

Digitalisering in AGF heeft inhaalslag te maken maar is onvermijdelijk

AGF en digitalisering blijkt niet altijd een gelukkige combinatie te zijn. Voor deze special sprak PRIMEUR met automatiseerders die op verschillende manieren oplossingen bieden voor de AGF-branche en vaak komt naar voren dat er op het gebied van automatisering en digitalisering in deze sector nog een inhaalslag te maken is. Daarbij zijn het maken van onderlinge koppelingen om met meerdere partijen te kunnen communiceren en het ontwikkelen van oplossingen in de cloud kernwoorden. Net als het toepassen van apps. Vooral de instroom van de jongere generatie in de AGF blijkt het proces van digitalisering aan te jagen.

KOPPELEN VAN SYSTEMEN

“De afgelopen jaren zien we toch wel dat de AGF-sector achterloopt op het gebied van onderlinge digitale communicatie. Dat is iets waar andere sectoren veel verder in

zijn,” zegt Martijn van Andel van Jem-id, dat al 20 jaar actief is met software voor de AGF sector. “Ik denk dat het onderling koppelen van systemen om allerlei dagelijkse processen te automatiseren, iets is waar de hele

sector de komende jaren een inhaalslag te maken heeft.” Martijn noemt het ontbreken van moderne technische mogelijkheden en urgentie als oorzaken hiervoor. Daardoor is er nooit iets gemaakt om het makkelijk te maken om digitaal met elkaar te communiceren, geeft de accountmanager aan. “Met de digitalisering in het algemeen zie je dat dat steeds belangrijker begint te worden.”

UNIVERSELE VERTAALMOTOR

In de AGF zijn er in het verleden veel zogenaamde peer-to-peer koppelingen ontstaan die de communicatie tussen twee partijen – bijvoorbeeld de veiling en een teler of twee handelaren die veel samenwerken – makkelijker maken. Maar, geeft Martijn aan, deze koppelingen ontsluiten de supply chain niet omdat het relatief lastig is om er als nieuwe partij bij aan te sluiten. Iedere koppeling heeft als het ware zijn eigen taal vanwege de verschillende systemen die in gebruik zijn. “Een van de initiatieven die we daarvoor hebben gelanceerd, is FreshBabel. Dat is een universele vertaalmotor die alle individuele standaarden (ofwel ‘softwaretalen’) omzet naar één centrale standaard en vanaf daar weer kan communiceren met andere partijen.” Dat houdt in dat een partij in de supply chain die één keer een koppeling heeft gemaakt naar FreshBabel, met alle gebruikers van het platform kan communiceren ongeacht welk software pakket het bedrijf gebruikt. “We hebben nu de eerste paar grote partijen op die manier aan elkaar gekoppeld en je ziet dat het vrij exponentieel aan het toenemen is. Om de adoptie te vergroten, is ons handelspakket GreenCommerce volledig aangesloten op FreshBabel waardoor



Martijn van Andel van Jem-id

veel flexibiliteit ontstaat op het gebied van koppelingen met partners en retailers in de AGF-keten.”

LAAGDREMPELIG

Bij het ontwikkelen van FreshBabel bleek dat er kleine(re) bedrijven zijn die niet kunnen aanhaken omdat ze onvoldoende geautomatiseerd zijn. Martijn geeft aan dat de processen van deze bedrijven vaak veel minder ingewikkeld zijn maar dat er toch geen goede oplossingen voor zijn. “Die zijn vaak veroordeeld tot Excel oplossingen en traditionele software is in deze gevallen vaak te duur. Ons eigen GreenCommerce pakket richt zich bijvoorbeeld op partijen met 10-250 gebruikers, waardoor de pricing voor kleinere bedrijven vaak niet interessant is. Vandaar dat we een laagdrempelige oplossing hebben gelanceerd, speciaal voor kleine (re) AGF-bedrijven. Voor GreenCommerce Essentials is geen eigen server nodig en de implementatie is eenvoudig doordat we ons alleen richten op de standaardprocessen.” Daarnaast zijn er geen aanschafkosten doordat het systeem op abonnementsbasis wordt afgenomen, zodat alles in een overzichtelijk bedrag per maand valt. Bijkomend voordeel is dat deze partijen hierdoor ook kunnen deelnemen aan de onderlinge koppelingen via FreshBabel.

KLOK IN DE CLOUD

“De laatste tien jaren zien we dat de veilingen leeg lopen en gaan kopers meer en meer vanuit kantoor, van thuis of onderweg producten aankopen op de klok,” zegt Patrick Bauwens van automatiseerder Aucxis. Om aan die trends in de markt tegemoet te komen, bouwden zij het cloudgebonden tradingplatform Kosmos. Dit is opgezet voor de verkoop van bederfelijke waren zoals AGF of bloemen waarbij klanten kunnen inloggen via een browser en geen software hoeven te installeren, geeft Patrick aan. Het systeem is gebaseerd op de traditionele veilingklok. “Met dat verschil



Het cloudgebonden tradingplatform van Aucxis is gebaseerd op de traditionele veilingklok

dat de klok in de cloud draait wat het voor de gebruikers heel eenvoudig maakt want je gebruikt je smartphone, tablet of pc. Via Google Chrome kan men de software gaan bedienen.”

ONTZORGD

Een belangrijk voordeel van het platform is dat het generiek is, laat de manager E-trade en Process Control weten. Daardoor hoeft niet per klant software ontwikkeld te worden maar kan door configuratie de klant

heel snel geholpen worden. “Dat betekent dat we heel vlot kunnen schakelen en snel een verkoopplatform kunnen lanceren in de cloud.” Ook de hardware draait in de cloud, wat inhoudt dat de gebruiker ontzorgd wordt omdat daarmee zaken als het onderhoud van servers en back-ups uit handen worden genomen. Een ander voordeel van de cloud is dat updates makkelijk kunnen worden uitgevoerd en nieuwe functionaliteiten en modules daardoor eenvoudig toegankelijk kunnen worden gemaakt voor de



Dé AGF-software