

Manifest



GreenCommerce



01

Introductie

03

Historie

05

Onze rol in
de sector

07

Toekomst van
de AGF-sector

13

Missie

17

Visie



Introductie

JEM-id wil door het toevoegen van IT-oplossingen bijdragen aan het behoud van de wereldwijde voortrekkersrol van de Nederlandse AGF sector.

Om deze missie na te streven is het belangrijk om aan de hand van een goed toekomstbeeld een heldere strategie voor onze producten te definiëren. Dit boekje beschrijft een aantal ontwikkelingen die wij zien gebeuren of aankomen in de AGF sector en de impact die zij hebben voor JEM-id. Aansluitend wordt beschreven welke rol en positie JEM-id op dit moment heeft en zal moeten innemen om relevant te blijven in de wereld van slimme AGF software oplossingen. Dit gaat gepaard met een aantal **kernwaarden** die belangrijk zijn bij deze rol. Het voornaamste doel van dit boekje is om de nieuwe strategie en bijbehoren over te brengen en inzicht te geven in waar wij met het product naartoe willen bewegen.



Historie

GreenCommerce is het allereerste softwareproduct van JEM-id en is door de jaren heen fors doorontwikkeld. Denk aan diverse modules maar ook aan online applicaties zoals GreenXchange, ELMO en FreshTracker, die perfect kunnen koppelen aan de software. Door onze continue focus op de AGF sector, bieden wij naast gespecialiseerde software ook veel sectorkennis waarmee wij ons kunnen blijven onderscheiden. Dit maakt GreenCommerce hét softwarepakket voor de AGF branche.

Op de achtergrond zijn we al een aantal jaren bezig om het huidige GreenCommerce voor te bereiden op het 'verservicen' van de applicatie. Dit wil zeggen; het openstellen van de software voor derde partijen én onszelf. Hierdoor wordt het meer en meer mogelijk om diverse partner-software, koppelingen en tools aan te sluiten op GreenCommerce. Steeds meer functionaliteiten zullen losstaand, online worden aangeboden, maar draaien op de GreenCommerce basis. Wij willen een koers varen waarmee we GreenCommerce kunnen laten evolueren tot een platform van online applicaties, met op de achtergrond het communicatieplatform FreshBabel om digitaal samen te werken met partners in de verssector.



Onze rol in deze sector

Sinds de start van GreenCommerce heeft voor ons de focus gelegen op het efficiënter maken van de interne processen van een AGF bedrijf. De doorzettende trends van o.a. schaalvergroting zorgen ervoor dat bedrijven in de sector steeds groter worden en/of zich verder specialiseren. Dit betekent dat werkwijzen en processen zullen veranderen. Om als JEM-id een relevante en interessante speler in de sector te blijven, willen we mee kunnen blijven groeien met deze bedrijven. Daarbij willen we vanuit deze positie verder kunnen uitbouwen met producten die in de toekomst meerwaarde zullen leveren, niet enkel binnen één bedrijf, maar voor de gehele keten.



Toekomst van de AGF-sector

Schaalvergroting

Fusies, samenwerkingsverbanden, strategische allianties, deelnames en overnames; bedrijven in de AGF sector zijn hard op zoek naar groei en schaalvergroting. Kleinere partijen lijken op te gaan in steeds groter wordende spelers, die op hun beurt steeds professioneler worden. Aan de andere kant zien we ook dat kleinere partijen in een korte tijd hard kunnen groeien en zich kunnen blijven onderscheiden door middel van specialisatie.

Supply chain

De AGF keten wordt steeds korter en transparanter. Retailers reiken inmiddels al tot aan producenten met vaste teeltcontracten. Grip op het sourcen van product wordt één van de belangrijke eigenschappen. Bedrijven die zich in de keten van producenten tot (r)etailers bevinden zullen een andere rol aan moeten nemen om waarde toe te blijven voegen als 'service provider' en zo bestaansrecht te blijven houden.

Specialisatie

Bedrijven zetten in op specialisatie om unieke waarde toe te kunnen blijven voegen, zowel vanuit het perspectief van productie als dienstverlening. Merkvorming richting consumenten zorgt voor een uniek, onderscheidend vermogen voor producenten. Gespecialiseerd zijn in verpakken, rijpen en logistieke activiteiten zorgt voor onderscheidend vermogen bij dienstverleners.

Internationaal

Nederlandse kassen worden massaal gebouwd in het buitenland, zowel door Nederlandse als buitenlandse telers. Het 'verschil' door kennis en infrastructuur wordt in glastuinbouw steeds kleiner, waardoor samenwerking wordt gezocht om het 'Holland' merk te vermarkten. De import van exotisch fruit blijft doorgroeien en de inmenging van online verhandel (PicNic, etail) zorgen voor een sterk groeiende, internationale markt.



Food-safety, transparantie en duurzaamheid

De eis van consumenten rondom veilig, gezond, kwalitatief en duurzaam product wordt door de keten heen 'gepusht'. Certificeringen, aantoonbare kwaliteitsprocessen en data over productie- en logistieke processen worden steeds belangrijker. Overheidsinstanties verleggen de focus naar het uitbannen van plastic, terwijl overheid en bedrijven samen de problemen van voedselverspilling hoog op de agenda zetten.

Macht

De macht van retailers blijft doorgroeien en zorgt ervoor dat leveranciers steeds nauwer verbonden worden. Contracten op basis van duurzame teelt en specifieke consumentenwensen worden direct met de producenten gesloten, waarbij zij moeten blijven voldoen aan alle kwalitatieve - en informatieve eisen die gesteld worden.

Digitalisering en data

Zowel digitalisering als 'big data' lijkt de early adopter stage te ontgroeien. Beide factoren zijn onderdeel op de strategische agenda's van vrijwel ieder bedrijf in de sector. De opkomst van low-code platforms, de volwassen cloud infrastructuur en de toevoeging van sensor based data, zorgt voor veel verschillende, nieuwe mogelijkheden.

Wij verwachten dat als gevolg van deze ontwikkelingen, het huidige aanbod aan producten vernieuwd zal moeten worden als we de hele sector willen blijven bedienen. Daarbij willen we een andere positie innemen en een andere uitstraling creëren om impact te kunnen blijven maken. Het samenspel van onze sector kennis, de geografische positie van JEM-id midden in het Westland en een gevarieerd team met diverse specialismen, leidt tot de kern van onze missie, welke als volgt luidt.

Missie

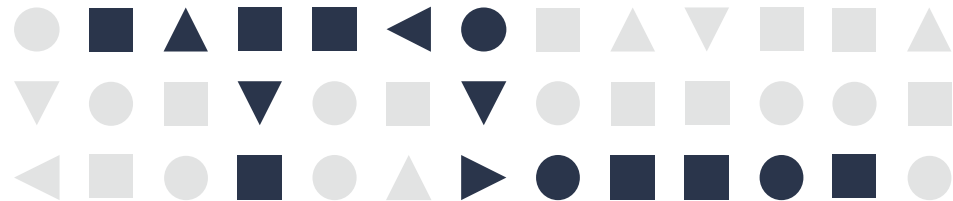
JEM-id wil door het toevoegen van IT-oplossingen bijdragen aan het behoud van de wereldwijde voortrekkersrol van de Nederlandse AGF-sector.

Waar gaan we naar toe met onze AGF-producten?

Op basis van trends en wat we zelf zien en ervaren in de sector, kunnen we concluderen dat er duidelijke kansen liggen om de inefficiëntie op het gebied van communicatie tussen bedrijven onderling te verbeteren. Steeds vaker constateren we dat automatisering bij bedrijven intern goed is georganiseerd, maar op extern gebied nog achterloopt. Denk hierbij aan de communicatie en verwerking van informatie richting derde partijen en partners. Als JEM-id willen we zorgen dat er een goede basis ligt om deze communicatie te faciliteren en de voortrekkersrol van de Nederlandse AGF sector te bevorderen. Er zijn een aantal strategieën die kunnen bijdragen aan het bereiken van de rol die wij voor onszelf voor ogen hebben.

Install-base vergroten

Het starten van nieuwe initiatieven in de sector vergt een breed draagvlak binnen de sector. Onze achterban van GreenCommerce-gebruikers biedt ons deze waardevolle groep van bedrijven waarmee draagvlak gecreëerd kan worden. GreenCommerce is het product dat aan de basis staat van de positie van JEM-id in de AGF-sector. De bestaansreden van een product zoals GreenXchange, ELMO of FreshTracker is te herleiden naar GreenCommerce vanwege de (soms uitsluitende) koppelmogelijkheden met de software. Het is de ingang om samen met klanten nieuwe initiatieven te starten. Met deze strategie verwachten we impact te maken om op **korte termijn** onze positie te versterken.



Samenwerken

De schaalvergroting zorgt ervoor dat bedrijven blijven groeien en op zoek gaan naar oplossingen die passen bij de grootte van het bedrijf. Om mee te groeien met deze bedrijven, kunnen we samenwerkingen opzoeken met andere softwareleveranciers. Het is voor JEM-id belangrijker om met haar specifieke AGF portfolio onderdeel van de totaaloplossing te zijn, dan om een totaaloplossing te leveren. Dit stelt ons in staat om op de **langere termijn** groeiende bedrijven aan ons te blijven verbinden.

Digitale infrastructuur

Door een digitale infrastructuur die onderlinge communicatie en samenwerking faciliteert neer te zetten, is het mogelijk om een positie midden in de AGF keten in te nemen. Van daaruit, kan deze positie verder worden versterkt door met strategische partners samen te werken en vanuit onze install-base door te groeien naar andere spelers in de keten.

Visie

Greencommerce is klaar om met elke schakel in de Nederlandse AGF-keten digitaal te kunnen verbinden.

Door een open, samenwerkingsgerichte houding en met een vooruitstrevend en specialistisch product portfolio, willen wij een sleutelpositie in het AGF-netwerk veroveren. Hierdoor kunnen wij door middel van IT oplossingen impact blijven maken voor onze gebruikers.

Met deze visie willen we een positieve bijdrage leveren aan het succes van onze klanten; het geeft ons bestaansrecht in de oceaan van softwareontwikkelingen. De pijlers waar deze communicatie op steunt, zijn: professionaliteit, AGF- specialisten, vooruitstrevend en flexibel. Wij stellen onszelf altijd de vraag of onze handelingen aansluiten bij deze kernwaarden. Wanneer onze handelingen hier niet bij aansluiten, worden wij hier graag op gewezen. We zoeken terugkoppeling op onze producten, projecten en werkwijzen. Door als team de waarden tot in de kern door te laten dringen, verwachten we de doelen te kunnen bereiken.

Wij begrijpen
dat dit **geen**
stoplicht is.





AGF specialisten

Het team van GreenCommerce bestaat en zal blijven bestaan uit AGF-specialisten die veel ervaring hebben in de branche. Deze sectorkennis geeft ons een unieke uitgangspositie in de markt van IT oplossingen. Wij willen de klant begrijpen en optimaal helpen door niet alleen slimme software-oplossingen te ontwikkelen, maar ook door een goede begeleiding te kunnen bieden. We zullen dan ook optimaal gebruik moeten maken van onze sectorkennis door het in onze producten door te voeren, maar ook om over te dragen op onze klanten. Door ons streven om constant nieuwe kennis op te doen, kennis over te dragen en als geen ander te weten wat belangrijk is voor de sector, ontstaat voor ons de motivatie om de keten optimaal in te richten!

Professionele kenners

Bezoeken en één-op-één gesprekken met onze gebruikers zijn erg waardevol. Of dit nu gaat om een implementatie, het optimaliseren van het proces of het brainstormen over een nieuw onderwerp; het loont om een directe samenwerking met elkaar aan te gaan. Dit willen we dan ook steeds meer en actiever gaan doen. Onze kennis moet verder reiken dan software oplossingen. We moeten tot in detail willen weten wat er speelt bij onze gebruikers. We zullen in de materie moeten duiken waardoor we samen tot de juiste oplossing komen. Actie en opvolging zijn daarbij key. Via deze manier hopen we de ervaring van de klant met haar handel en wensen, optimaal te combineren met onze ervaringen binnen de sector.

Vooruitstrevend

We worden enthousiast van verandering en vernieuwing; wendbaar noemen we dat. Deze groeimentaliteit moet dan ook door iedere ader van GreenCommerce stromen, van techniek tot aan consult. Met ons team van branche- en IT specialisten willen wij een uniek portfolio bieden aan onze eindgebruikers dat verder gaat dan puur software. Daarbij wordt GreenCommerce steeds 'opener', waardoor het voor derde partijen aantrekkelijker en eenvoudiger zal moeten worden om op de software aan te sluiten. Zo verwachten wij klaar te zijn voor de toekomst.

Wij begrijpen
dat je **geen**
aardappelen
kunt stapelen
op aardbeien.



Flexibele schakel

GreenCommerce positioneert zich als flexibele schakel. We staan open voor externe samenwerkingen en partnering wanneer dit gebruikers ten goede komt. In dit proces zullen wij ons eenvoudig aanpassen, zodat de specifieke behoeften van onze gebruikers worden vervuld. Het bewaren van kortelijkenen en het herkennen van branchespecifieke knelpunten zijn essentieel voor deze aanpak. Door schakels te creëren binnen- en tussen bedrijven, spelen we op een digitale manier in op de genoemde ontwikkelingen die wij zien binnen de sector. Doordat wij koppelingen met externe partijen zullen faciliteren, kunnen gebruikers optimaal profiteren van diverse specialismen.

Contact

Heb je vragen omtrent onderwerpen die in het Manifest staan vermeld of wil je meer informatie? Wij staan je graag te woord.

JEM-id neemt haar rol als adviseur in de digitalisering en automatisering van AGF bedrijven erg serieus. Met ons unieke team van branche- en IT specialisten kunnen wij gerichte adviezen en begeleiding bieden wanneer je tegen (software gerelateerde) uitdagingen aanloopt. Alles is bespreekbaar.

JEM-id B.V.

Grote waard 80
2675 RZ Honselersdijk

0174 - 642 622
info@greencommerce.nl
greencommerce.nl



GreenCommerce