

Den Mulder Boomteelt neemt het heft in eigen handen met ERP-pakket Linnaeus

Minder fouten, meer rust en drie FTE besparen met eigen software

Als Den Mulder Boomteelt in 2022 het bestaande softwarepakket waar ze mee werken ontgroeit, besluiten ze het roer om te gooien. Samen met ontwikkelpartij Inova bouwen ze een eigen ERP-systeem dat in september 2023 in gebruik wordt genomen. 'We zijn toen gewoon live gegaan,' blikt Pieter Joosten van Den Mulder Boomteelt terug. 'We dachten: we zien wel wat er gebeurt. Je hebt natuurlijk altijd kinderziektes, maar eigenlijk is het best goed gegaan.'

Auteur: Manon Botterblom



Pieter Joosten

De vraag die aan het begin oprijst is welke processen het bedrijf allemaal in hun software wil hebben. Beginnen ze klein of pakken ze meteen alle processen mee die een boomkwekerij nodig heeft? 'Dat is een beetje organisch verlopen,' geeft Joosten aan. 'We hebben in het begin wel afgevraagd: willen we meteen *all the way* of gaan we klein en compact beginnen en zien we dan of het werkt? Toen zijn we eigenlijk met relatiebeheer (CRM), het verkoop- en inkoopbeheer en voorraadbeheer gestart. Dat waren de drie belangrijkste pijlers.'

Van standaardpakket naar maatwerk

Al snel wordt het softwarepakket uitgebreid en omvat het op dit moment ook productprijsberekening, rooiplanning, interne logistiek, expeditiebeheer, externe logistieke planning, transportprijsberekening, flexibel product- en plantkenmerkenmodel (EAV-model) en collectiebeheer. Of het daarmee compleet is? Als het

aan Joosten ligt niet: de volgende twee innovaties staan al op de planning.

'We zijn nu bezig met een kwekerijplanning,' vertelt hij enthousiast. 'Die is voor de werkzaamheden op de kwekerij die je zo snel niet ziet. Denk aan snoeien, onkruidbestrijding, reparaties na stormschade, noem het maar op. Dus waar we nu mee bezig zijn is een soort waarneming- en actiemodule. Als een collega in het veld een bepaald plaagje ziet dat in een soort is terecht gekomen kan hij dat signaleren en wordt dat opgepakt. Die communicatie loopt nu nog allemaal telefonisch waardoor er zo nu en dan wat wordt gemist. Veel dingen zien we wel, maar doen we nog niet altijd iets mee. Dat gaan we nu proberen te digitaliseren.'

Rust op het veld en in het hoofd

De kern van Linnaeus ligt voor de kwekerij voor een groot deel bij voorraadbeheer.

Volgens Joosten logisch, aangezien juist daar bij boomkwekerijen veel complexiteit zit. Met het oude systeem betekende dat veel handwerk, vooral bij het overzetten van veldtellingen naar digitale lijsten. Met Linnaeus gebeurt die registratie nu direct in het veld via een app. Medewerkers tellen en meten per perceel, die gegevens komen als concept binnen op kantoor en worden daar gecontroleerd en vrijgegeven. 'De handmatige telling zelf kost nog steeds evenveel tijd,' merkt Joosten op. 'Maar die overzetting naar digitaal is van uren naar minuten gegaan en is nu veel overzichtelijker en minder foutgevoelig.'

Ook in de hoofden van de medewerkers van Den Mulder Boomteelt is meer rust gekomen, merkt Joosten. Kennis lag eerst vaak bij één persoon, waarna er paniek ontstond als diegene afwezig was. 'Het grootste winstpunt dat we ervaren, is de rust in de organisatie.'



‘Het grootste winstpunt is de rust in de organisatie’

Waar eerst alles een beetje chaotisch was en een verantwoordelijkheid soms bij één persoon lag, staat nu alles in het systeem en pakt iedereen dat met redelijk gemak op. Waar voorheen nog wel eens in de rooiplanning verkochte artikelen niet goed opgepakt werden, merken we nu dat die foutjes met dit systeem echt teruggedrongen zijn.’

Drie FTE besparen met hetzelfde team

Een eigen ERP-systeem bouwen is geen kleine investering, realiseerde Joosten zich toen ze met het traject begonnen. Maar na de eerste twee jaar met Linnaeus blijkt de rekensom in de praktijk al anders uit te pakken en bespaart het bedrijf inmiddels drie FTE aan tijd. ‘Dit komt vooral doordat we ruimte krijgen in de processen die voorheen veel werk in beslag namen zoals voorraadbeheer, verkoop en de interne rooiplanning. We hebben inmiddels wat nieuwe collega’s aangenomen, die kunnen we nu voor

andere dingen inzetten dan voor verkoop of voorraadbeheer.’

Dynamische prijzen en koppelingen

Een opvallende module is de automatische product-prijsberekening, met name voor laan- en parkbomen. Nieuwe maatvoeringen worden automatisch aangemaakt en geprijsd op basis van ingestelde kenmerken. ‘Dat scheelt honderden handmatige prijsbepalingen per seizoen,’ aldus Joosten.

Linnaeus is gekoppeld aan externe verkoopplatforms, VarB, Shopify, Exact, Mollie en PowerBI. Voorraad- en prijsinformatie wordt dagelijks gesynchroniseerd. Ook transportplanning en -berekening zijn geïntegreerd, inclusief route-optimalisatie en milieuzones.

Nog lang niet af

Naast het ontwikkelen van een kwekerij-

planning is Den Mulder Boomteelt nog lang niet klaar met hun softwareprogramma. Joosten ziet ook een efficiëntieslag in het automatisch verwerken van offerteaanvragen met AI. In het hoogseizoen zijn twee medewerkers van de kwekerij met een assortiment van 2000 soorten de hele dag bezig met het verwerken van offerte-aanvragen. Dat kan AI ook, dacht Joosten: ‘We maken gemiddeld per seizoen zo’n 10.000 offertes, allemaal handwerk. We willen AI die mails automatisch laten inlezen en vertalen naar een conceptofferte in Linnaeus. Dan hoeft je het alleen nog te checken. Als we het werk daarmee terug kunnen brengen naar een halve FTE, dan wordt het werk ook gewoon leuker.’




BE SOCIAL
 Scan, lees & deel!