur op dit hele grote veilingterrein tussen ongeveer driehonderd verschillende adressen maar zoeken waar hij heen moet om zijn goederen af te leveren. Hetzelfde geldt voor kwekers die tuinen of kassen tijdelijk huren, wat zorgt voor veel mutaties in ▷

Javadoplant is een van de eerste gebruikers van Sierteelt Direct, een logistiek centrum dat voor verschillende exporteurs de aanvoer van potplanten over de dag verdeelt. Op deze manier wordt de bottleneck in de verwerkingskracht van exporteurs weggenomen en kan op een planmatiger manier worden gewerkt. Bovendien kunnen kwekers partijen voor verschillende exporteurs op één adres afleveren. Maarten Beekenkamp, operations manager bij Javadoplant: ‘We werken dus met onze concurrenten samen. Het is voor iedereen wel even wennen. We hebben bijvoorbeeld meegemaakt dat een kweker boos werd omdat hij zag dat zijn product bij Sierteelt Direct stond te wachten op verwerking, terwijl zij gewend zijn om alles in het werk te stellen om snel te leveren. Wij praten over ketentransparantie, maar voor sommigen is de keten misschien wel té transparant.’ Toch zijn de reacties van alle partijen overwegend positief. ‘Het is een vorm van samenwerking die je vijf jaar geleden niet voor mogelijk had gehouden. Toen was iedereen nog veel te veel op zijn eigen business gericht. Nu dringt het besef door dat samenwerking noodzakelijk is om de keten efficiënt te houden.’

- ▷ de ophaal- en afleveradressen. Iemand moet het oppakken om de GPS-coördinaten aan de adresinformatie toe te voegen en om een centrale database voor al deze adresinformatie op te zetten. Dat kun je beter centraal doen, anders ontstaan er overal elkaar overlappende initiatieven op deelgebieden. Bovendien moet je een centrale standaard hebben waar iedereen mee werkt.’

Informatiesysteem

De Winter beaamt dat. Hij heeft al ervaring met sommige van die deelgebieden. Zo heeft deze transporteur een keteninformatiesysteem opgezet waarin kwekers en exporteurs kunnen zien aan welke opdrachten De Winter werkt en wat de status is. Ook heeft De Winter een tracking & tracing-systeem ontwikkeld dat op basis van scangegevens werkt. ‘Maar er is nog geen standaard. Iedere transporteur hanteert nog zijn eigen code. Ook zijn bijvoorbeeld de stapelwagens volgens een andere methode gecodeerd dan de fusten. Daarom is het goed dat er een stichting is als Florilog die zich hard maakt voor standaardisering.’ Zo komt er een standaard voor logistiek berichtenverkeer, zodat veel meer transportopdrachten via elektronische weg worden uitgewisseld. Voorwaarde is wederom dat de transportopdracht een unieke fysieke locatie meekrijgt. Ook stuurt Florilog op het ontwikkelen van een netwerkstandaard die de problemen met huidige draadloze netwerken ondervangt. Momenteel bestaan er bijvoorbeeld verschillende draadloze netwerken op hetzelfde veilingterrein. ‘Dat is weggegooid geld’, meent Star. Het ideaalscenario is een landelijk ketenbreed draadloos netwerk waarop iedereen is aangesloten. Tot slot verdiept Florilog zich in een RFID-standaard en in de mogelijke toepassingen van RFID-tags. ‘Het gebruik van RFID staat nu nog in de kinderschoenen. Daar valt nog een wereld te winnen’, denkt Star.

Netwerkdelen

Ondertussen probeert Bernard Piet, bij FloraHolland verantwoordelijk voor sier- teelttransport, zijn rol als facilitator verder uit te bouwen. ‘Wij zijn als veiling de schakel tussen kwekers, vervoerders en exporteurs en daarom dé aangewezen partij om de diverse belangen bijeen te brengen. Daar slagen we steeds beter in omdat wij de afgelopen jaren hebben geleerd veel meer naar buiten te kijken. Toen in 2002 de veilingen Flora en Holland fuseerden, is de mentaliteit in het bedrijf veranderd. Het vestigingsgericht denken heeft plaatsgemaakt voor netwerkdelen. Ons bedrijf bestaat momenteel uit vijf veilinglocaties. Straks na de fusie met Aalsmeer zijn dat er zes. Dan moet je over de grenzen van één veiling heen kijken, want in tegenstelling tot vroeger zijn kopers en kwekers op alle zes de plekken aanwezig. Wij spelen als veiling in dat geheel van oudsher een coördinerende en faciliterende rol. Waren we er vroeger vooral voor de kwekers, nu bieden we ook faciliteiten aan handel en transport. Denk aan een initiatief als Sierteelt Direct, dat hier op het veilingterrein een plaats heeft gekregen.’

Samenwerkende concurrenten

Het is ook vanuit die faciliterende rol van de veiling dat Star, in het dagelijks leven adviseur ketenlogistiek bij FloraHolland, is gevraagd de Florilog-kar te trekken. Dat doet hij met plezier. ‘Uiteindelijk hebben alle spelers in de keten dezelfde behoefte. Sommige spelers zien dat nu al, andere moeten nog een stapje maken. Het is boeiend om de neuzen dezelfde kant op te krijgen, zeker nu ik zie dat we zulke grote stappen maken. Op technisch gebied moet er nog een heleboel ontwikkeld worden, maar ik denk dat er maar weinig sectoren zijn waar de opeenvolgende schakels en ook concurrenten zo nauw met elkaar samenwerken. De basis ligt er: vertrouwen. Nu de standaarden nog.’ <