

# Tijdsregistratie levert uitzicht door inzicht

Belgicactus bestaat al 35 jaar en is een echt familiebedrijf ontstaan uit de hobby van Jef Gielis. Nu staan beide zonen Jan en Jef aan het roer. Het bedrijf is gespecialiseerd in cactussen, succulenten en sempervivum en richt zich nu uitsluitend op de business-to-businessmarkt. In 2013 was Jan Gielis op zoek naar een makkelijk en handig systeem voor kostprijsberekening. Dat was de aanleiding om te starten met de tijdsregistratie. Samen met consultant Veerle Serpieters (ISP) werkte Belgicactus een eenvoudig systeem uit.

*Liesbet Corthout  
Innovatiesteunpunt*

**Jan Gielis:** “Ik wilde te weten komen hoeveel tijd we in welk product stoppen en op welk moment we daaraan werken. Zo kunnen we komen tot een totaal per productgroep, een gefundeerde kostprijs berekenen en een goed beeld krijgen over het volledige jaar.”

De tijdsregistratie verloopt eenvoudig maar efficiënt en op papier. “Onze medewerkers krijgen elke week één A4'tje, dat ze in hun kastje bewaren. Op dat blad, met een tabel van uren en activiteiten per productgroep, duiden ze aan wanneer ze waaraan gewerkt hebben. Aan het einde van de week deponeren ze het blad in een verzameldoos. De meeste vaste medewerkers kunnen heel vlot werken met het systeem. Nieuwe werknemers vinden het soms wat moeilijker, maar ze worden daarin ondersteund en bijgestuurd door een vaste medewerker. Elke woensdagmiddag zitten wij met het team samen en dan worden zulke zaken besproken. De oplossingen komen van het personeel zelf.”

Nadat de A4'tjes ingezameld zijn, begint het grote werk van het inbrengen van de gegevens in de computer. Met 35 medewerkers die elke week hun blad inleveren, is dat best veel werk, maar momenteel is er geen alternatief. Dat taakje blijft ook wel eens liggen in drukke periode, maar

dat ervaren ze bij Belgicactus niet als een probleem. “Wij gebruiken de schema's vooral om een jaarbeeld te krijgen. Alleen Jef kijkt er tussendoor wel eens naar om een beter zicht te hebben op het wieden en de stekverwerking. Hij onderzoekt welke activi-

teiten er al gebeurd zijn en met welk resultaat. Hij legt dat dan tegen het beoogde resultaat en de deadline. Zo weten we snel en gemakkelijk of we alles tijdig klaar zullen krijgen, of dat we eventueel uitzendkrachten moeten inzetten op deze activiteiten.”



© W. De Geest

---

**Belgicactus gebruikt de tijdsregistratie niet om de medewerkers te evalueren, maar wel om processen te evalueren en bij te sturen.**



## Jan en Jef Gielis: 'Tijdsregistratie is een handig en makkelijk systeem voor kostprijsberekening.'

### Samen zoeken naar oplossingen

Bij Belgicactus gebruiken ze de tijdsregistratie niet om medewerkers te evalueren, maar wel om processen te evalueren en bij te sturen, zij het dan onrechtstreeks. "De grondstoffen en personeel hebben het grootste aandeel in onze kostprijs. Op het vlak van personeel hebben we nu al heel veel stappen gezet, met name wat de efficiëntie betreft. Doordat mensen hun tijdsverdeling noteren, denken ze er ook verder over na. Op ons wekelijkse overlegmoment met de medewerkers komt dat dan naar boven." Wanneer in een bepaalde situatie veel tijd verloren wordt, kan dat besproken worden en zoeken de collega's samen naar oplossingen. "De producten samenbrengen voor verkoop was vroeger heel tijdrovend. Onze mensen moesten met een kar door het hele bedrijf rijden. Nu hebben we alles gecentraliseerd. Het idee voor deze opstelling komt volledig van de medewerkers zelf. Het komt niet alleen het

overzicht ten goede, maar ook de werksfeer."

### Niet bang om te veranderen

**Jan Gielis:** "Ik zou iedereen tijdsregistratie aanraden. 'Uitzicht door inzicht' – de titel van het project – beschrijft precies wat het ons oplevert. We moeten er heel wat inspanning voor leveren, maar het heeft ons al veel bijgebracht, niet alleen naar prijszetting maar ook naar efficiënter werk. Dankzij deze cijfers vragen we ons bijvoorbeeld af hoe het komt dat de kosten bij die ene plant hoger liggen dan bij een andere, vergelijkbare plant. We zoeken waar we veel in verspelen, waar het beter kan ... Ligt het aan de plant zelf? Of ligt het aan onze aanpak? De tijdsregistratie triggert ons om daar dieper op in te gaan.

We zijn ook niet bang om een nieuw product op de markt te zetten of te stoppen met een product. Je moet

durven aanpassen en erin blijven geloven. Als het product en de dienstverlening goed zijn, komt het in orde. Momenteel zijn we nieuwe variëteiten van sempervivum op de markt aan het zetten. Sinds vorig jaar kunnen we grond bijhuren en we hebben uitgebreid. We willen zeer efficiënt werken en van zo veel mogelijk goede soorten zelf voor het jonge plantgoed zorgen. Door seizoensgebonden te werken, streven we naar een sterk product."

Via een omwegje is hun product, dat momenteel erg hip is, tegenwoordig ook gewoon te koop voor particulieren. Belgicactus ging hiervoor een samenwerking aan met een lokaal bedrijfje, dat de cactussen en vetplantjes nu online verkoopt in een trendy kader. Zo kan het bedrijf zorgen voor bijvoorbeeld geboorteplantjes en huwelijksbedankjes voor particulieren, zonder er zelf extra tijd in te investeren. Want ook dat is efficiënt tijdmanagement. ■