



SDP Robinson dataverde

Groendekor getuigt



Het bloeiende tuincentrum Groendekor is in Sint-Pieters-Leeuw al lang geen onbekende meer. Dit jaar bestaat het maar liefst 20 jaar! In 1995 besloot zaakvoerder Hugo De Waegenaar zijn zaak te automatiseren met SDP Robinson dataverde en was hiermee één van de pioniers in zijn sector. Hieronder leest u het interview met hem.

“Sinds de automatisering zijn weinig tuincentra zo ver geëvolueerd als wij.”

Hoe is het allemaal begonnen?—

Hugo: “Dit jaar zal Groendekor zijn 20ste kaarsje mogen uitblazen. 20 jaar geleden is het eigenlijk allemaal begonnen met een kleine chalet van 20 m² op de parking van de Makro met een stand waar enkele zelfgekweekte bloemen en planten werden verkocht. Mijn vrouw en ik kochten het terrein er rechtover van 1.000 m² waarvan we de helft bebouwden met een overdekte verkooppriimte. In 1991 hebben we een stuk bijgebouwd. Door de jaren heen kregen we de kans om omliggend terrein bij te kopen maar dit was grotendeels landbouwgrond en mocht niet bebouwd worden. Tot wanneer de ruimtelijke ordening werd aangepast naar KMO-zone en ook wij mochten bijbouwen en verdere gedeelten overdekken. Nu hebben we in totaal 13.000 m² verkooppriimte, waarvan er 7.000 m² overdekt is. De niet-overdekte ruimte verliezen we namelijk wanneer het slecht weer is. De klanten gaan buiten geen planten kiezen als het regent. We hebben nu een gedeelte in open lucht met een ‘cabriodak’: zodra het slecht weer wordt, kunnen wij het dak sluiten en loopt de verkoop gewoon verder binnen. In november verkopen wij hier onze chrysanten en in december onze kerstbomen. Deze constructie hebben wij in twee jaar volledig terugverdiend dankzij de toenemende verkoop.”

steeg, ons assortiment breidde uit, onze organisatie veranderde. We stelden vast dat we niet verder konden zonder automatische kassasystemen. We kozen voor SDP Robinson dataverde omdat er weinig andere softwarepakketten zijn die specifiek zijn toegespitst op de groensector. We hebben het voordeel dat we één van de eerste klanten waren en hierdoor ook veel input hebben gehad. Het pakket werd voortdurend vervolmaakt op basis hiervan. Proefondervindelijk konden artikelgegevens worden toegevoegd en andere data worden verwijderd. Wij zijn als het ware met het pakket meegegroeid. Van alle klanten hebben wij er dus misschien wel het meeste ervaring mee. Voordeel hiervan is dat wij altijd als eersten op de hoogte worden gebracht. Momenteel werken er 20 werknemers met SDP Robinson dataverde om artikels in te voegen, foto's te koppelen aan de artikels, de lay-out van etiketten te ontwerpen, af te rekenen aan de kassa's, enz. We beschikken over vier kassa's en één mobiele handscanner om artikels in te scannen. Het kassasysteem is gelinkt aan de boekhouding. Ook bij de infobalie kunnen facturen worden afgedrukt.”

Wat is er veranderd sinds de automatisering? —

“Het systeem is veel gemakkelijker en completer dan onze vroegere werkwijze. Je kunt op een eenvoudige manier data invoeren. Hoe meer je aan het systeem went, hoe gemakkelijker het wordt. Het zit logisch in elkaar en is heel gebruiksvriendelijk. Vóór SDP Robinson dataverde hadden



we alleen een boekhoudprogramma en voerden we alle artikels nog manueel in. Dan zijn we overgestapt op kassasystemen, checkouts, en vervolgens zijn we beginnen scannen. We gebruiken ook de etiketteermodule van SDP Robinson dataverde. Hierdoor kunnen we zelf onze eigen etiketten maken met kleurenfoto's. Ik denk dat er weinig tuincentra zijn die zo geëvolueerd zijn en op dat gebied zo ver staan als wij. Wij kunnen onze eigen barcodes drukken en zijn op dat vlak dus wel goed voorzien. Door dit alles winnen we heel wat tijd die we dan weer aan andere zaken kunnen besteden. We kunnen veel meer werk verzetten in dezelfde tijdspanne. Alles gaat veel sneller nu waardoor de wachtrijen aan de kassa's opmerkelijk verkort zijn. Wij zijn ook lid van de GRS aankoopvereniging waardoor we al hun gegevens eenvoudig kunnen binnenhalen. Dit is een hele stap vooruit. Bovendien hebben we meer controle over wat binnenkomt en buitengaat, we kunnen alles veel beter opvolgen. Het is op alle gebieden een enorme vooruitgang, daar kan je niet omheen."

Service van SDP nv — "De service die aan ons wordt verleend is 'à la minute'. Er mag echt eender wat gebeuren. Na een telefoontje of in het slechtste geval een dag nadien staat men hier. We hebben alleen maar voordeel ondervonden met deze service. We hebben er goed aan gedaan te kiezen voor SDP Robinson dataverde. SDP nv volgt alles op de voet op. Ik denk niet dat iemand anders ons een betere service kan geven. Daarvoor alleen al zitten we op rozen bij SDP nv."

Wilt u meer weten?
Neem dan snel contact met ons op.
Wij komen graag bij u langs voor een demonstratie. Samen zoeken we naar de meest rendabele oplossing voor uw bedrijf.



SDP nv
Vijfstraten 18
B-9100 Sint-Niklaas
T +32 (0)3 777 73 03
F +32 (0)3 777 02 18
info@sdp.be

De namen en gerelateerde logo's waarnaar in de voorbeeldillustraties wordt verwezen zijn fictieve namen en zijn niet bedoeld als verwijzing naar enige daadwerkelijke organisatie of daadwerkelijk product.

© 2007 SDP. Alle rechten voorbehouden.

Hoe ziet u de samenwerking tussen SDP nv en Dataverde bvba? — "We hadden de laatste tijd al gemerkt dat een samenwerking zich opdrong. Een bloeiend bedrijf zoals Dataverde bvba kon niet op zich blijven zonder enige hulp van buitenaf. Ik sta achter deze samenwerking want ik ben ervan overtuigd dat dit de klanten alleen maar ten goede zal komen. Dat jullie samen in zee zijn gegaan, kan volgens mij alleen maar positief zijn. De twee bedrijven zijn namelijk complementair aan elkaar. SDP nv is heel erg sterk in retailsoftware voor diverse sectoren en hierop is een samenwerking met Dataverde bvba de ideale aanvulling voor



de groensector. Dataverde bvba heeft dan weer perfecte kennis van artikelgroepen en plantengegevens en van wat er in de sector nodig is. Alles wordt gemaakt door mensen die echt feeling hebben voor de sector, wat toch heel belangrijk is."

