

# Danpot Systemet - et aktuelt salgssystem

Af Anders Suurballe, Dansk Juletræsdyrkerforening

Udviklingen inden for pyntegrøntbranchen har retning mod, at varerne handles fra dag til dag, som det allerede ses praktiseret i potteplantebranchen. Konkurrencen bliver stadig skarpere, og fremtidens krav er kortere leveringstider, større præcision og nøjagtighed ved leveringerne. Hvad der kræves af producenten er en præcis viden om til rådighedværende, nedklippede/skovede mængder, mulighed for øjeblikkelig og fleksibel logistik løsninger samt en konstant opdateret viden om markedet (især priser).

Den danske potteplantebranche har i flere år haft et edb-baseret system, kaldet Danpot, der on-line til grossistfirmaer har givet producenterne muligheder for tilmelding/salg/lagerstyring og fakturering af deres produkter. Dette system ønsker en række pyntegrøntgrossister (blomstergrossister) at udbygge, således at det også indbefatter pyntegrønt.

## Hvem er Danpot Data, hvad er systemet og hvilke salgsselskaber er tilmeldt

Danpot Data A/S er et selvstændigt firma stiftet 1993 af følgende firmaer: Exposa, Bøg Madsen, Lemflora, GASA Odense, -Aarhus, -Kolding, og -Aalborg. Den 1. juli 1996 købte Producentforeningen for Prydplanter halvdelen af aktierne, således at de nu er den største enkeltaktionær. Med denne konstruktion er både salgsselskaberne og blomsterproducenterne ligeligt repræsenteret.

Firmaet ligger i Odense nær en lang række af de store blomstergrossister, hvor dets medarbejdere sørger for den daglige drift. Udviklingen og udbygningen af systemet varetages af bestyrelsen og 2 tilknyttede projektgrupper, hvoraf den ene består af producentrepræsentanter og den anden af repræsentanter for salgsselskaberne. Danpots indtægtsgrundlag kommer fra faste afgifter for at være tilkoblet systemet, samt fra transitafgifter for formidling af data mellem salgsselskaber og producenter. Det er meningen, at Danpot Data økonomisk skal hvile i sig selv og ydelserne, der sælges, er derfor ofte til nettopriser eller med kun beskeden avance.

Der er p.t. tilkoblet 22 salgsselskaber og ca. 350 producenter, hvoraf langt hovedparten af disse er rene gartnerier. Nogle af selskaberne modtager dog kun udbud



Foto 1. Klippegrønt leveret på CC-Container

og kan ikke afgive ordrer elektronisk endnu.

Selve Danpot-systemet er et helt komplet system til datakommunikation, udbudsregistrering, ordremodtagelse, udskrifter, statistikker, lagerstyring og elektronisk post. Danpot-systemet er således baseret på at formidle en elektronisk kontakt mellem salgsselskaber og producenter, og er derfor også egnet for den del af pyntegrøntbranchen, der handler med disse selskaber. Ved den handel, der foregår med disse blomstergrossister, leveres allerede i dag en stor del af varerne på CC-containere fra dag til dag, hvilket sigter mod at sikre slutbrugene friske varer. At kontaktfremstillingen foregår elektronisk siger altså noget om, at der ønskes en optimal arbejdsgang i handels- og leveringsprocedurerne, hvilket sker i potteplantebranchen, hvor levering ofte kan ske samme dag som ordregivningen. Alle producenter benytter samme program fra Danpot, som også vedligeholder og videreudvikler programmet. Programmet kører i dag som et dos-baseret program, som kan køre under Windows95, men en "ægte" Windows95-løsning er under udarbejdelse.

Artiklen er baseret på samtaler med producenter og tilknyttede grossister samt besøg hos Danpot Data A/S. I det følgen-

de beskrives systemet i en 4-trins opdelt arbejdsproces set ud fra pyntegrøntbranchens muligheder. Al kommunikation i følgende beskrivelse foregår elektronisk fra computer til computer.

Salgsselskaber tilknyttet Danpots elektroniske ordreafgivelses-system

GASA Odense  
GASA Aarhus A/S  
GASA Kolding A.m.b.a.  
GASA Aalborg A.m.b.a.  
Exposa A/S  
Bøg Madsen A/S  
Lemflora  
C.K. Blumen-Fachexport A/S  
EuroFlora Aps.  
Danita A/S

Salgsselskaber som kun modtager udbud og som ikke afgiver ordre elektronisk

Flexplant A/S  
Plantex  
Bilka  
FDB

## 1) Udbudsregistrering

Pyntegrøntproducenten opretter på sin computer sit udbud, som sendes over modem og telefonnettet via Danpot-centralen til de selskaber, som udbudet er adresseret til. Producenten kan altså selv bestemme, hvem der skal have tilbudet, hvilket giver muligheder for at udbyde specielle tilbud til bestemte grossister. Varen, som producenten udbyder, har et varenummer, som typisk vil hænge sammen med en standardsortering. Der er dog under beskrivelsen af varen plads til en uddybende kommentar om denne. Eksempelvis kunne det for klippegrønt være problemer med længde, kogler o.l. Udbudsoplysningerne korrigeres løbende, og vil derfor altid være ajour. Alle sælgerne i de tilknyttede salgsselskaber vil således få udbuddet til rådighed på deres computer, et udbud der opdateres hvert 3. minut (de selskaber, der kun modtager udbud og ikke afgiver ordrer elektronisk, opdateres dog kun 1 gang i døgnnet).

## 2) Ordreafgivelse

Hvis salgsselskabernes sælgere modtager

en forespørgsel om nogle varer fra deres kunder, kan de nu afgive en ordre til pyntegrøntproducenten ud fra oplysningerne i udbudet. Det er kun varer, der er udbudt, der kan afgives ordre på.

Rent praktisk foregår det på den måde, at pyntegrøntproducenten modtager en forespørgsel, hvor varens art, mængden, prisen og leveringstidspunkt er foreslået af salgsselskabets sælger. Det er så op til den enkelte producent at gøre op med sig selv, om man vil acceptere forespørgslen, hvilket producenten har 1 time til, fra forespørgslen er modtaget på skærmen, til svaret skal gives. Forespørgslen vil - i tilfælde af at den ikke bliver besvaret - blive givet videre til en anden producent. Der vil i denne fase være en mulighed for et prispres på varen, idet der skal tages stilling til den aktuelle forespørgsel her og nu. Det er derfor vigtigt, at producenten har en god opdateret viden om markedspriserne, (se i øvrigt senere).

Med hensyn til den reaktionstid på en time, som pyntegrøntproducenten har, kan personer uden konstant kontorbehandling få visse problemer, idet mange bruger megen tid i marken langt fra com-

puteren. I Danpot-systemet er der dog indbygget en mulighed for at få besked om, at der er kommet en forespørgsel på computeren, hvis man anskaffer sig en personsøger eller en mobiltelefon. Personsøgeren/telefonen vil blive kaldt op samtidig med, at der sendes besked fra salgsselskabet, og man har derfra en time til at komme hjem eller til at sætte andre til at reagere på meddelelsen.

## 3) Svar

Producenten svarer på ordren enten med accept, forslag til ændring eller afvisning. I tilfælde af ændring skal salgsselskabet svare tilbage, hvilket vil sige, at en ordre først effektueres, når den er godkendt af begge parter.

Accepterer producenten ordren, kan der på eget anlæg udskrives en faktura samt etiket til transportenheden - normalt en CC-container. Der kan, når det er bejligt, udskrives en pakkedate til de folk, der pakker containerne samt en vognmandsliste, når containertransporterne skal bestilles.

Foruden de ting man selv kan udføre, nedskriver systemet automatisk ens eget

```
┌ C:DANPOT3 test ─────────── DANPOT 4.34 ─────────── Hovedmenu ───────────┐
│ 06.08.1997 ───────────────────────────────────────────────────────────────────┘
│
│ ┌ Registreringer ─── Udskrifter ─── Vedligehold ─────────── Diverse ───────────┐
│ │ Udbudsregistrering  Pakkeliste      Leverandørkartotek  Formularer      │
│ │ Ordremodtagelse     Vognmandsliste Selskabskartotek  Skift Uge       │
│ │ Direkte Fakturering Daglig Journal  Betalingsbetingelser Dan grænseflade │
│ │ Reservationer       Afregningsliste Afgiftskartotek   Udskriv Hjælp   │
│ │ Auktionsbrev        Udbudsoversigt  Debitorkartotek   Rekonstruer     │
│ │ Opdatering          Reservationer  Varekartotek     Indlæs data     │
│ │                    Salgsstatistik  Emballagekartotek Overfør data     │
│ │                    Prøveetiket pas Emballagekombination Postkassen      │
│ │                    Faktura/Etiket  Lagerkartotek   Printeropsætning │
│ │                    Prøveetiket                               Slet statistik  │
│ │                    Vareliste                               Eksterne progr. │
│ │                    Produktionsliste                          Kopieringer     │
│ │                    Debitorliste                               Diverse        │
│ │                    Lagerliste                                -----      │
│ └────────────────────────────────────────────────────────────────────────────────┘
│
│ ┌ Esc: Afbryd = F1: Hjælp ─────────── F4 ─────────── F9 ───────────┐
│ │ 88893 DANPOT3 test ───────────────────────────────────────────────────┘
│ │ 56/159K ───────────────────────────────────────────────────────────────────┘
```

Fig. 1. Menuoversigt fra Danpot-systemet

lager centralt hos Danpot, således at både producenterne og salgsselskaberne er opdaterede om aktuelle til rådighed værende mængder. Det er ikke muligt for andre tilknyttet systemet at se, hvem der købte varen.

Der udregnes desuden centralt hos Danpot dagligt opnåede gennemsnitspriser og mængder for dagens salg. Disse oplysninger - kaldet PrisInfo - stilles til rådighed for såvel producenter som salgsselskaber dagen efter (mod betaling), således at forrige dags salg samt de akkumulerede tal for ugen kan analyseres. Hvis produktet er let genkendeligt, eller hvis mindre end 3 producenter har handlet varen, laves der ikke denne statistik/analyse. Dette er for at undgå, at en enkelt producent kan genkendes i statistikken.

#### 4) Afregning

Salgsselskaberne sender dagen efter varens indlevering en afregningskontrol-liste, så der straks kan gribes ind i tilfælde af fejl. Fakturaen, udskrevet som beskrevet under punkt 3, eller en faktura fra ens eget regnskabssystem kan således sammenlignes med kontrollisten inden fakturaen sendes til salgsselskabet, der har købt varen.

#### Sikkerhed

Stamdata for pyntegrøntproducenten bliver håndteret fortroligt, idet Danpot Data har tavshedspligt overfor uvedkommende.

Alle data, der sendes igennem telefonnettet går igennem Danpot Datas computer, hvor de "spejles" på to diske (lagre). På denne måde undgås tab af information i tilfælde af sammenbrud på en disk. Alle computerinstallationer hos Danpot Data bliver drevet direkte af batterier med en lang levetid, således at en afbrydelse af strømmen ikke vil have nogen indflydelse. Ligeledes er der sørget for telefonforbindelse ad alternative ruter for at forhindre total isolation i tilfælde af, at et stort kabel bliver skadet.

Systemet er sikret mod hackere, idet kun godkendte og tilmeldte partnere kan få lov til at aflevere data. Desuden sendes der aldrig komplette læsbare informationer, men kun opdateringer til parternes lokale databaser, hvorfor ingen vil have glæde af disse informationer.

#### Tilslutning til systemet

Alle producenter skal indgå en producentsystemaftale, der omhandler rettigheder og pligter ved tilslutningen og brugen af systemet. Prisen for systemet er følgende:

Oprettelsesafgift (éngangsudgift) er 5.000,- kr., der dækker kursus, installation, modem og brugsretten til program-

nr.	kultur	ANTAL	KVAL	PRIS	Røbst	Værdi	FOT	s	BEMÆRK
20019	ABUTILON-HYBRID	30	A	kr 15,00	1	20	12		rød og gul
50878	ACALYPHA HISPIDA	2140	B	kr 8,50	1	20	12		HISP
50878	ACALYPHA HISPIDA	2582	A	kr 10,25	1	20	12		HISP
50185	ACHILLEA NATUR PINK.	300		kr 8,20	0	0	1		51010
50185	ACHILLEA NATUR YELLOW	350		kr 8,20	0	0	1		51011
50651	ADIANTUM RADDI. 'BRILLANT ELSE	77	A	kr 15,00	1,5	20	15		BRILLANT ELSE
50188	ADIANTUM RADDI. 'FRAGANS'	2090		kr 3,65	0,15	28	9		9 CM FRAGANS
50350	ADIANTUM RADDI. 'FRAGANS'	3183		kr 3,75	0,05	28	9		
50651	ADIANTUM RADDI. 'FRAGANS'	349	A	kr 16,00	1,5	20	15		fragrans
50188	ADIANTUM RADDI. 'FRITZ LUTHI'	1170		kr 3,65	0,15	28	9		FRITZ LUTHI
50350	ADIANTUM RADDI. 'FRITZ LUTHI'	1214		kr 3,75	0,05	28	9		
50651	ADIANTUM RADDI. 'FRITZ LUTHI'	300	A	kr 15,00	1,5	20	15		FFITZ LUTHI
75012	ADIANTUM RADDI. 'FRITZ LUTHI'	3007	1	kr 3,00	0,25	32	6		MINI 6CM ADIANTHUM FRITS LUTTI

EMB.komb	type	STK/KOLLI	Kpr/CONT	TILLÆG	EMB.NAVN	VærdiEmb	Væ.Pris	KOLLIVSØJL	EAN	EANNR
18	MU	18	28	kr 0,00	18 HULS ST		kr 0,00	32	N	0
26	EU	22	28	kr 0,00	25 CM PAP / 22 STK / 28 F		kr 0,00	32	N	0

Fig. 2. Eksempel på udbud af vare set fra sælgeren i salgsselskabet

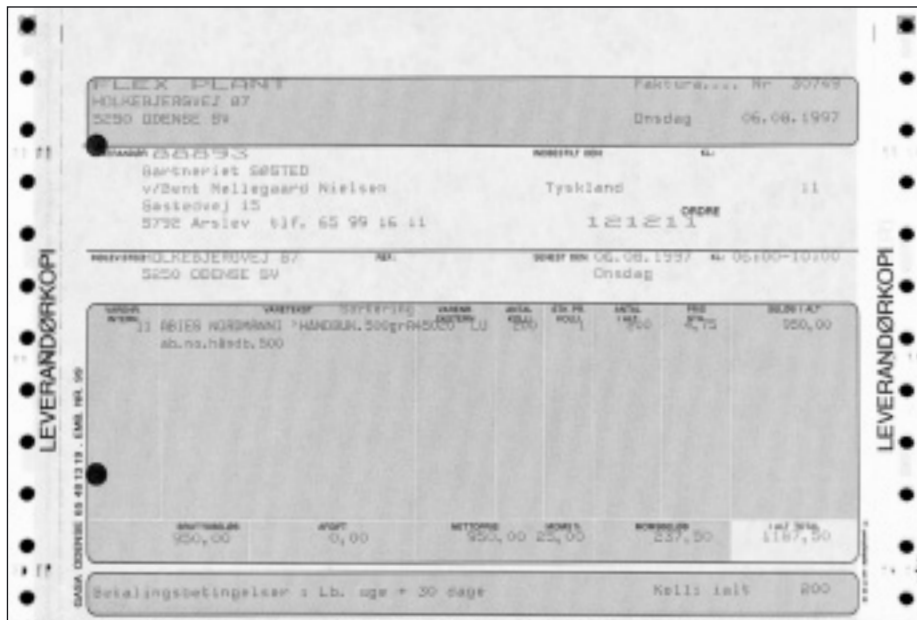


Fig. 3. Eksempel på faktura udarbejdet hos producenten til salgsselskabet

met. Den kvartårige afgift til Danpot er kr. 700,-, og den variable afgift er kr. 1,75 pr. accepteret ordre (kan bestå af flere ordrelinier).

Producenter, der tilslutter sig ordningen, (forpligtiger) sig også til at deltage i et kursus på 1 dag umiddelbart inden installationen af programmet. I forbindelse med selve installationen har pyntegrøntproducenten desuden ret til én konsulentdag. Begge dele er inkluderet i prisen.

Producenten skal selv anskaffe computer samt en printer, hvor følgende krav skal være opfyldt: Computeren skal være IBM-kompatibel med 640 Kb arbejdslager og min. 30 MB plads på harddisken samt mulighed for tilslutning af printer og modem. Danpot tilbyder f.ek.s. pt. en 200 MHz IBM(-kompatibel) PC med 15"

skærm m.m. til kr. 10.000 samt printer til kr. 2.900. Som noget nyt tilbyder Danpot også strekcodeprintere, der arbejder sammen med programmet.

Der skal desuden være en telefonlinie til rådighed udelukkende til brug for Danpot.

#### Konklusion

Danpot-systemet virker som et velfungerende og gennemprøvet system, som let kan tilpasses pyntegrøntbranchen. Fordele er, at salgsarbejdet bliver varetaget, ikke af én grossist, men af en lang række sælgere tilknyttet de salgsselskaber, der er med i ordningen. Systemet er gearet til håndtering af CC-containere, men der er absolut ikke noget i vejen for, at det også bruges ved "almindelige" læs.

En stor styrke i systemet er, at det er de samme data, der arbejdes med hos såvel producenten som salgsselskabet. Fejlrisikoen er derfor minimal, og en del rutinearbejde bliver lettere at udføre.

Pyntegrøntsæsonen vil blive længere, idet man som producent er kommet "nærmere" slutbrugeren. Dette skyldes både den tidsbesparelse, som ligger i hele systemet, men også at varerne kan pakkes og køres direkte til en specifik kunde.

Systemets "ulemper" er, at vi som pyntegrøntproducenter er nødt til at tage nogle grundlæggende ting op til revision. Vi skal som pyntegrøntproducenter passe på ikke at blive overhalet indenom af den elektroniske tidsalder, som præger alt i vores hverdag. Alt skal gå hurtigere, alt skal optimeres.

En eventuelt brug af Danpot-systemet stiller meget store krav til vores aktuelle her og nu viden om tilgængelige pyntegrøntmængder og priser. Vi skal kunne reagere inden for en time på, om vi vil godtage ordren eller ej - om vi vil acceptere den af salgsselskabet foreslåede pris. Der ligger indirekte et pristryk i dette system fra salgsselskabernes side, og hvis ikke man som producent er velinformet om den aktuelle situation, kan man hurtigt miste penge. Systemet kræver derfor tillid til afsætningskanalerne - tillid til at salgsselskaberne også vil handle på producenternes vegne.

Når der handles på denne elektroniske måde, hvor der ikke er en fysisk kontakt mellem producent, grossist og slutbruger, er det meget vigtigt, at varen kan defineres ud fra et af alle parter kendt system. Her vil det Dansk Juletræsdyrkerforenings gældende sorterings- og etikettesystem være en vigtig brik som udgangspunkt for de forskellige ønsker om kvalitet og pris. GfK-undersøgelsens resultater viser, at ca. 43% af de adspurgte europæiske grossister kender - eller har hørt om - det danske sorterings- og klassifikationssystem for klippegrønt. Gennemsnitlig ca. 89% heraf mener, at det danske system sikrer den ønskede kvalitet. Selv om det ikke kan tilrådes, vil selv forskellige mixsorteringer i enkelte tilfælde kunne defineres, samt prisen fastsættes ud fra sorteringsreglementet og vejledende priser. Kvalitetsstyring kan altså ske med Juletræsdyrkerforeningens etikette- og sorteringsystem. En yderligere fordel er, at slutbrugeren ved hjælp af etiketten på varen, kan identificere producenten og næste gang få den samme kvalitet.

At handle på denne måde, hvor bestilling af varen sker samme dag eller højst dagen efter, den skal leveres, kræver, at der hos producenten er en form for lagerkapacitet. En ordre til samme- eller

næste dag kan alt andet lige ikke nå at blive effektueret (klippet/skovet, sorteret, bundet/nettet, kørt sammen, læsset), hvis ikke den allerede er oparbejdet. Den lagerrisiko, dette afstedkommer, påføres producenten, der allerede nu har problemer på dette område. Igen vil der fremkomme et indirekte pristryk, idet ikke afsatte varer, der er ved at miste friskheden, vil presse markedet i en nedadgående retning.

Ovennævnte "ulemper" er nok på længere sigt uundgåelige, men hvem skal betale for eksempel for "lagerrisikoen"? Flere producenter har i mange år leveret store mængder grønt læsset på CC-container til blomstergrossister. Det er altså muligt, men det er væsentlig mere tidskrævende, hvilket har gjort det nødvendigt med en større afregning for varen - hvilket også størsteparten af producenterne har opnået.

Danpotsystemet er således velegnet for professionelle producenter der i forvejen handler pyntegrønt med de tilknyttede blomstergrossister. Her har man den ekspertise og viden om markedet, der skal til for at matche salgsorganisationerne, samtidig med at man som producent knytter sig tættere til et effektivt salgssystem. Det vil være oplagt, at en gruppe af pyntegrøntproducenter der måtte tilslutte sig danpotsystemet, danner en producentgruppe og søger indflydelse i administrationen og styringen af Danpot.

# Masurbirk

Særlig varieret af vortebirk, hvor veddet har en hel speciel struktur og vejer ca. 930 kg/m<sup>3</sup>.

ALLE KLONER MED MASURVED ER I EN ENSARTET OG VELDEFINERET KVALITET...

Salgsprisen er op til 35 kr./kg!

## Trætop

PLANTESKOLE

Østerhovedvej 37

7323 Give

75 73 57 55 / 30 73 57 56

Bedst 9.30-10.00 og 12.30-13.00

- når det gælder  
masurbirk  
i Danmark

## HaCe Juletræsnet...



...det er kvalitet.

Spørg os inden du handler.

Skrivudstyr 111 86 67 61 11

HEDESELSKABET