

# Van bedrijf aan huis naar toponderneming

Door Judith Kuneken

“Die eerste jaren herinner ik me nog als de dag van gisteren”, vertelt Evers. “We runden onze onderneming vanuit ons woonhuis. Om naamsbekendheid te krijgen, reed ik met een promotiebus door het hele land. Het was een soort SRV-wagen, een rijdende showbus! Door de jaren heen hebben we een enorme groei doorgemaakt, we bieden nu ruim 4.000 producten aan. Het gaat om een enorm gamma aan producten uit allerlei landen.”

“Onze groei is mede ontstaan doordat we al snel met automatisering zijn begonnen”

Nu, vijftien jaar later, is Renotec Duo toonaangevend leverancier van kwaliteitsproducten voor de professionele houten vloerenbranche. Afnemers zijn leggers van parketvloeren door de hele Benelux. Het assortiment loopt uiteen van machines tot gereedschap voor allerlei soorten houten vloeren. “De producten komen uit onder andere Oostenrijk, Zwitserland, Frankrijk, Engeland en Duitsland. Onze klanten zijn zowel grote als kleine ondernemers. Zeventig procent van onze relaties bestaat uit kleine zelfstandigen. Dat zijn bijvoorbeeld bedrijven die zelf vloeren leggen, maar ook winkels die door een echtpaar worden gerund. Een grote onderneming is Bruynzeel Vloeren en Parketgroep Nederland. Franchisers zijn Multi Vloer en Parket Tree.”

## Catalogus

“Onze groei is mede ontstaan doordat we al snel met automatisering zijn begonnen”, vervolgt Evers. “In het begin hield mijn vrouw de administratie nog met een doorschrijfboek bij.” Al na een jaar behoorde de vertrouwde doorschrijfboekhouding tot het verleden. “We schaften toen onze eerste computer aan, een 486. Mijn vrouw stond om half zeven ‘s ochtends al bij de Makro op de stoep omdat die computer in de aanbieding was. Toen hebben we ook het King-boekhoudpakket aangeschaft. Als groeiende onderneming kun je gewoon niet zonder een professioneel boekhoudpakket.”

Renotec Duo vestigde zich al gauw in een volwaardig bedrijfspand. “Door de groei van ons bedrijf nam ook de automatiseringsbehoefte toe. We kregen meer computers, meer medewerkers en meer ruimte om te groeien. Inmiddels werken we met King XL, de grootste versie van King, met de opties King Catalogus, ICL-aangifte en Staffelprijzen. We hebben een versie voor tien gebruikers, zodoende kunnen verschillende afdelingen tegelijkertijd met King werken. Een jaar geleden hebben we ook een webwinkel aangeschaft, waarmee we onze producten nu ook online presenteren, compleet met foto’s.” Eén van de vele voordelen van de webwinkel is volgens Evers dat relaties een product al in de webwinkel hebben bekeken voordat zij bij Renotec Duo om advies vragen. “De webwinkel wordt in de praktijk veel gebruikt als een catalogus waarmee klanten zich op onze producten en prijzen kunnen oriënteren.”

## Webwinkel

“Het mooie is ook dat de website en webwinkel [www.renotecduo.nl](http://www.renotecduo.nl) volledig aan het King-pakket zijn gekoppeld”, vertelt Belgijn Sen. Binnen Renotec Duo houdt zij zich onder andere bezig met het actueel houden van de website en webwinkel. “Als een order van een klant binnenkomt, wordt die direct in King ingelezen. De afdeling Verkoop handelt de order vervolgens af en zorgt er via King voor dat de juiste pakbon bij het magazijn terechtkomt. De magazijnmedewerkers zorgen er ten slotte voor dat de producten naar de klant worden verstuurd.”

Het is volgens Sen een simpel en tijdbesparend systeem. “In de webwinkel kan een klant zoeken op bijvoorbeeld productgroepen, omschrijvingen en artikelnummers. Een klant kan een artikelnummer uit onze folders intikken en via een paar drukken op de knop een product bestellen. De order komt als nieuwe openstaande order bij ons in King terecht.”

Sen werkt al zo’n zeven jaar bij Renotec Duo en kent King door en door. Ze werkt sinds het begin van haar carrière bij Renotec Duo met King. Sen houdt zich veel bezig met allerlei aspecten rondom automatisering, zoals het inzetten van software en het contact met de dealer. “Ik doe eigenlijk van alles: debiteurenbeheer, systeembeheer, administratie en het ontwerpen en onderhouden van onze website. Het is eigenlijk heel

Zo'n vijftien jaar geleden startte John Evers samen met zijn vrouw Renotec Duo, een groothandel in producten voor de professionele houten vloerenbranche in Nederland. In de eerste jaren runde het koppel het bedrijf vanuit huis. Al snel stapte het duo van het vertrouwde doorschrijfboekje over op King. Mede daardoor groeide Renotec Duo uit tot een toponderneming. Sinds kort werkt het bedrijf ook met een webwinkel. In gesprek met commercieel directeur John Evers en directiesecretaresse Belgien Sen over toen en nu.



John Evers en Belgien Sen

breed; het leuke aan mijn werk is dat je met veel verschillende kanten van het bedrijf te maken krijgt."

### Succes

Bij Renotec Duo werken dertien medewerkers, ieder met z'n eigen specialisme. Evers: "We beschikken over verschillende afdelingen, zoals verkoop, administratie, boekhouding, technische dienst en het magazijn. Uniek is dat we het ophalen en repareren van machines in eigen beheer hebben. Daarnaast ontwikkelen en leveren we eigen producten voor parketvloeren, zoals Oliefris, een onderhoudsproduct voor houten vloeren."

Waarom heeft Renotec Duo zijn succes te danken? Volgens Evers aan het feit dat het bedrijf constant inspeelt op veranderingen en meegroeit met de markt. "We zijn goed op de hoogte van nieuwe producten en trends en zijn zoveel mogelijk present op nationale en interna-

tionale beurzen. Om optimale service te bieden, denken we altijd vanuit de klant. Als we een product gaan inkopen stellen we onszelf altijd de vraag of het interessant is voor de klant."

### 'De webwinkel draait ook 's avonds als de winkels dicht zijn'

"King sluit heel goed aan op de manier waarop Renotec Duo werkt", besluit Sen. "In King houden we niet alleen de financiële administratie bij, maar ook de voorraad. Als de voorraden in het magazijn onder een bepaald niveau komen, dan zien we dat direct in King door middel van de besteladviezen die King genereert. Maar ook alle orders van klanten worden via King verwerkt. Niet alleen de webwinkelorders, maar ook de orders die bijvoorbeeld telefonisch binnenkomen. En het pluspunt van de webwinkel is natuurlijk dat die altijd open is. Ook 's avonds komen er veel orders van klanten binnen."

'Klanten kunnen zich in de webwinkel op onze producten oriënteren'