

Betere orderverwerking door softwarekoppeling

Met een softwarematige koppeling tussen het managementsysteem en het logistieke systeem gaat Ter Laak als eerste potplantenbedrijf aan de slag. Deze orderkoppeling, ontwikkeld door Plantform-kwekers en -leveranciers, moet dubbel invoerwerk en fouten voorkomen.

Bert Vegter

bvegter@hortipoint.nl

Plantform begon in 2004 als ondernemersinitiatief op het uitblijven van geïntegreerde automatiseringssystemen voor kwekerijen. Anno 2011, vele besprekingen en aanzienlijke investeringen verder, spreekt Plantform zelf van een doorbraak in de automatisering van het orderverkeer. Het meet dit af aan het contract dat Ter Laak Orchids onlangs tekende met Indigo Solutions en WPS Horti Systems voor de realisatie van een orderkoppeling.

We vroegen John Barendse van Ter Laak Orchids en Plantform-voorzitter Jos ten Have naar de achtergronden en vooral ook de praktische betekenis van deze koppeling. Barendse is als hoofd bedrijfsbureau vanuit het orchideeënbedrijf in Watingen en ook als aankomend bestuurslid van Plantform betrokken bij dit automatiseringsproject. Ten Have is in het dagelijks leven ondernemer op potplantenbedrijf bij J&P ten Have in Honselersdijk.

Extra werk en fouten voorkomen

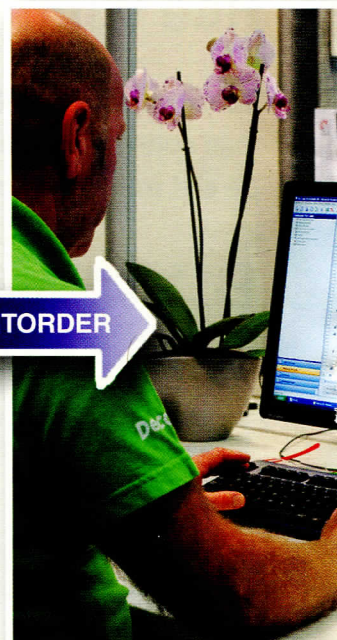
De achtergrond van het ontwikkelen van een softwarekoppeling is dat veel potplantentelers op hun bedrijf meerdere automatiseringssystemen hebben, die nog steeds los van elkaar werken. De orders van klanten komen binnen in het ERP-systeem (Enterprise Resource Planning is software die wordt gebruikt ter on-

dersteuning van processen binnen bedrijven). Die orders moeten nog steeds handmatig worden overgezet in het afleversysteem. Dat leidt in de meeste gevallen nog tot extra arbeid en vergroot de kans op fouten.

Om dat te voorkomen wordt nu als eerste bij Ter Laak Orchids het management-informatiesysteem (van Indigo) gekoppeld aan het logistieke systeem (van WPS). Simpel gezegd omvat bij deze kwekerij het managementsysteem de software op het kantoor waar de orders binnenkomen en worden verwerkt. Het logistieke systeem omvat alle bewegingen van het plantordersysteem met daarop de planten die op afroep van een order afgeleverd moeten worden.

Niet meer faxen, bellen, mailen

Zodra een order binnenkomt, moeten management en logistiek in feite foutloos met elkaar communiceren, maar in werkelijkheid dit geeft nog steeds veel gedoe. De dagelijkse praktijk in de potplantensector is dat er nog steeds veel gecorrigeerd moet worden. Ten Have: „Wij als kwekers willen af van dubbele invoer. En niet meer al dat gefax, gebel en e-mail.” Dit is volgens hem de essentie van de nagestreefde automatisering in het orderverkeer. Daarbij is het onontkoombaar om met



standaarden te werken, weet Ten Have. Anders is geen koppeling mogelijk tussen de systemen van verschillende leveranciers. Ontwikkeld is volgens ISA 95, een internationale ontwikkelstandaard voor interfaces tussen automatiseringssystemen.

Eerste orderkoppeling

Met het 'oké-stempel' van Plantform op de koppeling is Ter Laak Orchids het eerste glastuinbouwbedrijf dat hiermee gaat werken. Met de ondertekening van eerder genoemd contract – tijdens de afgelopen Horti Fair – heeft het Wateringse orchideeënbedrijf in feite de koppeling gekocht. Deze moet nog wel gebouwd worden. Medio mei 2012 moeten Indigo en WPS klaar zijn met programmeren. Daarna moet de koppeling worden geïmplementeerd, waarna de testfase van start kan. Volgens de betrokkenen zal deze echter niet zo lang duren, zodat Ter Laak spoedig met 'het echte werk' kan beginnen.

Om tot dit systeem te komen heeft Plantform een procesbeschrijving van de orderkoppeling gemaakt, samen met drie leveranciers (Indigo, WPS en ook SDF als grote marktpartij) en zes kwekers in een technische 'order-werkgroep'. Hiertoe zijn meerdere bijeenkomsten geweest. Die vonden na de zomer van 2010 plaats, en eind van dat jaar waren de contouren van de koppeling klaar.

Met het oog op alle mogelijke varianten die bij orders een rol kunnen spelen, zoals type gewas, één of twee of drie takken in het geval van phalaenopsis, soort label en positie van de tray, is alles in kaart gebracht.

Een situatie zoals bij Ter Laak is volgens Barendse en Ten Have redelijk complex. Op

Feiten

Wat kost het en wat levert het op?

Een koppeling realiseren tussen management- en logistieke laag brengt kosten met zich mee. Belangrijke kostenposten zijn licentiebedragen en de implementatie.

Daar staan opbrengsten tegenover, zoals:

- werkbeparing door vermijden van dubbele invoer;
- foutenreductie;
- betere afstemming binnen het bedrijf (bijvoorbeeld minder productderving);
- betere digitale communicatie met klanten;
- betere managementinformatie en -beslissingen;
- tracking and tracing in de keten komt sneller binnen handbereik.



FOTO S. FERRY NOORDAM

De Platform-koppeling maakt automatisch orderverkeer tussen computers voor uitvoering van klantopdrachten (links) en computers voor afleveropdrachten (rechts) mogelijk.

twee locaties worden veel verschillende soorten orchideeën geteeld, zo'n 150 à 200. Die locaties en hoeveelheden in combinatie met allerlei toegevoegde waarde geven in het orderverkeer veel varianten. Daar moet dan ook een inhoudelijk veelomvattende koppeling voor worden gemaakt. Om alle varianten te kunnen omschrijven moest veel in kaart worden gebracht en dat kostte veel geld. Volgens de betrokkenen vergt de koppeling al gauw ruim € 100.000 aan ontwikkelingskosten.

Werken met licenties

Plantform wil dat eerst voor de ruim dertig eigen leden een algemeen bruikbare, betaalbare koppeling wordt ontwikkeld. Het ontwerp is duur maar omdat uiteindelijk iedereen dezelfde standaard kan gebruiken op de werkvloer bedraagt de eindprijs een deel daarvan.

Plantform hiervoor bij de leveranciers een licentiemodel bedongen. Iedere kweker die met een koppeling tussen management- en logistieke laag wil gaan werken betaalt daarvoor aan elke leverancier een licentiebedrag van circa € 2.500. Daar komen dan nog de lokale implementatiekosten bij.

Wat de nieuwe werkwijze bespaart is volgens Ten Have niet zomaar in een bedrag uit te drukken. „Zo zitten er tijdsparingen in het vermijden van fouten en de dubbele invoer van orders. Een ander voordeel is dat de informatie via de koppeling terug kan naar het managementsysteem. Dat kan de kweker gebruiken voor sortimentskeuzes en tracking and tracing. Wat we uiteindelijk ook hopen is op deze wijze informatie terug te krijgen van het schap. Je weet immers wat geleverd is, dus ook wat verkocht is.”

Barendse en Ten Have benadrukken dat de koppeling bij Ter Laak beslist geen maatwerk is. „Wij willen als kweker zelfs geen maatwerk”, zegt Barendse. „Want dat houdt ook risico's in. Stel je voor dat degene die dat maatwerk heeft ontworpen bij die software-ontwikkelaar weggaat. Dan kun je weer opnieuw beginnen om nog maar niet te spreken van de doorgaans hogere onderhoudskosten in geval van een maatwerkkoppeling.”

Van strategisch belang

Bij de ondertekening van het contract tussen Ter Laak, Indigo en WPS begin november gaf Ten Have aan content te zijn met die gang van zaken. Hij zei toen: „Ik ben blij dat deze partijen de koppeling gaan realiseren. Het lijkt voor buitenstaanders misschien niet zo spannend maar voor potplantentelers is dit van strategisch belang. Ketenautomatisering en koppeling van systemen met klanten zal de komende jaren heel belangrijk worden. Klanten roepen steeds harder om juiste orderinformatie en hiervoor is automatisering noodzakelijk. Als we de boel op ons eigen bedrijf dan niet geregeld hebben, dan kunnen we de stap in ketenautomatisering ook niet zetten.”

Volgens Ten Have zien veel telers niet het belang in van ketenautomatisering en koppeling van systemen. „In de tuinbouw snapt men het vaak niet als het over software gaat. Het is een ver-van-mijn-bedshow. Het grote nadeel van software is ook dat je niks ziet. Het is niet tastbaar, zoals een sorteermachine. Zodra je software als onderwerp ter sprake brengt beginnen velen gelijk ook over de debacles op dit gebied. Er zijn inderdaad meerdere mislukkingen geweest maar geïntegreerde syste-

men zijn nu eenmaal erg belangrijk. Willen we overleven dan moeten we niet alleen naar de kostenkant kijken maar juist meer naar de opbrengstenkant. Dat bewustzijn komt echter maar traag op gang.”

Meer partijen, meer koppelingen

Ter Laak is volgend jaar de eerste met de koppeling; naar verwachting zullen meer kwekerijen volgen. Ten Have: „Uiteraard hangt dit ook af van de economische ontwikkelingen. En, ook belangrijk, van de bewustwording bij SDF dat naar de toekomst toe een standaardkoppeling noodzakelijk is. SDF is immers een grote speler waar veel potplantenkwekers mee werken.” <

Samenvatting

Ondernemersinitiatief Plantform spreekt van een grote doorbraak. Over enkele maanden draait de eerste computerkoppeling tussen management- en logistieke laag op een kwekerij. Binnen het bedrijf zelf moet dit voordelen opleveren, en ook verder de keten in. Voor ketenautomatisering is de juiste orderinformatie van wezenlijk belang.