

Client Export moet einde maken aan papierwinkel

Om de papierwinkel bij export terug te dringen, wordt voor de bollen- en vasteplantensector Client Export ontwikkeld. Dit systeem zorgt ervoor dat fyto-sanitaire certificaten straks digitaal worden afgegeven. Exporteurs zien grote voordelen in het systeem, bij kwekers bestaan nog vragen. Anthos, de Vereniging van Vasteplantenkwekers en de ontwikkelaar van Client Export, geven tekst en uitleg.

Anthos



H.J. Kloosterboer

Handelsbond Anthos is momenteel druk bezig de sector voor te bereiden op de overgang naar het nieuwe systeem. Hendrik-Jan Kloosterboer: „Handelsbedrijven moeten vanuit hun bedrijfssystemen digitaal aansluiten op Client Export en producenten moeten digitaal gegevens kunnen aanleveren. Het beoogde tijdspad voor de introductie is ambitieus. Vanaf 1 juli gaan we eerst schaduwwerken, dat wil zeggen dat we zowel op de oude als de nieuwe manier kunnen werken. Eerst moeten de ‘hick-ups’ uit het systeem worden gehaald. Als we echt helemaal overgaan, moet het systeem natuurlijk wel goed werken.”

Aanleiding voor Anthos om over te gaan op Client Export is de grote ergernis bij handelsbedrijven over de almaar toenemende administratieve controles tijdens exportinspecties. De nieuwe Europese verordening voor aardappelmoeheid (AM) heeft de noodzaak alleen maar vergroot. Omdat eigenlijk alle derde landen eisen stellen ten aanzien van AM, moet bij exportcertificering van elke partij worden vastgesteld wat de AM-status is.

Omdat handelsbedrijven die bloembollen verhandelen ook de export van vollegrondsvaste planten voor hun rekening nemen, is besloten om één applicatie voor bloembollen en vaste planten te ontwikkelen. Zo wordt geprobeerd te voorkomen dat een bedrijf dat zowel bloembollen als vaste planten exporteert, met twee systemen te maken krijgt.

Volgens Kloosterboer ziet de achterban van de handelsbond de meerwaarde in van het systeem. „In de praktijk betekent het minder controles, minder exportdocumenten en geen

deelcertificaten voor deelpartijen die op verschillende momenten zijn gespoeld. Het systeem heeft dus een grote meerwaarde voor exporteurs.”

Waarborg

Kloosterboer vindt het van belang dat een fyto-sanitaire waarborg (‘Tracking & Tracing’) door de hele keten heen geldt en aan een bepaalde partij kan worden gekoppeld. „Als je bijvoorbeeld een partij *Hosta* hebt voor de Verenigde Staten, dan moet deze aan alle fyto-sanitaire eisen voldoen van de teelt af, dus door het hele proces heen.”

Dit betekent dat ook het ketenregister, waar alle data over de teelt in staan, 100% betrouwbaar moet zijn. Volgens Kloosterboer betekent dit voor kwekers dat zij partijgegevens één keer goed moeten invoeren in het systeem, daarna werkt het vanzelf.

Kloosterboer ziet Client Export, met name door de combinatie met het ketenregister, als een stap voorwaarts op fyto-sanitair gebied. „Het heeft veel praktische voordelen en de fyto-sanitaire zekerheid wordt verhoogd. Zo hoeft je straks niet meer steeds opnieuw een verklaring mee te sturen, bijvoorbeeld voor *Hosta Virus X*, AM of herkomst. Daarnaast voorkom je fouten in documenten, omdat je de gegevens niet steeds opnieuw hoeft in te voeren. Tevens zorgt het voor een stroomlijning van het logistieke proces. Handelsbedrijven kunnen op het moment van binnenkomst van een partij al vaststellen wat de fyto-sanitaire status is. Je voorkomt zo dat een partij, nadat deze verwerkt, ingepakt en in de vrachtwagen is ingeladen, alsnog moet worden teruggehaald omdat van één partij de AM-status niet correct is. Fysieke exportkeuringen blijven, maar verdere documentcontrole is niet meer nodig.”

Vereniging van Vasteplantenkwekers



A. Vollebregt

Aad Vollebregt, vicevoorzitter van de Vereniging van Vasteplantenkwekers, ziet het terugbrengen van de documentenstroom als een gezamenlijk belang voor kwekers en exporteurs. Hij is bij het voorbereidingsproces betrokken om de belangen van de kwekers te behartigen. Vollebregt: „Digitalisering van documenten is natuurlijk een goede zaak. Maar de overgang op een gedigitaliseerd systeem mag niet leiden tot extra lasten voor bedrijven. Het moet juist leiden tot een verlichting van de administratieve lasten. Ook mogen er, als gevolg van het systeem, geen extra eisen aan producten worden gesteld.”

Een voorbeeld van een verzwaren zou volgens Vollebregt kunnen zijn dat kwekers moeten aangeven van welk deel van het perceel een partij afkomstig is. Nu hoeven kwekers alleen aan te geven van welk perceel de planten afkomstig zijn. „Client Export moet neutraal werken ten opzichte van de eisen aan producten en deze niet verzwaren.”

Vasteplantenkwekers werken nu in principe met één systeem binnen het bedrijf voor pot en vollegrond. Hoewel straks alleen de vollegrondsvaste planten in Client Export gaan meedraaien, mag dit er niet toe leiden dat kwekers met twee systemen binnen de bedrijfsvoering gaan werken. „Een kweker moet op een uniforme manier alle producten

kunnen exporteren. Dat vraagt om een eenduidig systeem voor de totale plant-aardige sectoren.”

Geautomatiseerd

Volgens Vollebregt is op dit moment ongeveer 90% van de vasteplantenkwekers geautomatiseerd. De 10% die nog niet is geautomatiseerd, betreft meestal oudere kwekers die niet meer willen investeren in automatisering.

De vraag is wel op welk niveau bedrijven zijn geautomatiseerd en met welke pakketten zij werken. Hiertoe moet een gesprek plaatsvinden met de aanbieders van de softwarepakketten om te kijken hoe deze pakketten kunnen worden geïntegreerd met Client Export en de exporteurs.

Voor Vollebregt is het belangrijkste punt dat zoveel mogelijk plantenpartijen beschikbaar blijven voor de export naar derdelanden. „Het mag niet zo zijn dat een aantal kwekers niet meer mee kan doen, of dat bepaalde partijen niet kunnen meedraaien. Alle bestaande bedrijven moeten er aan kunnen meedoen. Uitgangspunt is dat als de gegevens via een papieren leveringsnota worden aangeleverd, dit ook in de computer van de exporteur moet kunnen worden ingevoerd.”

Kwekers kunnen er voor kiezen om niet mee te doen aan het systeem. Wel is het zo dat een exporteur kan besluiten alleen met kwekers te werken die meedoen met Client Export. Uitgangspunt wat Vollebregt betreft, is dat als het efficiënt kan, dit ook moet worden gedaan. „Het huidige systeem zorgt ervoor dat de kwaliteit is geborgd, maar binnen het nieuwe systeem kan het wel met minder papier.”

Om vasteplantenkwekers bij te praten over Client Export wordt op 24 januari om 16.00 uur een bijeenkomst georganiseerd in het gebouw van Naktuinbouw in Roelofarendsveen.

Ralph Mens

rmens@hortipoint.nl



Kijk voor meer informatie over Client Export op www.deboomkwekerij.nl

Client Export

Ontwikkelaar



A. Monster

Aart Monster van adviesbureau Vellekoop & Meesters uit Hoevelaken begeleidt de ontwikkeling van Client Export voor bloembollen en vaste planten. Dit systeem maakt het mogelijk om het proces rondom keuren, certificeren en exporteren van partijen te stroomlijnen. Dit moet resulteren in een digitaal fyto-sanitair certificaat wat het huidige papieren certificaat overbodig maakt.

Monster: „Client Export is in 2001 gestart door het ministerie van LNV. In 2005 en 2006 hebben we een scan gemaakt van alle sectoren, zowel veterinair als fyto-sanitair. Insteek is dat Nederland als agrarisch exportland te maken heeft met diverse ‘derde landen’. In totaal zijn er zo’n 150 landen buiten de Europese Unie die allemaal eigen eisen stellen voor verschillende producten. De bedoeling is om deze eisen in het Client Export-systeem gestandaardiseerd vast te leggen. Hiermee wordt een papieren certificaat overbodig en komt er een digitaal certificaat tussen overheden.”

Volgens Monster wil de overheid met het systeem de agrarische sector klaar maken voor een efficiëntere afhandeling van de export. De bouw van het systeem wordt betaald door de overheid. De kosten voor het beheer komen daarna voor rekening van het bedrijfsleven.

Administratieve lasten

Belangrijkste doel van Client Export is het terugbrengen van administratieve lasten en papieren documenten voor overheid en bedrijfsleven. Monster: „Een van de doelstellingen is dat bedrijven straks niet meer langs de Kamer van Koophandel hoeven voor een stempel. Alles gaat op termijn digitaal.”

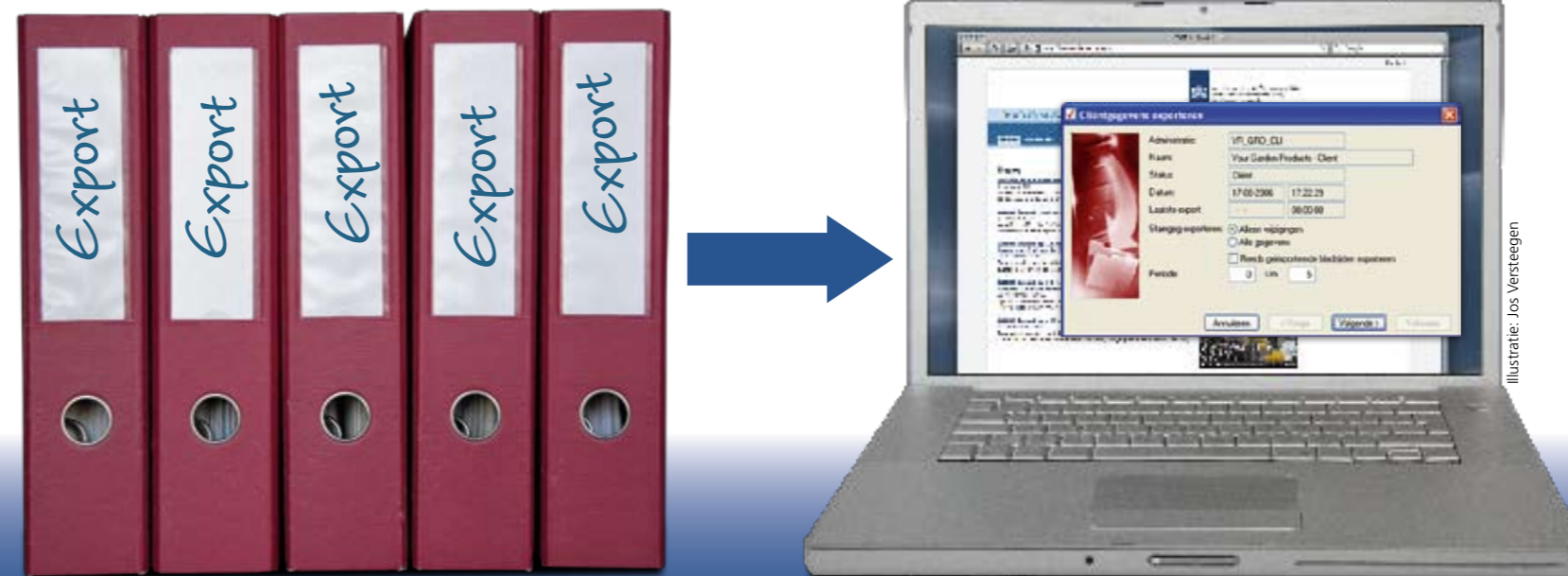
Inmiddels is het systeem gereed voor de zuivel, pootaardappelen, zaaizaden, vlees,

groente en fruit, en snijbloemen. De bedoeling is dat op 1 juli het systeem klaar is om te gaan draaien voor de bloembollen en vaste planten.

Binnen het systeem worden de huidige handboeken met landeneisen van de nVWA-divisie Plant (voorheen Plantenziektenkundige Dienst) gedigitaliseerd en ingevoerd. De nVWA zorgt daarna voor updates. Het is voor een goede werking van het systeem essentieel dat de landeneisen permanent up-to-date worden gehouden.

Client Export gaat werken met een door het bedrijfsleven ontwikkeld ketenregister waar gekeurde partijen bloembollen en vaste planten in komen te staan. Alle informatie over deze partijen, zoals de AM-status, veldkeuringsrapporten, labtoetsen, spoel- en kookbewijzen, staan in dit ketenregister. Wordt een partij uit het ketenregister via Client Export geëxporteerd, dan zijn papieren documenten zoals AM-vrijverklaringen, veldkeuringen, labuitslagen en spoelbewijzen niet meer nodig. Dit scheelt enorm veel papieren administratie in de hele keten.

Monster: „In het systeem zijn alle eisen ingevoerd waar een bepaald product in een bepaald land aan moet voldoen. Als een ondernemer zijn aanvraag invoert, en het ketenregister voor alle eisen dekking heeft, ziet hij meteen dat alles op groen staat. Daarna krijgt hij een digitaal fyto-sanitair certificaat. Wanneer hij niet aan alle eisen voldoet, verschijnt er een rood of oranje signaal. De ondernemer kan dan ook meteen zien waaraan dit ligt.”



Illustratie: Jos Versteegen