

# Ook in de land- en tuinbouw geldt: **Meten is weten**



# NIEUW



**Marcel Kesting**

## Aalsmeers bedrijf bespaart veel tijd met optie Samengestelde artikelen

Door Robert Kroon

**Veel bezoekers van het Aalsmeers bedrijf Nieuwkoop BV staan voor de deur even omhoog te kijken. Het gebouw waarin het bedrijf is gevestigd ligt namelijk vlakbij een van de start- en landingsbanen van Schiphol. Directeur Marcel Kesting (40) kijkt er niet meer van op. Hij is geboren en getogen in Aalsmeer en dus opgegroeid met vliegtuigen en alles wat met bloemen en planten te maken heeft. Aalsmeer is het internationale wereldcentrum als het gaat om het veilen van bloemen en planten. Het ligt dan ook voor de hand dat de firma Nieuwkoop artikelen levert voor de land- en tuinbouw. Het assortiment is breed. Nieuwkoop BV handelt in bijvoorbeeld plantenringen, tomatenhaken, maar ook in geavanceerde meetapparatuur voor de land- en tuinbouw. Het meest fameuze artikel dat Nieuwkoop verkoopt, is de Nie-Co rol. Dat is een plastic rolautomaat die sterk doet denken aan een skipas rolautomaatje. De Nie-Co rol zorgt ervoor dat orchideeën rechtop groeien.**



Marcel Kesting van Nieuwkoop en René van Schaik van King-dealer VS2 ontvangen mij in een ontvangstruimte in het nieuwe bedrijfsgebouw van Nieuwkoop. Kesting: "Wij zitten nu zo'n twee jaar in dit mooie gebouw. Hier kunnen wij beter ons magazijn beheren en zitten wij ruimer in ons jasje dan in ons oude pand." Vol enthousiasme begint Kesting te vertellen over zijn bedrijf: "Ik heb deze organisatie overgenomen van mijn vader. Wij werken nu met z'n zessen en wij draaien prima. Omdat wij veel verschillende artikelen hebben en zaken doen in binnen- en buitenland, is financiële en managementinformatie onmisbaar. Sinds twee jaar gebruik ik daarvoor King. En ik moet eerlijk zeggen dat ik er bijzonder tevreden mee ben." Van Schaik licht in het kort toe hoe Kesting de overstap maakte naar King: "Voorheen werkte Nieuwkoop BV met een ander pakket. Jarenlang hebben ze daar naar alle tevredenheid mee gewerkt. Toen Marcel mij vertelde dat Nieuwkoop ging verhuizen, ben ik met hem om de tafel gaan zitten. Samen hebben wij gesproken over nieuwe financiële en logistieke software. Uiteindelijk bleek King het beste te passen. In mei 2007 heeft Nieuwkoop ook de optie Samengestelde Artikelen aangeschaft. Deze optie is bij uitstek



geschikt voor Nieuwkoop, omdat het heel veel samengestelde artikelen in- en verkoopt." Kesting vervolgt: "Wij hebben grofweg 750 artikelen op voorraad. Daarnaast hebben wij een veelvoud daarvan aan onderdelen in ons magazijn. Zo'n onderdeel kan bestaan uit een simpel stukje plastic, een hoogwaardige veer van RVS en ga zo maar door. Deze artikelen worden door thuiswerkers in elkaar gezet. Zo ontstaat een eindproduct, een samengesteld artikel."

## Tijdwinst en nauwelijks fouten

Nog even terug naar de introductie van de optie Samengestelde Artikelen. Nadat alle medewerkers van Nieuwkoop BV een taakgerichte training hadden gekregen van Van Schaik, liep alles op rolletjes. Kesting: "We merkten meteen dat we veel tijdswinst boekten met het nieuwe systeem. Niet alleen besparen we tijd, maar we maken ook minder fouten. En minder fouten betekent meer tevreden klanten." Van Schaik: "Als King-dealer wist ik natuurlijk al een tijdje dat King deze module aan het ontwikkelen was. Ik heb Marcel Kesting daar tijdig van op de hoogte gesteld en toen de module op de markt kwam, hoefden we niet lang na te denken."

## CRM kansen

Kesting beschikt over King XL. King is in het hele bedrijfsproces van Nieuwkoop geïntegreerd. "Als wij per telefoon een bestelling aannemen, of een opdracht ontvangen per e-mail of fax, dan wordt alles wordt meteen ingevoerd in King. Alle tussenliggende processtappen worden in King geregistreerd en door King gecontroleerd." Kesting heeft er plezier in om met King te werken. Glunderend zegt hij: "Ik denk dat er nog veel meer King-functies zijn die ik kan toepassen binnen mijn bedrijf. Met name het hele CRM-systeem gebruik ik nu nog niet. Ik ben zeker van plan om daar iets mee te gaan doen, omdat ik me als directeur met name bezig houd met de commercie. En het CRM-onderdeel kan mij daarbij helpen. Als ik het eenmaal gebruik, kan ik goed bijhouden wat de status is van mijn klanten. Dus er zit meer in King dan ik nu gebruik, maar ik moet daar nog even tijd voor vrij maken." Volgens Van Schaik gebruikt Kesting ongeveer 70% van de functies van zijn huidige King-pakket. "Ik ben ervan overtuigd dat hij er vroeg of laat alles uit gaat halen. Hij is een gedreven ondernemer."

## Geloof in de toekomst

Kesting is een harde, vrolijke werker. Hij is trots op wat hij heeft opgebouwd. "Onze producten worden in Nederland op 150 verkooppunten aangeboden en op 75 in het buitenland. Van onze omzet komt op dit moment 35% uit het buitenland. Ik verwacht dat wij in de toekomst nog meer kunnen gaan exporteren." Kesting heeft naast Nieuwkoop nog een activiteit: in de zomermaanden verhuurt hij bootjes. "Dat is eigenlijk een uit de hand gelopen hobby. Wij zitten in een waterrijk gebied en de pleziervaart vindt bijna iedereen leuk. Ik heb er lol in om in de zomermaanden in korte broek boten te verhuuren. Maar natuurlijk verlies ik mijn andere bedrijf niet uit het oog!"