



# Een alles-in-een-software-programma bespaart enorm veel werk

**Robèr van der Lans heeft zijn hart gevolgd. Na zijn studie bedrijfskunde koos hij niet voor de bankenwereld of het bedrijfsleven, maar vond hij zijn toekomst in de vaste planten. Kwekerij Van der Lans in Beinsdorp werkt graag efficiënt en koos anderhalf jaar geleden voor GroenVision. 'Alles-in-eensysteem is veel gemakkelijker.'**

Auteur: Sylvia de Witt

Robèr van der Lans werkte tijdens zijn schooltijd al vanaf zijn zestiende op de vasteplantenkwekerij van de familie Vester in Beinsdorp. Na de middelbare school ging hij bedrijfskunde studeren en in 1995 – hij was toen vijftientig – studeerde hij af. Maar hij voelde eigenlijk helemaal niet de behoefte om een baan te zoeken in het bedrijfsleven of in de bankenwereld. Zijn hart lag meer bij de plantenteelt.

'Dat zit me waarschijnlijk gewoon in het bloed, evenals ondernemen, want mijn opa was bollenboer en had daarnaast ook wat vaste planten', verklaart Van der Lans zijn voorliefde voor de kwekerij.

## **50 procent voor zichzelf**

Via zijn eerdere scholierenbaan kon hij voor 50 procent voor zichzelf beginnen. Vaste Plantenkwekerij Vester had naast de landplantenteelt namelijk nog een hoek met vaste tuinplanten in 9 centimeterpotten. Van der Lans kon daar zelf gaan telen en zou die planten vervolgens via Vester verkopen. Na een half jaar begon hij helemaal voor zichzelf, zowel met pottenteelt als vollegrondsplantenteelt. 'Zo ben ik er dus eigenlijk ingerold', verklaart Van der Lans. 'In die tijd was er nog een mengeling van 7 en 9 centimeterpotten, met daarnaast wat landplanten. Ik heb nog een aantal jaren op deze

manier gewerkt, maar in 2000 besloot ik dat ik volledig in deze branche verder wilde, dus voor honderd procent. Dat betekende weggaan bij Vester en zelf ergens anders wat opstarten, of te zijner tijd het bedrijf overnemen.'

Van der Lans koos voor de laatste optie. In 2001 besloot Vester zijn aandeel in het bedrijf af te bouwen en de kwekerij stapsgewijs aan Van der Lans over te dragen.

## **Wegvallen 7 centimeterpotten**

'Dat was een mooie opstap. Ik heb toen een schuur laten bouwen, waarna alles een beetje in een





 6 min. leestijd

## ACHTERGROND

**Je kweekt eigenlijk op de gok, maar je weet wel ongeveer welke vraag er zal zijn en welke kant het opgaat'**

nele, gangbare soorten lopen beter dan de nieuwe soorten, en het gangbare vasteplantenassortiment – tussen de 900 en 1000 soorten – kan Van der Lans zeer zeker leveren in een 9 centimeterpot. 'Kijk, ik weet dat ik van de ene soort 50.000 moet zetten en van een andere soort 1000, en niet andersom. Er zijn grote partijen, zoals Lavendula, Anemone en Brunnera, die het meestal goed doen. Maar ik kweek ook soorten waar ik er maar 1000 van heb, omdat er over het algemeen minder vraag naar is.'

Via de groothandel komen de planten van Van der Lans onder meer bij tuincentra, gemeentes en hoveniers terecht.

'Het is niet zo dat een groothandel van tevoren zegt: kweek maar 1000 lavendelplanten. Je kweekt eigenlijk op de gok, maar je weet wel ongeveer welke vraag er zal zijn en welke kant het opgaat. En ja, natuurlijk zit je er een keer naast. Zo bleef ik een keer zitten met 40.000 lavendelplanten, terwijl ik er daarvoor nog nooit één had overgehouden. Andersom gebeurt het natuurlijk ook, dat bepaalde planten ineens heel goed lopen en na een maand al op zijn. We hebben ieder jaar wel andere soorten en er vallen ook weleens soorten af, bijvoorbeeld als er minder vraag naar is of als ze lastig zijn te telen. Zo probeer je toch het assortiment bij elkaar te krijgen dat uiteindelijk het meeste opbrengt. Een klant die bij ons koopt, wil vaak van alles wat hebben en dan is het fijn dat je alles bij één bedrijf kunt kopen. Onze kracht is dat we een breed assortiment hebben waaruit we kunnen putten.'

### Ouderwets

Bij de vasteplantenteelt op het bedrijf van Van der Lans wordt nog veel handwerk verricht. Het inzetten van automatische oppotmachines of robots om planten uit te zetten, daar heeft hij vooralsnog weinig mee op.

'Wij hebben nog een wat ouderwetse manier van kweken, maar dat past toch het beste bij de handel. Niet dat nieuwe ontwikkelingen me niet interesseren, maar ik vind de manier waarop wij het nu doen nog steeds de beste manier. Je kunt zeggen dat dit ouderwets is of niet vooruitstrevend, maar iedere automatisering of mechanisering hoeft nog geen vooruitgang te betekenen. Heel veel telers kweken al in kisten op het veld; die hoeven ze

stroomversnelling raakte. Er werd geteeld in 7 en 9 centimeterpotten, Vester ging afbouwen en ik ben verder gaan groeien. In 2005 verhuisde hij naar het oosten van het land en heb ik alles overgenomen. In de loop der jaren zijn de 7 centimeterpotten weggefallen. Dat was een kwestie van keuzes maken. In de 9 centimeter zat meer marge; bovendien is één potmaat efficiënter werken en ook kan er dan een breder assortiment worden geteeld.' Zijn bedrijf is actief op drie locaties. Beinsdorp is met zo'n zes hectare de hoofdlocatie, met zwarte grond en klei – niet zo'n goede grond om planten in de volle grond te telen. Daarom is er slechts vijf minuten verderop in Hillegom een tuin van twee hectare voor de landplantenteelt. Dit is zandgrond, waar de 'losse' planten in de volle grond worden geteeld voor eigen gebruik, om daarna uiteindelijk te worden opgepot. Verder werd er in 2009 in Klazienaveen een Venlo-kas van anderhalve hectare aangekocht voor de pottenteelt in de wintermaanden, waarmee de totale oppervlakte van kwekerij Van der Lans zo'n 9 hectare is.

### Gangbare vasteplantenassortiment

Van tevoren weet je nooit helemaal zeker naar welke planten de meeste vraag is, maar meestal zijn dat de meest gangbare soorten. De traditio-



Robèr van der Lans aan het werk met GroenVision



### 'Alles-in-eensysteem is natuurlijk veel gemakkelijker'

alleen maar op te stapelen als er vraag naar is. Maar wij zetten elke pot nog los op de grond. Dan moet je ze daarna een voor een in de kist zetten. Wij zijn een van de weinigen die dat nog doen, maar wij hebben heel weinig uitval in de winter. Omdat de planten vast aan de grond staan, hoeven we minder water te geven en minder te spuiten. Dan ben je wat meer tijd kwijt bij het opzoeken van de orders, maar dat vind ik toch ook veel waard. Die extra tijd valt weg tegen de voordelen die deze manier van werken biedt.'

#### Concurrerende prijzen

Doordat Van der Lans op de klassieke manier teelt zonder automatische oppotmachines, is het bedrijf heel flexibel. Als je met robots werkt, moet je heel grote partijen kweken, vindt hij, en bij kleine soorten past het niet om met machines te werken.

'Ik denk dat wij heel efficiënt en goedkoop werken; daarin onderscheiden wij ons. De prijs-kwaliteitverhouding is bij ons goed. Wij kunnen goede planten leveren tegen een concurrerende prijs.'

In vijftien jaar tijd is Van der Lans van 100.000 potten naar vijf miljoen potten gegaan. De laatste zeven jaar is het bedrijf dan ook behoorlijk hard gegroeid.

'We zitten nu op een niveau dat we even niet verder kunnen groeien en gelijk blijven. Het is natuurlijk al een hele uitdaging om ieder jaar weer vijf miljoen potten af te leveren.'

#### Groene software GroenVision

Al vanaf 2008 zit Van der Lans bij Infogroen. Sinds januari 2014 gebruikt hij het nieuwe softwarestelsel voor zijn bedrijf, de groene software GroenVision. Daarvoor liepen er wat pilots bij andere bedrijven, maar hij ging al vrij vroeg mee in het systeem.

'In het begin zaten er nog wat kinderziektes in de software. Dat is logisch, want je weet pas echt of het goed werkt als er in de praktijk mee wordt gewerkt. Maar op dit moment bevalt GroenVision me heel goed. Wij zijn begonnen met Groenorder Voorraadbeheer. We hebben heel veel plantensoorten, die kriskras over het land verspreid staan. Als iemand iets bestelt, moeten we wel weten waar dat staat. Alle planten staan op locatie. Aan de hand van de locatie kunnen we in dit programma terugvinden waar een bepaalde plantensoort staat. Als die plant verkocht is, moet dit in het programma

worden verwerkt. Omdat we heel tevreden waren met dit voorraadprogramma, besloten we een half jaar geleden de module Groen Boekhouding erbij te nemen. Ik denk erover om ook de module Inkoop aan te schaffen. Het voorraadpakket is de hoofdmodule; daar kun je allerlei opties bij nemen. Voorheen had ik een apart boekhoudpakket van Unit4. Dat was ook een prima programma, maar dan doe je veel dubbel. Als een debiteur eruit gaat, bijvoorbeeld, moet je die weer invoeren in het andere programma. Met een alles-in-een-softwareprogramma sluit alles natuurlijk veel beter op elkaar aan. Dat bespaart enorm veel werk. Nu we de voorraad en de boekhouding enigszins onder de knie hebben, wil ik kijken of we GroenVision nog efficiënter kunnen gebruiken. Bij de inkoop en productie van uitgangsmateriaal werk ik veel met Excel-lijsten, maar dat betekent nog steeds dubbel invoeren. Als dat allemaal in één systeem kan, is dat natuurlijk veel gemakkelijker. We zijn er nu anderhalf jaar mee bezig en het heeft wat voeten in de aarde gehad voordat we stonden waar we nu staan, maar ik word steeds enthousiaster', aldus Van der Lans.



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5444](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5444)

