



Kweker Maurice van Meel zet plant en klant centraal met GroenVision

‘Op ieder moment van de dag inzicht hebben in status van de voorraad en orders geeft rust’

Als 17-jarige student aan de middelbare tuinbouwschool reed Maurice van Meel al in de avonden op zijn scooter naar Meerle (België) om zijn eigen vasteplantenkwekerij Het Eysel op te zetten. Ruim elf jaar later kweekt hij met vijf vaste medewerkers ruim 1200 soorten vaste planten en staat hij aan de vooravond van een uitbreiding van zijn teeltareaal. Kwaliteit, service en klantvriendelijkheid waren vanaf het begin de pijlers onder zijn groei.

Maurice: ‘De plant en de klant staan bij ons centraal.’

De liefde voor groen werd bij Maurice al jong aangewakkerd. Als klein jochie kroop hij thuis door de heg naar de kwekerij van de burens om te helpen. Daar leerde hij het vak letterlijk spelenderwijs.

Maurice: ‘Ik kan moeilijk uitleggen waarom ik het vak zo geweldig vind. Het is een gevoel: planten zijn mooi, gedijen in verschillende omgevingen en zijn belangrijk voor de biodiversiteit. Gelukkig

zie ik aan onze klantenorders dat consumenten en bedrijven zich daar ook steeds bewuster van worden.’

Jong geleerd is oud gedaan

Toen zijn passie voor groen wortelgeschoten had, wist Maurice ook al snel dat hij kweker wilde worden. Een droom die al op zijn zeventiende

uitkwam, toen hij met hulp van zijn ouders een stuk grond met een oude kas kocht in Meerle, net over de grens in België. Maurice, die toen nog op de tuinbouwschool zat, bouwde de kwekerij in zijn vrije tijd vanaf de grond opnieuw op. ‘De locatie was perfect: dicht bij Zundert en de uitvalswegen naar de snelweg. Dat ik de opstallen, de bestrating en de logistieke inrichting van de kwekerij moest



De kwekerij van Maurice

vernieuwen, was niet erg. Zo werd het al snel echt mijn eigen bedrijf.

Naast het letterlijke grondwerk sloeg Maurice figuurlijk drie belangrijke pijlers onder zijn bedrijf: kwaliteit, service en klantvriendelijkheid. 'Ik zeg altijd: de plant en de klant staan bij ons centraal.' Vanuit die overtuiging bouwde Maurice een brede klantenkring op, aan wie hij ruim 1200 soorten vaste planten levert. Maurice: 'Inmiddels werk ik samen met een team van vijf vaste medewerkers. Samen leveren we op jaarbasis ruim 1,3 miljoen planten aan hoveniers, gemeenten en handelaars, zowel in Nederland en België als in andere Europese landen. Ons klantenbestand is groot. We zijn niet afhankelijk van één of twee grote afnemers. Dat zorgt voor een stabiele basis.'

Een nieuwe rol

Om zijn klanten maximaal te kunnen bedienen, koopt Maurice sinds een aantal jaar ook producten bij van collega-kwekers. 'Onze klanten willen het liefste alle producten bij één leverancier bestellen, zodat ze gelijktijdig als één bestelling opgehaald of afgeleverd kunnen worden. Omdat het onmogelijk is om alle producten zelf te kweken, koop ik producten in bij collega-kwekers, hier in de regio en in Boskoop. We verzamelen deze en onze eigen producten hier in de loods, waar we de bestellingen klaarmaken.'

Door de groei van zijn bedrijf en de uitbreiding van het takenpakket veranderde ook de rol van Maurice: van kweker naar manager en commerciële man. 'Ik heb geleerd dat het belangrijk is om de taken goed af te bakenen. Ik neem zelf de teeltplanning en de in- en verkoop op me, en heb iemand aangenomen voor de orderverwerking en iemand voor de teelt.'

Nieuwe informatiebehoeften

Met het verdelen van de taken werd ook de onderlinge informatieoverdracht steeds belangrijker. Maurice koos er daarom voor om zijn backoffice te automatiseren. Tot 2017 werkte hij met een Belgisch ERP-systeem. Maurice: 'Omdat dit programma niet meer ondersteund werd, moesten we de overstap maken naar een andere leverancier.' Na alle alternatieven op een rij gezet te hebben, koos Maurice voor GroenVision van Infogroen. Maurice: 'Enerzijds vanwege de goede reputatie van Infogroen, anderzijds omdat GroenVision qua functionaliteiten en gebruikersmogelijkheden voorloopt in de markt.'

Hoewel Maurice opzag tegen de overstap naar GroenVision, is het hem achteraf enorm meegeevalen. Maurice: 'De begeleiding van Infogroen was top. We kregen duidelijke, persoonlijke uitleg, onze data werd automatisch overgezet en de online cursus en digitale helpdesk van GroenVision zijn supergoed. GroenVision blijkt in de praktijk bovendien erg gebruikersvriendelijk te zijn.'

Dag en nacht inzicht

Ook inhoudelijk is Maurice blij dat hij voor GroenVision gekozen heeft. Hij verwerkt alle gegevens in GroenVision, van teeltplanning, inkoop en voorraad tot en met bestellingen en facturatie. Maurice: 'Behalve dat we ingevoerde gegevens kunnen hergebruiken in iedere volgende processtap, kunnen we ook allerlei lijsten samenstellen die we gebruiken bij de informatieoverdracht aan elkaar en aan onze klanten. Dat scheelt ons veel heen-en-weergebel en dus tijd, temeer omdat we de lijsten direct vanuit GroenVision kunnen mailen. Daarnaast heb ik nu op ieder moment van de dag



inzicht in de status van onze voorraad en orders; dat geeft in het seizoen rust.'

Maurice, die aan de vooravond staat van een uitbreiding van zijn teeltareaal, ziet nog meer toepassingsmogelijkheden van GroenVision. 'Ik heb de grond naast mijn kwekerij aangekocht; die ga ik in drie fases in gebruik nemen. De extra handling die dat met zich meebrengt, kunnen we nu nog opvangen met ons huidige team. Dat we met GroenVision onze werkprocessen nog slimmer kunnen inrichten, helpt ons daar zeker bij. Zo wil ik op termijn onze voorraad realtime bijwerken met de scanfunctionaliteit en via de API-koppeling realtime delen met onze klanten. We kunnen nog jaren vooruit met GroenVision. En als er al iets is wat in GroenVision nog niet kan, weet ik zeker dat Infogroen meedenkt om dat op te lossen. Zo'n servicegericht en vooruitstrevend bedrijf is het wel, is onze ervaring.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/26581