

# 'Ons bedrijf blijft een leerproject'

## Met King de goederenstroom onder controle

'Van bruine kroeg tot vijfsterrenhotel: wij kunnen álles leveren op het gebied van Non-Food', vertelt directeur Marcel de Wolf van TCW Groep. Meer dan drieduizend verschillende artikelen van 125 leveranciers vinden via TCW hun weg naar cafés en grandcafés, restaurants en hotels, bedrijven en scholen. Hoe houdt TCW grip op zo'n grote stroom aan goederen?

Door Joost van Meggelen



Directeur Frank Klomp van TCW Groep

## One Stop Shopping

De website van TCW Groep geeft een goed beeld van het brede assortiment. Glas en servies, kaarsen, toiletpapier, vaatwassers, tafelkleedjes, lucifersdoosjes, voor van alles en nog wat kun je bij TCW terecht. 'Dat totaalpakket is juist onze kracht', aldus Marcel de Wolf. 'We willen een 'One Stop Shopping' zijn, waar een restauranthouder of hotelier werkelijk álles kan bestellen, behalve eten en drinken dan. We zitten hier in Maarssen dicht bij Utrecht en Amsterdam maar we leveren eigenlijk in de hele Randstad.'

pallets tegelijk binnen - ook uit het buitenland - en gaan met pallets tegelijk weer de deur uit.

Om die goederenstroom soepel te laten verlopen, werkt TCW met King en sinds kort ook met handcomputers. Nick de Zwijger, de financiële man van TCW, vertelt: 'We werken al sinds 2003 met King. Ik vind King echt een geweldig pakket. King wordt steeds belangrijker voor ons. Want hoe groter we worden, des te belangrijker wordt het om de voorraad goed te beheren.' Waarom koos



## Jasje

Al sinds de oprichting medio 2001 zit TCW op dezelfde plek aan de Gageldijk in Maarssen. Maar het ziet er naar uit dat TCW uit zijn jasje begint te groeien. Marcel: 'Vorig jaar werd de magazijnruimte verdubbeld tot 1.100 vierkante meter en alles staat alweer vol. Vooral dit jaar zijn we flink gegroeid. Frank en ik zijn in 2001 samen begonnen en nu werken hier vijftien mensen. Elk jaar komen er weer een paar bij.'

## Relatie

TCW begon in 2001 met 'dispensers'. Dat is de verzamelnaam voor de kastjes waar zeep, toiletpapier, handdoeken, servetten, enz. uit komen. Marcel legt uit waarom: 'We wilden handelen in producten met een terugkerend element. Een dispenser moet iedere keer weer worden bijgevuld. Zo bouw je een relatie op met je klanten en zorg je voor continuïteit in de verkoop.' Inmiddels levert TCW meer dan drieduizend verschillende producten. Ze komen met

TCW voor King? Marcel: 'Ik werkte eerst met Davilex, maar al gauw had ik een uitgebreider pakket nodig. Na een eerste selectie kwam ik uit op King óf Afas. King-dealer Teun van Zutphen heeft net als ik een administratieve achtergrond. Het klikte gelijk en zodoende werd het King.'

## Tellen

Een goed beheer van de voorraad is geen sinecure. Dat ervaart Nick dagelijks. 'We hebben veel leveranciers en elke leverancier maakt fouten. We krijgen bijvoorbeeld andere artikelen dan we besteld hebben of een andere hoeveelheid. Het komt ook nogal eens voor dat de inkoopfactuur niet overeenkomt met de pakbon. Zo krijg je verschillen tussen de werkelijke voorraad en de administratieve voorraad. We krijgen de spullen met pallets tegelijk binnen en op die artikelen zitten geen barcodes. Onze magazijnmedewerkers kunnen we niet opzadelen met een uitvoerige controle en telling van de magazijnontvangsten. Het komt er dus op neer dat we de

## 'Ik ben een blijde King-gebruiker'



magazijnvoorraad regelmatig moeten tellen om een goed beeld te krijgen van onze werkelijke voorraad.'

### Sneller

Vandaar de overstap op de handcomputers en de Handata-oplossingen voor het inventariseren van de voorraad. Marcel kwam Handata op het spoor via een uitgave van de Kamer van Koophandel. Nick: 'Met een handcomputer kun je het magazijn door. Via de DataDigger krijg ik de artikelgegevens uit King in de handcomputer. De barcode van het artikel staat op de stelling. Het artikel wordt ingescand en we voeren het juiste aantal in. Het inventariseren van de voorraad is op die manier goed te doen. Tegen het einde van het jaar kan ik eventueel extra handcomputers huren om nog sneller te kunnen inventariseren.'

'Wat je ook steeds goed bij moet houden, is de minimumvoorraad van het artikel. We groeien steeds, dus die minimumvoorraad moet je steeds bijstellen. Ook de maximumvoorraad moet goed zijn uitgekend. Vervolgens rekent King precies voor mij uit hoeveel ik moet bestellen.'

### Communiceren

Ook de website wordt ingezet om tot efficiencyverbetering te komen. Klanten kunnen alles bestellen via de webwinkel. Op dit moment plaatst zo'n 8% van de klanten zijn bestellingen via de site. Marcel streeft ernaar dat het percentage volgend jaar naar 25 gaat. 'Bestellingen die via de site binnenkomen worden direct auto-

matisch verwerkt in King. Dus die hoeft ik niet meer in te voeren. We communiceren bij voorkeur via onze site. Ik wil later ook offertes via de site kunnen aanbieden.' Marcel werkt nu aan een volgende stap om de bestellingen te stroomlijnen. 'Ik wil mijn klanten een handcomputer geven waarmee ze hun bestellingen direct bij mij kunnen plaatsen. Met King moet ik nog overleggen op welke manier ik dat het beste kan doen; die hebben daar wel ideeën over'.

Aan toekomstplannen heeft Marcel geen gebrek. 'Ik zeg altijd: een eigen onderneming is een doorlopend leerproject. Ik ben altijd op zoek naar nieuwe wegen. Mijn King-dealer Teun van Zutphen en King zijn hierbij prima gesprekspartners.' Nick kan dat alleen maar bevestigen. 'Ik ben een blijde King-gebruiker. Niet alleen omdat King zo prettig werkt, maar ook door de DataDigger en de goede samenwerking met Teun van Zutphen.'