

Q&A 100% Digitaal

Einddatum 100% Digitaal schuift op

8 februari 2021

Wat betekent 100% Digitaal voor kwekers, agenten en kopers?

Alle directe transacties op de marktplaats van Royal FloraHolland komen binnenkort alleen nog digitaal tot stand. 100% Digitaal maakt zowel de aanbod- als vraagkant efficiënter en sneller en helpt ons als sector te voldoen aan de aangescherpte financiële wetgeving in Europa (PSD2). 100% Digitaal brengt kansen en verlaagt bijvoorbeeld het risico op fouten. Met de hele sector zetten we de volgende stap in digitalisering.

Voor kwekers en agenten betekent dit dat hun aanbod online moeten hebben staan op Floriday. Voor kopers betekent dit dat zij hun inkopen doen via Floriday of orders plaatsen via de digitale platformen FloraMondo en FloraXchange. Voor zowel kweker, agent als koper geldt dat dit kan via een koppeling vanuit de eigen software, als via het scherm van Floriday. Concreet houdt dit in dat de Connect-EAB uiteindelijk op termijn gaat verdwijnen. Meer informatie over 100% Digitaal is te vinden via www.floriday.io/100digitaal.

Wat houdt PSD2 in voor de sector?

PSD2 staat voor Payment Services Directive 2. PSD2 is de Europese richtlijn voor het betalingsverkeer van bedrijven en consumenten. In het Nederlands staat dit voor '2e Betaaldienstrichtlijn'. Deze 2^e Betaaldienstrichtlijn is in de gehele Europese Unie van toepassing en is in elke EU-lidstaat opgenomen in de nationale wetgeving. In Nederland o.m. in het Burgerlijk Wetboek en de Wet op het Financieel Toezicht.

Begin 2019 is PSD2 in Nederland van kracht geworden. Onder PSD1 gold een uitzondering voor handelsplatformen en marktplaatsen, zoals Royal FloraHolland. Met de inwerkingtreding van PSD2 in Nederland kwam de eerdergenoemde uitzondering te vervallen en werden de eisen voor banken, bedrijven en instellingen die betaaldiensten verrichten aangescherpt.

Royal FloraHolland had PSD2 al vroeg op de radar, maar pas begin 2019 werd duidelijk wat de exacte Nederlandse interpretatie van deze Europese richtlijn was. In afstemming met juridisch specialisten zijn de mogelijkheden gezien om in aanmerking te komen voor de zogenaamde 'handelsagentuitzondering'. Dit vraagt voor de directe handel om een aanpassing voor het tot stand komen van transacties. Royal FloraHolland acteert al als handelsagent in het klok(veiling)proces. Voor de directe handel is dit ook zo, mits deze transacties voor de directe stromen via Floriday tot stand gebracht worden. Andere oplossingsrichtingen zijn ook onderzocht, maar blijken kostbaarder en/of brengen diverse nadelen met zich mee. De gekozen oplossingsrichting voor compliance is in lijn met de reeds ingezette strategie: 100% Digitaal via Floriday. Of andersom geformuleerd: de ingezette strategie om te digitaliseren blijkt ook de beste oplossing voor PSD2 compliance.

Waarom wordt er nu gekozen voor uitstel?

Na overleg met partijen in de sector concluderen we dat de snelheid waarmee we 100% Digitaal willen realiseren, te ambitieus is en dat er op onderdelen nog functionaliteiten ontwikkeld moeten worden. Bovendien komt het piekseizoen eraan en willen partijen geen omzetriscico lopen door alle veranderingen. We begrijpen de kritiek

en de zorgen die er leven en willen hier gehoor aan geven. De laatste fase van de uitrol van 100% Digitaal is complexer dan wij in november 2020 hebben ingeschat. Willen we het aanbod van alle kwekers goed kunnen ontsluiten en alle kopers via Floriday laten bestellen, dan is het nu onvermijdelijk om de datum van 31 maart op te schuiven. We zijn ons ervan bewust dat digitalisering vraagt om verandering in de processen en systemen op alle bedrijven en dat deze aanpassing zorgvuldigheid, gewenning en daarmee tijd vraagt.

Welk effect heeft deze bekendmaking op de geldende coulanceregeling t/m 31 maart?

Op basis van deze gesprekken met diverse marktpartijen informeren we kwekers, kopers, agenten en softwareleveranciers uiterlijk eind maart wat dit concreet betekent. Voorlopig verandert er dus niets aan de coulanceregeling en kunt u blijven handelen zoals u dat nu doet. De voorwaarden voor de coulanceregeling zoals gecommuniceerd eind 2020 blijven dus gelden.

Doel van de gesprekken met marktpartijen is vast te stellen welke functionaliteiten nu nog missen, hoe lang Floriday nodig heeft om dit te realiseren en vervolgens softwareleveranciers en gebruikers voldoende tijd te geven om dit te implementeren. Er komt dus een nieuw stappenplan en een nieuwe tijdlijn. Hierbij is het onvermijdelijk dat we keuzes zullen maken over de beschikbare functionaliteiten in Floriday. Digitaliseren is immers meer dan automatiseren: deze ingrijpende en belangrijke digitaliseringsslag zal van iedereen dus aanpassing vragen.

Wat betekent dit voor kwekers en kopers die al met Floriday werken?

We blijven voortdurend in gesprek met de markt en (toekomstige) gebruikers van Floriday om het platform te verbeteren. De laatste maanden hebben we een duidelijke versnelling gezien in het aantal actieve gebruikers. Deze actieve gebruikers helpen ons dagelijks op weg in de verdere ontwikkeling van Floriday.

Hoe ver zijn we in de sector op dit moment met 100% Digitaal?

Meer dan een jaar geleden zijn we gestart met het programma 100% Digitaal. We zijn intensief aan de slag gegaan met kwekers, agenten, kopers en softwareleveranciers om deze grote stap vooruit te maken in digitalisering. We zien dat ongeveer de helft van alle partijen kunnen handelen volgens 100% Digitaal. Ook zien wij hier de afgelopen periode een sterke stijging in gezien het aantal partijen die nu hun software koppelen en week na week met meer kwekers of kopers zakendoen over Floriday.

Met welke marktpartijen wordt er gesproken?

In de komende weken stemmen we de vervolgaanpak voor de uitrol van 100% Digitaal ook af met verschillende partijen in de markt waaronder de verschillende softwareleveranciers, Blueroots, Ledenraad, FPC-voorzitters, Plantform (incl. de bloemengroep), SLB (onderdeel van de VGB), VBW, Flora Futura.

Hoe verloopt de inventarisatie van functionaliteiten en de verdere verwerking ervan?

In de komende weken stemmen we de vervolgaanpak voor de uitrol van 100% Digitaal ook af met verschillende partijen in de markt. Dit zijn o.a. de verschillende softwareleveranciers, Blueroots, Ledenraad, FPC-voorzitters, Plantform (incl. de bloemengroep), SLB (onderdeel van de VGB), VBW, Flora Futura. Doel hiervan is vast te stellen welke functionaliteiten nu nog missen, hoe lang Floriday nodig heeft om dit te realiseren en vervolgens softwareleveranciers en gebruikers voldoende tijd te geven om dit te implementeren.

In deze afweging zullen we functionaliteiten die versterkend zijn voor het platform overnemen en ontwikkelen. Functionaliteiten die totaal niet aansluiten bij een platformgedachte, worden mogelijk niet overgenomen. Uiteraard wordt in deze afweging wel gekeken naar de behoefte die achter de functie zit en zullen we hier kijken naar een juiste wijze van oplossen. Uiteindelijk is het onvermijdelijk dat we keuzes zullen maken. Er zijn nu veel verschillende wensen en ideeën die soms lijnrecht tegenover elkaar staan. Royal FloraHolland zal hierin de opties moeten afwegen en daarmee dus uiteindelijk niet alles voor iedereen kunnen inbouwen. We kunnen dus helaas niet alle aan individuele wensen en behoeftes tegemoet komen. Maatwerkoplossingen bieden hierin geen oplossing. Digitalisering betekent zoals gezegd ook aanpassing, van iedereen. Royal FloraHolland en het team van Floriday zullen daarbij uiteraard helpen waar mogelijk. Op die manier bereiken we onze doelstellingen voor een robuuste, moderne en toekomstbestendige sierteeltsector.

Eind maart zullen we kwekers, kopers, softwareleveranciers en agenten informeren over de uitkomst van alle gesprekken en de functionaliteiten die nog ontwikkeld gaan worden binnen Floriday, het stappenplan en de tijdlijn zodat we de complete markt de mogelijkheid geven om 100% Digitaal te kunnen werken.

Wat kunt u als kweker of koper doen als u vindt dat er zaken ontbreken?

U kunt uw wensen altijd doorgeven aan onze Floriday experts of doorgeven aan onze support collega's. Het supportteam van Floriday is bereikbaar via 0174-352070 of via support@floriday.io. In het afgelopen jaar zijn er meer dan 500 ideeën van kwekers en kopers ingebouwd. We wegen elke keer af welke wijzigingen een groot bereik en positieve impact hebben. Degene met het grootste bereik (goed voor een grote groep kwekers of kopers) en een grote impact (extra gebruikersgemak of meer handelsmogelijkheden) bouwen we als eerste in.

Hoe ziet de tijdsplanning eruit?

Op 8 februari wordt bekend gemaakt dat de deadline voor 100% Digitaal van 31 maart 2021 wordt verschoven. Vanaf 8 februari tot eind maart vinden er gesprekken plaats met marktpartijen om input op ontbrekende functionaliteiten op te halen en de vervolgaanpak voor 100% Digitaal samen met hen vast te stellen. Uiterlijk eind maart zullen we alle kwekers, kopers, agenten en softwareleveranciers daarvan op de hoogte brengen. Op dat moment zullen wij ook meer informatie geven hoe we dit jaar de aanpak voor 100% Digitaal met de sector verder vorm gaan geven.

Ik handel alleen via de klok, is 100% Digitaal dan ook voor mij van toepassing?

Nee. Voor kwekers en kopers die alleen verkopen en inkopen via de klok verandert er niets.

Hoe wordt de handel tussen kweker en koper met Floriday efficiënter ten opzichte van de huidige situatie?

Floriday is een platform en een infrastructuur. De gebruikte onderliggende berichten (VMP, Florecom) zijn al meer dan 20 jaar uit. Dat betekent dat we met verouderde techniek proberen een steeds sneller handelende sector vorm te geven. Floriday moet concreet het volgende gaan opleveren:

- Nieuwe standaarden waarmee data (foto's, certificaten) gerichter in de keten gedeeld kunnen worden. Bijvoorbeeld: De bloemist vraagt een andere foto dan de inkoper. Dit kunnen we gericht vanuit de catalogus versturen.

- Het kunnen aansluiten op internationale standaarden. Door aan te sluiten op standaarden die internationaal gebruikt worden is het makkelijker om in de keten aan te sluiten op verkoopsystemen van eindklanten. Nu zitten daar nog vaak PDF's of e-mailtjes tussen.
- Realtime handel faciliteren. Er wordt nog veel 'nee' verkocht aan eindklanten doordat voorraden niet actueel zijn en dus moeilijk door te koppelen zijn aan bijvoorbeeld een webshop. Er worden op veel plekken in de keten lijsten overgetikt of niet realtime doorgezet. Dat kan en moet efficiënter; de markt vraagt hierom.
- Verlagen van de administratieve last. In het huidige contact tussen kweker en koper vinden veel correcties plaats of onnodige uitwisseling van informatie. Dit had voorkomen kunnen worden door goede en correcte informatie van het aanbod en de order. Hierdoor ontstaat meer ruimte voor het 'echte verkoopgesprek'.
- Vergroten van verkoopkansen. Het netwerk van kwekers en klanten wordt groter, daarmee kunnen we de kweker meer verkoopkansen bieden aan verschillende partijen en een koper meer en groter assortiment/keuze bieden.
- Koppelen met andere dienstverleners. Door een platform/infrastructuur te bieden waar dienstverleners op aan kunnen sluiten, kunnen we extra services voor kwekers en kopers bieden. Voorbeeld: Het aansluiten van transporteurs waardoor gekoppeld aan de levering in Floriday transportopdrachten gemaakt en aangestuurd kunnen worden, met track & trace van de levering /order. Alles op één plek en op basis van één bron van informatie.

Waarom moet een koper betalen als hij verbonden wil zijn met zijn eigen softwarepakket?

Koppelingen die worden gebruikt om verbonden te zijn aan Floriday (VMP en API-koppelingen), brengen kosten met zich mee. Deze koppelingen moeten worden ontwikkeld en onderhouden, er is continue monitoring op eventuele verstoringen, 24/7 support en doorontwikkeling moet geborgd zijn met nieuwe mogelijkheden en functies. Dit alles brengt kosten met zich mee. De tarieven die in rekening worden gebracht zijn hiervoor deels dekkend, maar niet volledig. Naast de koppeling heeft de koper ook de mogelijkheid om in de schermen van Floriday te werken. Hier zijn geen kosten aan verbonden.

Bij de introductie van de API-koppeling en voor de huidige VMP koppelingen hebben we bestaande prijspunten aangehouden die momenteel voor kopers worden gehanteerd voor FloraMondo en FloraXchange. Meer informatie over de tarieven is terug te vinden op de volgende pagina: <https://www.floriday.io/nl/tarieven-kopers>

Waarom ontbreken er staffelprijzen in Floriday?

Kopers en kwekers maken vaak een afspraak over de prijs die afhankelijk is van de afnamehoeveelheid. Enerzijds worden staffelprijzen gebruikt voor het doorbelasten van de afleverkosten en de transportkosten bij de kleinere bestellingen. Daarnaast worden staffelprijzen soms ingezet voor het geven van kwantumkortingen.

In een situatie waarin een koper direct op het aanbod van de kweker gaat bestellen, werken deze staffelprijzen niet. Kopers hebben hun webshop gekoppeld aan het aanbod en gedurende de dag worden bestellingen geplaatst. Deze bestellingen komen over een periode 'binnendruppelen' waarbij er bij de eerste order nog niet bekend is wat de bestelhoeveelheid wordt aan het einde van de dag. Als een koper verschillende eindklanten

toelaat die allemaal losse fustjes kopen, kan de totale bestelling bij de kweker alsnog een volle kar zijn. De prijs van het eerste koopje is dus al veranderd doordat er nog andere koopjes achteraan zijn gekomen.

In Floriday bieden we hier wel een alternatief voor, waarbij in de levervoorwaarden transportkosten en minimale bestelhoeveelheid opgenomen kan worden. Deze kosten kunnen zowel de daadwerkelijke transportkosten of de overige afhandelingskosten bevatten. Het voordeel van deze methode is dat deze kosten worden berekend over de gehele bestelling en niet over losse koopjes. Met deze optie kan een leverancier aangeven dat een koper, ongeacht de hoeveelheid producten, altijd bijv € 14,- per kar transportkosten betaalt. Voor de leverancier maakt het op die manier minder uit of hij nu 1 fust of een volle kar bestelt.

In dit artikel wordt dit uitgebreider omschreven:

<https://helpcenter.floriday.com/nl/articles/4599759-waarom-zijn-er-geen-staffelprijzen>

Wilt u uitleg hoe u dit kunt toepassen in Floriday? Neem contact op met ons support team via 0174-352070 of support@floriday.io.

Heeft u vragen naar aanleiding van dit bericht?

We beantwoorden ze graag. U kunt voor algemene vragen over dit bericht terecht bij uw Accountmanager of Klantenservice van Royal FloraHolland, via 088-789 89 89. Vragen over Floriday of hulp bij Floriday kunt u stellen aan het support team van Floriday, via 0174-352070 of via support@floriday.io.