

Dankzij King geen personeel nodig De handpoppen vliegen de deur uit



ED & MARJO GAARTHUIS

Het is nu nog rustig bij Marjo Kadogids in Ammerzoden. Maar na de zomer moeten Ed en Marjo Gaarhuis alles op alles zetten om de bestellingen weg te kunnen werken. 'En elk jaar wordt het nóg drukker', vertelt een gedreven handelaar in peuterspeelgoed. 'Maar gelukkig neemt de computer ons veel werk uit handen.'

Zoals zoveel bedrijven is Marjo Kadogids klein begonnen. Twintig jaar geleden startte Marjo vanuit de eigen garage in Lelystad met producten voor peuterspeelzalen. Hoe kwam ze op dat idee? 'Ik had een opleiding gevolgd voor peuterleidster maar had er nooit wat mee gedaan. Mijn vader handelde in speelgoed voor kleuterscholen. Ik ben op een gegeven moment ook zoiets gaan doen, maar dan gericht op de peuters. Met groot speelgoed ging ik langs de peuterspeelzalen in de buurt.'

Dat bleek een gat in de markt te zijn. 'Al gauw kwam er vraag naar knutselspullen, verf en dergelijke. We gingen die toen ook verkopen.' Ed was toen nog leraar handvaardigheid maar moest al snel bijspringen in de nieuwe onderneming. Hij vroeg een jaar onbetaald verlof aan en stortte zich op de inkoop en verkoop, zodat Marjo zich meer kon richten op de administratie. Na het jaar verlof kwam Ed voorgoed in de zaak. Zijn creatieve achtergrond komt trouwens nog steeds goed van pas, want sommige artikelen ontwerpt hij zelf.

Vrachtwagens

Steeds vaker verschenen grote vrachtwagens in de straat om spullen af te leveren. 'De buurt heeft nooit geklaagd, maar het was duidelijk dat we op zoek moesten naar grotere bedrijfsruimte.' Die bedrijfsruimte werd uiteindelijk gevonden in de Bommelerwaard, in Ammerzoden. Het assortiment breidde zich nog steeds uit. Na de knutselspulletjes volgden sinterklaas-cadeautjes, pluche handpoppen, tafels en stoeltjes voor de speelzalen en voor de kinderopvang. 'Personeel willen we niet, dus op

een gegeven moment zijn we gestopt met het grote speelgoed en het meubilair, en verder gegaan met de kleinere artikelen. We leveren door het hele land aan peuterspeelzalen, kinderopvang, scholen, vakantieparken, maar ook steeds vaker aan particulieren. In totaal hebben we schat ik zo'n 600 artikelen op voorraad.'

Na de verhuizing naar Ammerzoden werd ook de automatisering aangepakt. Marjo blikt terug: "Een al wat oudere man had mij in Lelystad op weg geholpen met de computer. Toen we verhuisden maakte hij mij attent op King. 'Echt een pakket voor jou, zei hij, het is niet zo ingewikkeld.'" Na een demonstratie werd King M aangeschaft. Op dit moment wordt gewerkt met King XL, twee gebruikers. 'We werken dus al zestien jaar met King en we zijn er nog steeds heel tevreden over.' Vóór de zomer willen Ed en Marjo over op de webwinkelkoppeling van King. 'We hebben al zeven jaar een webwinkel, maar die is niet gekoppeld aan King. Nu moet ik in de drukke tijd elke dag urenlang de orders invoeren in King. Maar met de webkoppeling van King hoef ik die orders alleen nog maar goed te keuren. Dat gaat me elke dag enorm veel tijdschelen.'

Fax

Want tijd is kostbaar in het hoogseizoen. Na de zomervakantie valt de Kadogids bij bijna 20.000 adressen op de mat. Een fleurig boekwerk met daarin alle leverbare artikelen. Van september tot december stromen dan de bestellingen binnen. Ed: 'Eerst ging heel de dag de telefoon. Later stroomden de faxen achter elkaar binnen. En toen werd het ineens heel stil met de fax. Ik begon me zorgen te maken. Maar onze klanten hadden de overstap



gemaakt naar e-mail. Ik moest er toch wel aan wennen.' Een vijftal uitzendkrachten helpt in het hoogseizoen met het klaarmaken van de bestellingen. Ed en Marjo werken in die tijd bijna dag en nacht.

Factuur

De orderinvoer van King wordt zodoende intensief gebruikt. Maar ook de voorraad wordt beheerd in King. Aan de hand van de verzamellijst worden de artikelen verzameld en ingepakt. Alleen de bestelmodule wordt niet gebruikt. Ed legt uit waarom niet. 'Ik moet er voor zorgen dat ik in september voldoende voorraad heb voor het hele seizoen. Veel van onze artikelen worden gemaakt in China en hebben een lange levertijd. Dus als zo'n artikel op is, kan ik op korte termijn toch niet bijbestellen.'

Daarnaast geeft King hem de nodige informatie: "ik wil weten hoeveel ik van elk artikel verkocht heb. Met King kan ik zo'n lijst uitdraaien, compleet met prijzen en aantallen. Wat we ook heel handig vinden, is de factuurhistorie. Het komt nogal eens voor dat een klant zijn factuur kwijt is. Vanuit de factuurhistorie kan ik de factuur snel opnieuw afdrukken en toesturen. Ook als iemand vraagt: 'wat heb ik de vorige keer besteld?', dan kunnen we dat in de factuurhistorie heel snel terugvinden."

In de afgelopen jaren heeft niet alleen Marjo Kadogids een hele ontwikkeling doorgemaakt, maar ook King. Marjo: 'De overstap van DOS naar Windows viel me destijds erg mee. Ik heb er weinig moeite mee gehad. En elke nieuwe release bevat wel weer wat nieuws waar we ons voordeel mee kunnen doen. Zoals de filters die je in het zoekvenster kunt gebruiken. Ik kan dan sneller een bepaalde klant opzoeken.'

Stropdas

Een rondgang door het grote magazijn maakt Ed en Marjo opnieuw enthousiast over hun bedrijf. 'Straks staan hier de dozen tot aan het plafond.' Behendigheids spelletjes, boekjes, puzzels, vooral houten speelgoed, alles is er. 'Wat we ook veel leveren zijn blankhouten sleutelhangers, boekenleggers, fotolijstjes, tassen, enz., zodat de kinderen die zelf kunnen verven. Of deze witte stropdas. Die kun je verven en dan heb je een prachtig vaderdagcadeau. Maar of ik hem zelf om zou doen, weet ik niet.'

www.marjokadogids.nl

