



Het belang van digitalisering

‘Ook kleine kwekerijen moeten stappen ondernemen’

Telefoon, e-mails, klanten te woord staan, bestellingen afhandelen, de administratie – als kweker kom je als je niet oppast bijna niet aan kweken toe. Of het leven bestaat alleen nog uit werken. Een wat kleinere kwekerij met een handvol medewerkers kan zich afvragen of een investering in digitalisering loont.

Auteur: Heidi Peters

Erwin Maaijen van Boomkwekerij Maaijen heeft de stap gezet: ‘Ik wil op de kwekerij zijn, maar zit nu elke avond op kantoor. Overdag ren je ook om de haverklap de tuin uit om op kantoor dingen te regelen. Dat moet anders.’

‘Als je ziet hoeveel vragen ik binnenkrijg, voor een goede foto van een product, voor een prijs, afmeting of de voorraad’, vertelt Maaijen, ‘dat kost veel tijd. Ook willen afnemers soms meer weten over de groeiwijze of klimaateisen van een specifieke boom of plant. In september waren we op de groenbeurs in Warschau en kregen we ook weer veel vragen over foto’s en actuele voorraad. Al deze informatie gaan we digitaliseren. We werken al met GroenVision

van Infogroen. Dit pakket wordt nu uitgebreid en aan de nieuwe website met B2B-webshop gekoppeld. Een waar het afgelopen jaar al veel tijd in is geïnvesteerd.’

Boomkwekerij A&E Maaijen vind je in Boskoop, het hart van de Nederlandse sier- en boomteelt. Arie begon in de jaren 80 met de kwekerij. Zoon Erwin kwam het bedrijf in 2007 versterken. Maaijen is gespecialiseerd in het kweken van bijzondere soorten. Vragen over groeiwijze of klimaateisen zijn daarom niet vreemd. De kwekerij is 4 ha groot. Hiervan bestaat 3000m² uit containervelden en de rest uit kweek in de volle grond. Het merendeel van de teelt bestaat



2 min. leestijd

name in regelgeving voor kwekerijen met zich meebrengt, aan te kunnen. Deze site krijgt vanzelfsprekend een goed beheerssysteem. 'Het is belangrijk om online veel informatie aan te bieden. De website zal zowel de klanten als onszelf veel opleveren. In de webshop, die voor het einde van dit jaar operationeel zal zijn, vindt de klant de actuele voorraad met foto's en informatie over de plant, zoals de groeiwijze en welk klimaat de plant nodig heeft. Voor onszelf zal het de administratieve druk verlichten.'

Maaijen is ook aangesloten bij Varb, het handelsplatform voor de groensector. Omdat Varb zich volgens Maaijen vooral focust op Nederland en België, bouwen ze nu ook hun eigen platform. 'Wij hebben veel klanten in heel Europa, vooral Polen. Dit zijn bedrijven die onze producten doorkweken of groothandelaren. Die gebruiken Varb niet en we willen ze wel graag online zo goed mogelijk kunnen bedienen. Dat geldt natuurlijk ook voor klanten uit andere Europese landen. Daarom wordt de website eerst in het Nederlands gelanceerd, en daarna komen er ook Engelse en Duitse versies. Hierna gaan we aan de slag met een Poolse vertaling. We hebben wel een koppeling met Varb laten bouwen, zodat we een foto slechts eenmaal hoeven te uploaden. Vervolgens staat dezelfde foto op onze site en op Varb.'

Digitale uitdagingen

Om alle wensen van Boomkwekerij A & E Maaijen te kunnen realiseren, moest Infogroen, ontwikkelaar van GroenVision, specifiek een API-rapport schrijven. Ook vindt er intensief overleg plaats tussen de webshopbouwer GoforIT uit Zwaagdijk en Infogroen. 'Alle programma's moeten met elkaar kunnen communiceren, zodat je niet later alsnog dingen dubbel moet doen. De gegevens moeten in alle programma's overeenkomen. Infogroen en Varb hadden al pakketten waarmee GroenVision en Varb samenwerken. Het systeem waar ik mee werk, moest iets uitgebreider worden. Al met al is het best ingewikkeld. Je moet goed doordelen over elke stap in het proces, zowel vanuit de klant als vanuit de administratie en het voor-

uit twee- en driejarigen. 'Op het gebied van specialisatie groeien we', legt Maaijen uit. 'We krijgen steeds vaker de vraag of we iets speciaals willen kweken.'

Goede klantcommunicatie

Maaijen investeert in een nieuwe website met uitgebreide B2B-webshop om klanten beter te informeren, online beter vindbaar te zijn en om de administratieve druk, die de toe-

ACHTERGROND

raadbeheer. Het is dus niet alleen een financiële investering. Er gaat ook veel tijd in zitten.

Ontwikkeling

Maaijen bedenkt het niet allemaal alleen. 'We hebben een adviesbureau in de arm genomen om samen de ontwikkeling van de kwekerij in kaart te brengen. Je wilt als bedrijf ergens naartoe groeien en daarvoor moet je stappen zetten. Dit is een van die stappen. Op die manier kan ik me straks meer met de kwekerij bezighouden. Ik wil me onder andere meer op vermeerdering gaan richten.'

'In eerste instantie komt de nieuwe website over ons bedrijf in oktober online. Voor het einde van het jaar is ook de webshop operationeel. Natuurlijk is online vindbaarheid ook belangrijk. We gaan dus zeker aan de slag met online marketing. Toch zijn er ook veel klanten die via mond-tot-mondreclame van ons horen. Dat zijn er heel veel. Wanneer zij de site bezoeken, moeten ze een goede indruk krijgen én de informatie vinden die ze zoeken. Daar werken we naartoe.'

'Denk goed na over elke stap in je bedrijfsproces'




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!