



# GroenVision is het hart van onze verkooporganisatie

Zoals de bedrijfsnaam al doet vermoeden, is Van Poecke & Zoon een familiebedrijf pur sang. Op ruim 44 hectare grond in het Belgische Wetteren, nabij Gent, telen vader en drie zonen Van Poecke hoofdzakelijk haagplanten in pot (haagconiferen, *Prunus*) en ook sierheesters in tienliterpot. In de volle grond kweken zij veel *Taxus baccata* vanaf 50 cm tot 200 cm, en ook rozen met blote wortel. De basis onder hun bedrijfsvoering zijn een uitgebreid assortiment en een glasheldere taakverdeling.

## Aanvullend assortiment

Teelttechnisch gezien bestaat Van Poecke & Zoon (Van Poecke) feitelijk uit twee verschillende bedrijven met ieder hun eigen teeltmethode. Van Poecke teelt rozenplanten en taxus in de volle grond (25 hectare) en coniferen en sierheesters op pot, oftewel in containerteelt (8 hectare), en groenbesteders (11 hectare). Koen van Poecke vertelt: 'Het zijn allemaal tweejarige teelten. Gedurende de groeiperiode verrichten we in de vollegronds- en containerteelt diverse handelingen, die inderdaad nogal van elkaar verschillen. Bij de rozenplanten gaat het, behoudens het planten en oogsten, om relatief veel handmatige werkzaamheden, zoals het oculeren van de planten. De coniferen worden semimachinaal opgepot en klaargemaakt.' Toch passen de teelten volgens Koen in de praktijk goed

bij elkaar: 'De arbeidspiek en het oogstmoment van de teelten vallen niet samen. Dat betekent voor ons dat we het werkaanbod goed over het jaar kunnen spreiden.'

## Verskillende afzetkanalen

Naast een spreiding van het werkaanbod brengt de keuze voor dit productassortiment ook een spreiding van de afzet met zich mee. De artikelen worden over heel Europa verkocht aan plantensexporteurs, handelsbedrijven, winkelketens, tuincentra en tuinaanlegbedrijven. Koen: 'Onze rozenplanten telen we voor een deel op contract en voor vaste klanten met wie we vooraf prijsafspraken maken. Dat zijn potrozenkwekers die onze planten als uitgangsmateriaal gebruiken en verkooporganisaties die onze rozen op pot zetten en aan tuinlief-

hebbers in heel Europa verkopen. Er vertrekken zo jaarlijks zo'n 650.000 rozen van onze dam.' De potconiferen, taxussen en sierheesters van Van Poecke, daarentegen, vinden hun weg naar Europese tuincentra voornamelijk via plantensexporteurs. 'In die markt wordt steeds minder vooraf gereserveerd en dus steeds meer op dag- en weekbasis ingekocht. Op de klantaanvragen moeten we snel kunnen reageren. Het is dus heel belangrijk dat we een goed inzicht hebben in onze verkoopbare voorraad.'

## Glasheldere taakverdeling

Een breed assortiment producten, verschillende teeltmethodes, een diversiteit aan klanten, orders en prijs- en contractafspraken. De vraag is hoe vier familieleden in één bedrijf dat gezamenlijk organiseren. Koen lacht: 'De beste manier om dat te laten



**Naam:** Koen Van Poecke  
**Functie:** mede-eigenaar Van Poecke & Zoon  
**Plaats:** Wetteren (België)  
**Omvang:** 4 eigenaren, 3 vaste medewerkers, 2 seizoensarbeiders en 40 flexmedewerkers in piekperiodes  
**Programma:** GroenVision Office Kwekerij

werken, is een perfecte taakverdeling. Mijn broer Bart houdt zich voornamelijk bezig met de vollegrondsteelt, mijn broer Stijn met de containerteelt en ik ben verantwoordelijk voor het bureau en de verkoop. En mijn vader? Die springt in waar nodig en kijkt op afstand of alles goed verloopt.'

Toen duidelijk werd dat alle drie zijn zoons interesse hadden om in het bedrijf te stappen, breidde vader Van Poecke in de jaren negentig de productie uit. Uit die tijd stamt ook de taakverdeling tussen de broers. 'Uiteraard sprongen wij toen we nog studeerden regelmatig bij. En ieder van ons pakte op wat hij van nature het leukste vond. Omdat mijn vader niet zot was op computers, zat ik als schooljongen al in mijn vrije uren op kantoor te administreren. Eigenlijk is de taakverdeling ontstaan zonder dat we er ooit over gesproken hebben.'

'GroenVision: het hart van onze verkooporganisatie' Als verantwoordelijke voor de verkoop en administratie kan Koen inmiddels allang niet meer zonder een computer en bijbehorende bedrijfssoftware. 'Wij zijn al dertien jaar klant van Infogroen. Vorig

jaar zijn we van Infogroen Foxpro overgestapt op GroenVision. GroenVision is voor mij het hart van onze verkooporganisatie. Onze ganse voorraad producten staat erin, inclusief foto's, plantmaat en locatienummer, en inclusief de status: te koop, verkocht, afgeleverd of gefactureerd. Hierdoor heb ik een perfect en altijd up-to-date inzicht in mijn verkoopbare voorraad.'

Naast het beheren van de voorraad maakt Koen vanuit GroenVision offertes, verkoopbevesti-



gingen en afroeporders, inclusief etiketten voor het samenstellen van de uit te leveren orders en facturen. 'In principe hoef ik de gegevens van de producten dus maar één keer in te voeren. Daarna kan ik er in alle fases van het verkoopproces verder mee werken. Dat vind ik heel makkelijk.'

Volgens Koen heeft hij met GroenVision het beste uit twee werelden aangekocht: een softwarepakket dat speciaal voor de groenbranche geschreven is en tegelijkertijd mogelijkheden biedt tot maatwerk en doorontwikkeling. 'Ik wil in GroenVision bijvoorbeeld kunnen werken met inclusief-prijzen. Mijn klanten vragen daar steeds vaker naar. Als ik Infogroen een dergelijke vraag stel, wordt er altijd naar een oplossing gezocht. "Nee, dat kan niet" heb ik echt nog nooit van ze gehoord. Dat overtuigt mij ervan dat ik met GroenVision mee kan gaan met de tijd.'



**Be social**

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/article/27622/groenvision-is-het-hart-van-onze-verkooporganisatie](http://www.boom-in-business.nl/article/27622/groenvision-is-het-hart-van-onze-verkooporganisatie)