



# IZAK MAURITZ BOOMKWEKERIJEN B.V. : 'GroenVision bespaart mij zeker vier uur per dag'

**Bij het bedrijf Izak Mauritz Boomkwekerijen is Cees Tijssen vaak op de kwekerij te vinden. Het werk op de kwekerij wisselt hij af met het verwerken van de stroom aan orders die per telefoon, maar vooral via e-mail, binnenkomen. Op 30 hectare land specialiseert Cees zich in de kweek van park-, sier- en laanbomen. Deze kweekt hij in de maten van 14-16 tot 30-35 centimeter omtrek.**

## **Zomerhandel**

Hij levert zijn sortiment aan voornamelijk klanten in het TCO-gebied, bestaande uit handeldkwekers (grote aantallen), toeleveranciers voor hoveniers (kleinere aantallen van het sierproduct) en tuincentra in de regio. De online tuincentra zijn volgens Cees erg in opmars: 'Zij concurreren elkaar dus dat drukt jammer genoeg wel de prijs.' Zijn klanten weten wat hij levert doordat hij de voorraadlijst naar zijn klanten stuurt en zijn sortiment met prijzen toont op een handelssite voor handelaren uit het TCO gebied. Ook heeft Cees veel zomerhandel: 'Wij kluiten bomen in cocos op contract en voor handel en zetten deze aan een druppelinfluus op een containerveld.' Zo kan Cees het hele jaar rond klanten bedienen.

## **Doen waar je goed in bent**

Het bedrijf bestaat naast Cees uit drie vaste medewerkers en een aantal vakantiewerkers. Zoals de naam van het bedrijf al doet vermoeden, is het bedrijf van dhr. Izak Mauritz. Cees vertelt: 'Izak is begonnen in 1993 met de kwekerij, de eerste stam is toen geplant toen hij veertien was.' Cees

zelf is erbij gekomen op zijn dertiende. De keuze voor het sortiment bomen is volgens Cees zo gegroeid: 'Izak begon met jongere, echte dunne lichte bomen. Van lieverlee is dit later overgegaan op zwaardere bomen en daar hebben we ons vervolgens in gespecialiseerd. En wij zeggen altijd: je moet doen waar je goed in bent, dus...' lacht Cees.

## **Van multomap prijzencatalogus naar alles digitaal**

Toen hij de verkoop inging liep Cees tegen bepaalde zaken aan: 'Izak had een grote multomap met het hele assortiment. Dus dan was het bladeren als hij prijzen moest opgeven. Of, als hij op de kwekerij was, belde hij zijn vrouw Marianne om de prijzen op te vragen. Dusja ik dacht dat kan ik niet doen, ik kan mijn vrouw niet thuis gaan houden.' Cees gaat lachend verder: 'Ik moest dus een programma hebben waarmee ik tijdens mijn werk op de kwekerij de prijzen kan inzien op een telefoon of iPad. Samen met onze accountant ben ik toen op zoek gegaan naar een programma. Infogroen was vrij nieuw in de regio met GroenVision, maar zegt Cees: 'Jan Kastelein van Infogroen sloeg met

GroenVision gelijk de spijker op zijn kop. Cees had, naast mobiel kunnen werken, ook de voorwaarde: 'zoveel mogelijk papier weg, gewoon alles digitaal.' En dat lukt, er gaat geen enkele map meer naar de accountant toe. En, voegt Cees toe: 'ik maak een export van de verkoopfacturen naar mijn accountant. En op die kosten hebben we ook nog eens bespaard.' Daarbij kan de accountant ook snel terugkoppelen wat er nog aan verkoopfacturen openstaat.

## **Inkoop, verkoop en voorraadbeheer**

Natuurlijk moest Cees wel leren werken met de software: 'Ja, je moet er veel energie insteken. Maar als je het eenmaal onder de knie hebt gaat het echt soepeltjes. In het begin ging ik met een stapel inkoop achter mijn computer zitten en was ik 45 minuten bezig. Nu kan ik het in ongeveer 10 minuten wegpoetsen.'

GroenVision geeft Cees ook op een andere manier een groot voordeel: 'Wij hebben een breed assortiment, maar ik kan snel zien in de ordergeschiedenis welke bomen een klant heeft afgenomen en





Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7274](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7274)

hier op inspelen. Klanten houden daar rekening mee, omdat zij weten dat hij overzicht heeft. Naast voordeel voor de inkoop en verkoop bespaart GroenVision Cees veel tijd aan de voorraadbeheer kant. Zo heeft Cees één soort op meerdere percelen staan, maar GroenVision geeft hem direct bij de orderinvoer inzicht in waar deze staat. En hij ziet enkel de percelen waarop er genoeg van deze soort staan naar het aantal wat hij heeft ingevoerd. Zo kan hij vervolgens direct indelen op welk perceel hij moet rooien. Cees: 'Izak moest voorheen over de kwekerij lopen om te checken waar hij er genoeg had staan. Dus dit is voor ons een enorme tijds winst.'

En de besparing in harde cijfers? GroenVision levert hem een tijdsbesparing op tot zeker vier uur per dag. 'De vrouw van Izak werkte vier uur per dag. Ik heb de taken van Izak praktisch volledig overgenomen, terwijl ik heb niemand heb die mij administratief ondersteunt. En ik geloof niet dat ik sneller werk dan dat Izak deed', zegt Cees lachend over dit specifieke getal. Het verschil zit hem in het snel kunnen opzoeken van prijzen, leverbonnen direct kunnen printen in plaats van uitschrijven en hij factureert maar één keer per week. Cees: 'Het kost mij voor het factureren plus controle voor ik het doormail maar tien minuten.'

### Afspraak is afspraak

Cees wilt proberen de kwaliteit nog te verbeteren, maar houdt verder vast aan de originele waarden en doelen van Izak: 'Ik wil vooral het sortiment breed houden en afspraak is afspraak.' Zo kunnen zij iedere klant netjes bedienen op de manier zoals zij gewend zijn.



[WWW.INFOGROEN.COM](http://WWW.INFOGROEN.COM)