



‘Nu hoef ik niemand aan te nemen voor de facturatie’

Boomkwekerij Denissen automatiseert bedrijfsprocessen

Automatisering – de een is er haantje de voorste in, de ander stelt het wat langer uit. Niet zo gek, want het is natuurlijk wel even wennen, merkte ook Jurgen Denissen. Gelukkig worden daar nu de vruchten van geplukt.

Auteur: Kelly Kuenen

In het Brabantse Zundert kweken Jurgen en Kevin Denissen van Boomkwekerij Denissen op zo'n 30 hectare bos- en haagplantsoen ('alle soorten') en zaailingen. Het bedrijf bestaat al zestig jaar en net als veel kwekerijen is ook deze onderneming een echt familiebedrijf. Drie jaar geleden namen de broers Boomkwekerij Denissen over van vader Jos Denissen ('Jos Junior'), die in de jaren tachtig samen met zijn vrouw Marion de kwekerij had overgenomen van zijn vader ('Jos Senior'). Beide broers hebben sindsdien een duidelijke rolverdeling. Jurgen werkt sinds twee jaar voornamelijk op kantoor, zijn broer op de kwekerij. Sinds een jaar maakt Jurgen ook meer uren op kantoor. In het seizoen zit hij er 40 uur, in de zomer 20, uren die worden aangevuld met bezoeken aan klanten. Hij heeft daarmee de meeste administratieve taken

overgenomen van zijn vader, die minder uren is gaan werken.

Rond de tijd dat Jurgen meer op kantoor kwam te zitten, werd ook de overstap gemaakt naar Groenvision. Dit softwaresysteem van Infogroen bestaat uit losse modules die de gebruiker zelf kan samenstellen en waarmee verschillende bedrijfsfacetten geautomatiseerd worden. Denissen: 'Met het pakket kan ik het beheer van relaties, in- en verkoop, voorraad en facturatie regelen.' Boomkwekerij Denissen maakte al gebruik van automatisering in de vorm van Groen-Handelskwekerij van Infogroen, de voorloper van Groenvision, maar met het nieuwe programma werden verdere stappen gezet.

Over de software vertelt Jan Kastelein van Infogroen: 'Groenvision is altijd en overal toegankelijk, heeft mooie dashboards met actuele managementinformatie, realtime voorraadbeheer en heeft slimme oplossingen om de kweker veel tijd op kantoor te besparen. De modulaire opbouw zorgt ervoor dat het pakket aansluit op het soort bedrijf dat ermee moet werken. Modules als relatiebeheer, voorraadbeheer, in- en verkoop en facturering worden toegevoegd, tot het geheel aansluit bij de behoeften.'

Kastelein: 'Boomkwekerij Denissen maakt gebruik van Groenvision Professional, specifiek voor de handelskweker, met modules voor in- en verkoop en voorraadbeheer, aangevuld met de mogelijkheid om de voorraad van collega-kwekers automa-



4 min. leestijd

tisch in te lezen. Op die manier kunnen ze snel zien waar ze planten vandaan kunnen halen.'

Weg met de papierwinkel

De belangrijkste reden om over te stappen, was de wens om de 'papierwinkel' te verkleinen en daardoor tijd te besparen. Eerder al vertelde Jurgen aan Boom in Business niet te streven naar een groter bedrijf, maar dat hij het bedrijf wel toekomstproof wil maken door het optimaliseren van bedrijfsprocessen, van personeelsbeleid tot marketing en sales.

'Al die klappers met papieren... negen van de tien keer wordt daar niks in teruggezocht'

Dat begon al in 2007, met de verhuizing van de Kapellekestraat naar de Stuivezandseweg. Enkele jaren later stonden al die ordners op kantoor op de to-dolijst. 'Voorheen deed mijn vader al het administratieve werk; hij verzamelde daarbij veel papieren. Facturen werden vijf tot soms wel zeven jaar bewaard. Ik vind het belangrijk dat er zo min mogelijk papierwerk aan te pas komt; mijn doel is om dat nu zo veel mogelijk weg te werken. Beter direct overstappen dan eerst het oude systeem leren kennen en later weer een nieuw, was mijn gedachte.'

Zowel vader Jos als moeder Marion is nog werkzaam in het bedrijf. Jos werkt nu minder uren op



Jan Kastelein

kantoor. In die tijd verzorgt hij de facturatie. Na jarenlang omringd te zijn door orders en ander noodzakelijk papierwerk, is het voor zijn vader wel wennen dat de administratie niet meer tastbaar aanwezig is. 'Hij heeft me nog weleens gevraagd "of dat écht allemaal weg moest". Maar ja, je kunt wel al die klappers met papieren hebben staan, maar negen van de tien keer wordt daar niets meer in teruggezocht.'

Toch was hij is vrij snel gewend aan de nieuwe manier van werken, vertelt Jurgen. 'Ik zorg dat ik zo veel mogelijk e-mailadressen verzamel, zodat we de facturatie digitaal kunnen verwerken. Inmiddels zegt mijn vader zelf: "Jurgen, we moeten zorgen dat we meer e-mailadressen hebben; dat is zó gemakkelijk." Voorheen moest hij de facturen uitprinten, in een envelop stoppen en voorzien van een postzegel. Daar gaat stiekem veel tijd inzitten. Nu kost het factureren bijna geen tijd meer.' 'Nu kunnen we met een druk op de knop zien wat de betaalachterstanden zijn en klanten een herinnering sturen. Waar we vroeger een uur deden over de facturatie, is dat nu binnen twintig minuten afgerond. Wat ik heel belangrijk vind, is dat ik hierdoor niemand hoeft aan te nemen voor de facturatie, maar we het er zelf bij kunnen doen. Dat overzicht is een voordeel, van betalingen, maar ook van de omzet en de afzet van verschillende artikelen.'

Even omschakelen

Ook voor Jurgen zelf was het schakelen. De eerste tijd was het even door de zure appel heen bijten om het systeem te leren kennen, vertelt hij. 'Het scheelt dat ik van een jongere generatie ben en dit soort dingen snel oppak. Iemand die ouder is, zal er misschien wat langer over doen. Gelukkig

ACTUEEL

zijn we goed geholpen door Infogroen. Met de functionaliteiten die we nodig hebben, kan ik goed uit de voeten. Ik weet niet van alles hoe het precies werkt, maar dat komt vooral doordat er met dit systeem ontzettend veel mogelijk is.'

'Ik hoop dat in de toekomst bestellingen worden aangeleverd via een Excel-bestand. Dat zou veel tijd besparen'

Mogelijk wordt het pakket waar Denissen mee werkt later nog uitgebreid, maar het liefst doet hij dat stap voor stap, vertelt Jurgen. 'Ik hoop dat de klanten in de toekomst hun bestelling aanleveren via een Excel-bestand. Dat zou ons veel tijd besparen; ik hoef dan alleen even de prijs erbij te noteren en dan kan het automatisch verwerkt worden. Nu komen de bestellingen op diverse manieren binnen, via mail, fax of per telefoon. Als iemand zegt dat hij de bestelling liever telefonisch doet, dan wil je ook niet dwars liggen. Het is lastig om iedereen zo ver te krijgen dit met Excel te doen. Gelukkig is het nu nog geen noodzaak, dus we kunnen er nog rustig over nadenken hoe we het gaan aanpakken.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6912

