



Dankzij GroenVision kunnen we meer orders aan

Diversiteit is het sleutelwoord in de bedrijfsvoering van handelskwekerij Fa. A.N.M. Rijnbeek boomkwekerijen. Het bedrijf van Antoon Rijnbeek is actief in twee takken van sport (kweken en in- en verkoop) en bedient met een breed assortiment boomkwekerij-producten een grote en diverse klantengroep. Antoon Rijnbeek: 'Er is geen klant of product die meer dan 5% van onze omzet uitmaakt. Zo spreiden we ons risico of anders gezegd borgen we onze continuïteit.'

Een duizelingwekkend aantal soorten producten vinden wekelijks via de kwekerij en de verwerkingsruimte van Rijnbeek in Boskoop hun weg naar hoveniers, exporteurs en tuincentra in Europa. Antoon: 'Onze kwekerij is 4 hectare groot. Daar kweken we jaarlijks meer dan 100.000 sierheesters in potten en de volle grond, bestemd voor voornamelijk exporteurs en tuincentra. Met onze handelstak leveren we een compleet assortiment boomkwekerijproducten aan Nederlandse hoveniers. Daarvoor kopen we merendeels producten in bij collega-kwekers.'

Maatwerk voor klanten

De orders van de hoveniers worden door Rijnbeek ingekocht, verzameld en op maat verwerkt en afgeleverd. Antoon: 'We willen het onze klanten zo makkelijk mogelijk maken. We sorteren bestelde orders op klant- en projectniveau voor de hoveniers uit, etiketteren ze en leveren ze – indien gewenst – op projectlocatie voor ze af, zodat ze er direct mee aan de slag kunnen.' Basis onder deze dienstverlening is het enorme assortiment producten. 'Nee verkopen is er niet bij. Een hovenier moet bij ons alles in kunnen kopen wat hij nodig heeft: alle soorten, maar ook alle leverbare maten.'

Bedrijfsdynamiek en automatisering

In de dynamiek van de verschillende werkprocessen (kweken, inkopen, voorraadbeheer, verwerking, logistiek, administratie) en het grote aantal soorten en maten producten is het absoluut ondenkbaar om nog omgeautomatiseerd te werken. Antoon: 'Ik heb in 2007 het bedrijf overgenomen van mijn vader, maar werk hier al sinds 1999. Toen ik als 18-jarige instroomde om het vak te leren zijn we direct gestart met het automatiseren van onze werkprocessen. We kozen indertijd voor Foxpro van INFOGROEN.' Rijnbeek werkte jarenlang naar volle tevredenheid met Foxpro en stapte in 2013 over op de opvolger van dit programma,

GroenVision. Antoon: 'Foxpro werd nog wel ondersteund, maar niet doorontwikkeld. Omdat de wereld niet stilstaat en wij ook niet, besloten we over te stappen naar GroenVision. Over een ander programma hebben we niet eens nagedacht. Onze ervaringen met INFOGROEN waren en zijn gewoon goed.'

Groot voordeel is dat in GroenVision alles in één pakket zit

Sneller werken met GroenVision

'Spijt van deze keuze heb ik niet. Absoluut niet. GroenVision werkt makkelijk en supersnel. We kunnen met GroenVision met dezelfde mensen meer orders aan dan vroeger. Het administratief verwerken gaat sneller. Doordat de informatie op bijvoorbeeld de orderlijsten en etiketten veel completer is, verloopt ook de logistieke verwerking makkelijker.

Niet alleen bij ons, maar - belangrijker nog - ook bij onze klanten.'

Antoon kan veel voorbeelden noemen van handige functionaliteiten in GroenVision, zoals het gemak waarmee historische informatie hergebruikt kan worden voor het aanmaken van nieuwe orders en bevestigingen en facturen die aansluitend direct vanuit GroenVision doorgemailed kunnen worden naar klanten en leveranciers. Antoon: 'We verwerken al onze processen in GroenVision: van inkoop tot voorraadbeheer en facturatie. Groot voordeel is dat in GroenVision alles in één pakket zit: dat werkt supersnel en we kunnen informatie goed hergebruiken. Daarnaast kan ik GroenVision overal ter wereld gebruiken: als ik op een beurs sta, kan ik in de stille ochtenduren gewoon orders verwerken. Als er een internetverbinding is, kan ik met gemak bij alle bestanden en informatie.'

(Door)ontwikkelen

'Waar ik erg blij mee ben is dat er ruimte is voor het ontwikkelen van nieuwe functionaliteiten. We zijn bijvoorbeeld in januari gestart met de klantenportal. Op dit moment kunnen klanten inloggen om bestellingen in te geven en om planten te selecteren op kenmerken, zoals kleur, grondsoort en bloeimoment.' Antoon zou de orderfunctionaliteit van de klantenportal graag verder willen uitbreiden, bijvoorbeeld met de mogelijkheid om op een orderbevestiging ook foto's en kenmerken van bestelde planten toe te voegen. 'Daarmee kan ik

extra toegevoegde waarde bieden aan mijn klanten: die informatie kunnen zij immers één op één weer doorzetten naar hun klanten. INFOGROEN pikt mijn wensen goed op en werkt er hard aan, maar de ontwikkeling ervan gaat toch minder snel dan ik eigenlijk zou willen.' Antoon realiseert zich dat andere oplossingen andere kosten met zich meebrengen. 'Ik zou er natuurlijk voor kunnen kiezen om een losse module te laten ontwikkelen. Dat gaat wellicht sneller, maar daar hangt dan ook een ander kostenplaatje aan. Het overleg en de samenwerking met INFOGROEN is gelukkig goed en open. En waar een wil is, is bij INFOGROEN altijd ook een weg, is mijn ervaring.'

Naam: Antoon Rijnbeek

Functie: Eigenaar fa. A.N.M. Rijnbeek boomkwekerijen

Plaats: Boskoop

Omvang: 7 vaste medewerkers, 1-3 flexibele medewerkers (seizoensafhankelijk)

Software: GroenVision Professional voor kwekerijen

