

Internet: lust of last?

Voor een grote groep vakgenoten zijn ontwikkelingen op het gebied van internet en de zogeheten *e-commerce* nog een 'ver-van-mijn-bed-show'. Maar een belangrijke vraag rijst: kunnen we ons dit veroorloven?

Ontwikkelingen op het gebied van de elektronische snelweg gaan razendsnel. Bovendien wijst de praktijk uit dat anderen de dingen die je laat liggen snel en makkelijk oppakken. Een te passieve rol kan in dit opzicht snel worden afgestraft.

Op bepaalde plaatsen in de sierteeltsector wordt al in meer of mindere mate met *e-commerce* gewerkt. In de Verenigde Staten is het momenteel mogelijk om als handelaar of consument bloemen, planten of bollen te kopen. Via een catalogus - die te benaderen is via de internetsite van bedrijven-, kan een keuze worden gemaakt uit een gevarieerd aanbod levende materialen. Deze worden vervolgens op een toegezegd tijdstip bij een op te geven klant afgeleverd. Betaling vindt over het algemeen plaats via creditcard; ook andere afrekeningswijzen zijn overigens mogelijk. De inter-

netadressen www.fleurop.nl of www.1800flowers.com zijn goede voorbeelden hiervan. Een ander voorbeeld van werken via de digitale snelweg is de veiling van Floraplex (www.fpn.nl). Hier kunnen kopers inschrijven op aangeboden partijen sierteeltproducten. Het bieden en laten lopen via de marktplaats op internet. Afhandeling van afgesloten orders verloopt via de 'normale' kanalen. Een demonstratie van de genoemde werkwijze vindt u eveneens via bovengenoemd internetadres. Ook voor de bollensector zijn initiatieven genomen om vraag en aanbod via internet bijeen te brengen. Een goed voorbeeld hiervan is www.bolnet.nl. Na registratie wordt een wachtwoord en een toegangscode gegeven waarna kan worden gehandeld. Van hetzelfde bedrijf is www.bloembollen.net afkomstig. In deze virtuele bloem-

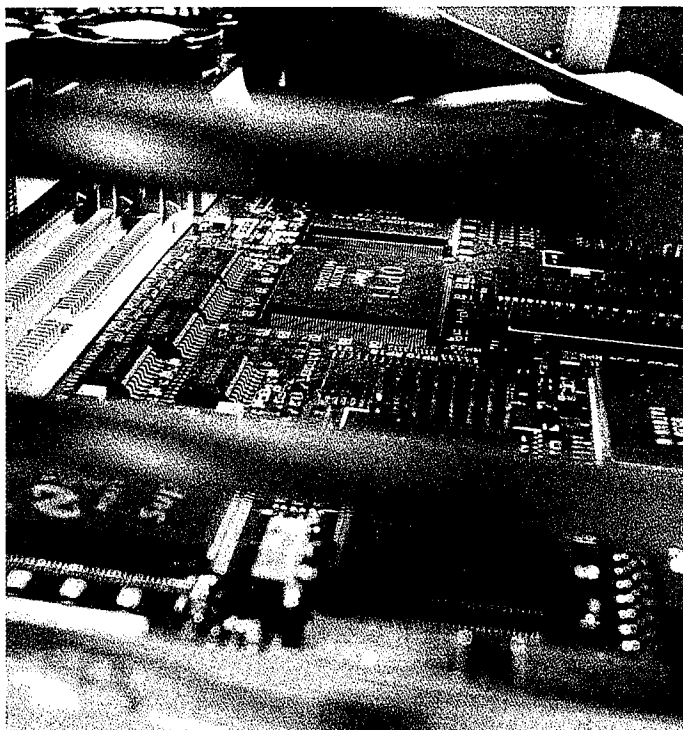


foto Jan Willem Schouten

winkel kunt u een breed assortiment bloembollen kopen. Www.flowerbulb.com is hiervan de Amerikaanse tegenhanger. Deze internetpagina is gericht op consumenten en handelaar. Als u de moeite wilt nemen eens een kijkje te nemen op één van de genoem-

de internetpagina's, dan kunt u een idee krijgen van wat nu al mogelijk is via internet. De toekomst is dichterbij dan u denkt.

Henk Vreugdenhil,
Productschap Tuinbouw

De digitalisering van de BKD

Ja, u leest het goed: de BKD bekijkt de mogelijkheden die de elektronische snelweg te bieden heeft. Niet alleen voor de interne organisatie, maar ook voor de communicatie tussen de BKD en de aangesloten. Het gaat hierbij om registratie van de gewassen, het verstrekken van certificaten en de mogelijkheid tot het opvragen van informatie over uw partij(-en) uit het BKD-systeem. Onder het mom van 'leuker kunnen we het niet maken, wel makkelijker' biedt de Belastingdienst de mogelijkheid tot elek-

tronische aangifte. Hierdoor wordt de verwerking door de Belastingdienst eenvoudiger en sneller: u moet eerder betalen of u krijgt sneller uw geld terug. Voor degene die aangifte moet doen, is het wel wat makkelijker. De BKD zou dit ook willen bereiken: het voor zichzelf, maar ook voor de teler makkelijker maken. Toch kunnen er opmerkingen worden gemaakt: het moet geen activiteit of oplossing op zich zijn, noch voor de BKD noch voor u. Voor de BKD vormt dit een onderdeel van

een bredere visie en ontwikkeling van digitalisering van de BKD. Aan de andere kant heeft de digitalisering voor de aangeslotene alleen meerwaarde als het 'past' binnen de bedrijfsvoering en administratie. Het gaat dus om het overhevelen van de gegevens uit uw administratie naar de BKD en andersom, of het gaat om het zoeken van een on line faciliteit bij bestaande systemen. De planning is als volgt: dit jaar onderzoek en ontwikkeling van mogelijkheden, en in 2001 een gedegen testfase.



Peter Knippels,
hoofd Keuringszaken BKD