

# KING magazine

BUSINESS SOFTWARE

25e Jaargang | December 2017

## Jubileumeditie

25 jaar King Magazine



Koen van der Schalk  
King-gebruiker sinds 1987

PAGINA 7

King Connect  
Het netwerkevent van King

PAGINA 35

Q-visie  
De toekomstvisie van King

PAGINA 4

'Ik kan niet mee naar  
de dierentuin, ik ben  
allergisch voor olifanten'



**ARMOEDE IS NIET EERLIJK**

In Nederland groeit één op de  
negen kinderen op in armoede.  
Kijk nu op **[lindafoundation.nl](http://lindafoundation.nl)**  
hoe jij kunt helpen.

**LINDA** FOUNDATION

# Inhoud

- 04 Q-Visie
- 06 Door de jaren heen  
1981 - 1991
- 07 Interview: Koen van der Schalk  
1992/2003: Totaalleverancier voor de scheepvaart
- 12 Door de jaren heen  
1992 - 1996
- 13 Interview: Leen Mol / Autobedrijf Jan van Dijk  
1994: King financiële motor voor Hondadealer
- 16 Door de jaren heen  
1997 - 2001
- 17 Interview: St. Joseph's Mission Hospital  
1998: King temidden van de stamhoofden
- 21 Door de jaren heen  
2002 - 2006
- 22 Interview: Peter Ahlers Administraties / De Wolf Administraties  
2003: Werken voor Hans Klok
- 25 Door de jaren heen  
2007 - 2011
- 26 Interview: Solgar Vitamins  
2008: Gezond bedrijf brengt de natuur dichtbij
- 30 Door de jaren heen  
2012 - 2017
- 31 Interview: JMC Accountants  
2015: Richard en Annemieke Onderberg komen samen verder
- 35 King Connect
- 36 Interview: Verpas  
12.000 doppen en kunststof producten in de breedste zin van het woord
- 39 Automatiseer je magazijn!  
Waarom magazijnautomatisering bijdraagt aan een kloppende administratie
- 43 King Maandabonnement

## Colofon

**Redactie** Hans Eschauzier en Martine Eschauzier

**Fotografie** Hans Tak

**Vormgeving** Roos Schultheiss

**Druk** Efficiënta, Krimpen a/d IJssel

**Oplage** 20.000 exemplaren

**Redactie-adres** KingMagazine, Eglantierbaan 95, 2908 LV Capelle a/d IJssel

**T** (010) 264 63 00 - **E** info@king.eu - **I** www.king.eu



# Q-Visie



Het King Magazine bestaat 25 jaar! In dit extra dikke jubileumnummer van het magazine staat de ondernemer centraal. De afgelopen 25 jaar vatten we samen aan de hand van interviews uit vorige edities. Uit elke vijf jaar hebben we een interview gekozen dat je in dit magazine opnieuw terugvindt, samen met een update van de betreffende ondernemer over hoe het nu met hen gaat en een sfeerindruk van wat de betreffende jaren voor King betekende. Een nieuwe kijk op de laatste 25 jaar!

Met deze 25e jaargang sluiten we tevens het King Magazine in zijn huidige vorm af. In deze tijd van digitalisering, waarin de ontwikkelingen steeds sneller gaan, is een magazine dat twee keer per jaar uitkomt niet meer relevant. In plaats daarvan is alle informatie over King nu 24/7 terug te vinden op onze website:

[www.king.eu](http://www.king.eu)

Wil je altijd op de hoogte zijn? Geef je dan via onze website op voor het digitale King Journaal.

Maar, voordat we afscheid nemen van het King Magazine nog één keer een Q-visie. Hierin filosoferen we over de toekomst van business software en onze maatschappij in het algemeen. Dit wordt volgens ons het beste weergegeven in onze visie:

*King Business Software ziet de wereld veranderen naar datastromen, waardoor alle mogelijke informatie met elkaar wordt gedeeld. Juist hierdoor ontstaat steeds meer de behoefte aan verbinden, persoonlijk contact, persoonlijke interesse en wederzijds respect. Een toekomstgerichte houding is essentieel om bijtijds in te kunnen spelen op nieuwe ontwikkelingen.*

Kortom, wij voorzien een steeds verder digitaliserende wereld, waarin het individu en individualiteit niet aan belang inboeten, maar juist nog signifikanter worden. Dit is geen drempel die vernieuwing tegenhoudt, maar de kern van waaruit nieuwe ontwikkelingen plaatsvinden. De persoonlijke benadering is en blijft onze visie.

Een voorbeeld van deze persoonlijke benadering is onze aanpak om relaties niet langer aan te spreken met 'u' maar met 'jij'. Dit is zeker geen gebrek aan respect, maar schept minder afstand, waardoor we nader tot elkaar komen. Alleen als we jullie, onze klanten en relaties, echt goed kennen, kunnen we immers de software maken waar jullie behoefte aan hebben.

Onze missie is dan ook om ondernemers te ondersteunen bij het automatiseren van hun financiële en logistieke



Hans



Martine



Rob



Bas

bedrijfsprocessen. King kiest daarbij voor kwaliteit, betrouwbaarheid en een persoonlijke benadering. Wij verdiepen ons in de situatie van ondernemers en bieden daarvoor duurzame oplossingen. Hierdoor krijgen ondernemers meer grip op hun onderneming, zodat zij zich kunnen richten op wat echt belangrijk is: ondernemen!

Niet alleen voor de wereld in het algemeen, ook voor King zelf is het een tijd van vernieuwing. Onze directeur Hans Eschauzier is na 36 jaar aan het roer klaar voor verandering. We zijn daarom de mogelijkheden aan het onderzoeken om zijn taken over te dragen aan de nieuwe generatie en van King een echt familiebedrijf te maken. Hier stellen we ons aan jullie voor:

### Hans Eschauzier:

"Na 36 jaar wordt het tijd mij te bezinnen op de toekomst, zowel die van Quadrant en King Business Software als die van mijzelf. En wat is er nou leuker dan het stokje over te kunnen dragen aan de volgende generatie: onze dochter Martine en onze zoons Rob en Bas. Dat doen we niet van de ene dag op de andere: we nemen ruim de tijd om hen de kennis en ervaring op te laten doen die nodig is voor een succesvolle bedrijfsoverdracht. Zoals de Grieken al zeiden (ik heb dat al eerder aangehaald): *Panta rhei*, oftewel alles stroomt, is in beweging, verandert. En die veranderingen, die gaan steeds sneller. Tijd voor een nieuwe, jonge generatie!"

### Martine Eschauzier:

"Vier jaar geleden ben ik bij King begonnen als tekstschrijver en marketingondersteuning. Voor mij was het een bekende, leuke werkplek waar ik alvast ervaring op kon doen tijdens het afronden van mijn studie. Net als veel van mijn collega's ben ik echter blijven hangen vanwege de fijne werksfeer. Bij marketing hield ik me bezig met de website, de social media en het King Journaal. Vooral de interviews voor het King Magazine waren interessant, want zo kwam ik bij allerlei klanten over de vloer. Deze contacten inspireerden me om na twee jaar over te stappen naar verkoop. Inmiddels ben ik ook het aanspreekpunt vanuit verkoop voor één van de King apps en ben ik onderdeel van het management team. Zodoende zie ik veel verschillende aspecten van het bedrijf. De mensen blijven echter mijn drijfveer, zowel mijn collega's bij King als de ondernemers die op onze producten vertrouwen."

### Rob Eschauzier:

"Momenteel ben ik al een paar jaar werkzaam bij Quadrant. Nu als developer bij King Anywhere, onze cloud oplossing, daarvoor deed ik het onderhoud van onze website. Wij zijn binnen het bedrijf op veel punten bezig om sneller en beter de wensen van onze klanten te realiseren. Hierbij spelen de mensen en de organisatie een belangrijke rol, ondersteund door de techniek. En die techniek daagt uit tot innovatie en vernieuwde inzichten, wat mijn drijfveer is bij King.

Ik kijk erg uit naar de kans om Quadrant als organisatie en King niet alleen als product, maar ook als ecosysteem naar een hoger niveau te tillen."

### Bas Eschauzier:

"Wat mij betreft zijn zowel techniek als business interessant, ik vind het lastig om tussen die twee te kiezen. Bij mijn studie moest ik kiezen tussen bedrijfskunde en informatica, bij mijn eerste baan tussen IT consultancy en software development. Uiteindelijk zoek ik een plek waar ik mijn passie voor beide kanten kan inzetten en vanuit alle fronten aan software kan werken. In mijn ogen is King daar een heel mooie plek voor. Er zijn veel mensen die met plezier werken aan de techniek, maar ook die hiermee de markt opgaan en met klanten sparren. Daarnaast is King voor mij nooit ver weg geweest, of ik nou als klein jongetje met mijn vader mee ging, of hier was voor vakantiewerk, stageplek of bijbaan. Ik ga dan ook mijn best doen om mijn steentje bij te dragen. Voorlopig zal dat op parttime basis zijn, zodat ik ook nog buiten King kan werken en verschillende inzichten op kan doen. Het is belangrijk om goed om je heen te blijven kijken."

Zoals criticus en auteur Jean-Baptiste Alphonse Karr al zei: *plus ça change, plus c'est la même chose*. Oftewel, hoe meer er verandert, des te meer blijft er hetzelfde. Ongeacht wie er aan het roer staat bij King, King zal altijd een toonaangevende aanbieder van business software zijn. Zoals je zelf zult zien wanneer je dit magazine doorneemt is elke periode voor ons een tijd van verandering en vernieuwing.

# 1981-1991

Een computer was anno 1981 heel wat anders dan de handige PC, laptop, tablet en smartphone die we nu overal aantreffen. Automatisering was begin tachtiger jaren nog een exclusieve onderneming voor specialisten, gericht op grotere bedrijven. De ontwikkeling van Quadrant – het bedrijf achter King – loopt parallel met de ontwikkeling van computers: van minicomputer via microcomputer tot onze huidige verscheidenheid aan slimme apparaten.

We begonnen als systeemhuis met het verkopen van Data General Minicomputers met een boekhoudprogramma. Deze enorme apparaten, ter grote van een koelkast, kostten toen rond de 70.000 gulden. Dat was dan wel inclusief programmatuur en printer, maar het bleef een hoop geld. Door die hoge prijs verkochten we ze nauwelijks.

Vanaf 1982 groeiden we van systeemhuis naar onze huidige rol als producent van software. Rond die tijd kwamen de microcomputers op de markt. Deze waren kleiner, handzamer en goedkoper dan de minicomputers, maar ook voor de Deense Piccolo legde je 20.000 gulden neer. Het boekhoudprogramma van de minicomputer draaide hier niet op. We ontwikkelden toen zelf QAS, het Quadrant Administratie Systeem.

Niet veel later kwam de eerste personal computer op de markt. Wij zagen de mogelijkheden en pasten QAS aan voor gebruik op de PC onder het besturingssysteem MS-DOS. In 1986 kwam de eerste, vereenvoudigde versie hiervan uit onder de naam Queen. Dit werd een doorslaand succes, want het eerste jaar werden er al 2.500 stuks van verkocht. Een jaar later, in 1987, volgde de grotere versie King.

Het succes zorgde voor veranderingen in de organisatie. Er kwam een verkoopafdeling, een helpdesk en er werden King-cursussen in het leven geroepen. Ons dealer netwerk groeide uit tot 600 verkooppunten. In 1991, bij het tienjarig bestaan van Quadrant, waren er bijna 15.000 programma's verkocht. Inmiddels waren we verhuisd van de Heemraadsingel in hartje Rotterdam naar een nieuw kantoorpand in Capelle aan den IJssel. In dit pand kun je ons nog steeds vinden.





# Electro Cirkel

Koen van der Schalk



Wie een zeldzaam lampje zoekt moet eens contact opnemen met de Rotterdamse groothandel Electro Cirkel BV. Zij hebben er circa 5.000 op voorraad. Daarnaast levert het bedrijf duizenden elektrische en elektronische artikelen voor de scheepvaart en de industrie. Het bedrijf doet al jarenlang zaken met Quadrant. Directeur Koen van der Schalk is daar zeer tevreden over.

## Eerste kennismaking

'In feite is onze relatie met Quadrant zeer toevallig tot stand gekomen. Zo'n twaalf jaar geleden hadden wij een accountant en diens zoon werkte bij Quadrant. Toen wij dus naar administratieve software zochten en hem om advies vroegen, was de verbintenis met Quadrant een feit. Destijds was Quadrant een systeemhuis. Wij hebben toen samen met hen een programma ontwikkeld dat voor onze branche geschikt zou zijn. Het uitgangspunt daarbij was heel simpel: alles wat we handmatig deden, moest hetzelfde gebeuren als we gingen automatiseren. Dat is heel aardig gelukt.

## King gewoon goed

Later is Quadrant met het boekhoudprogramma King op de markt gekomen. Dat lijkt inhoudelijk en qua lay-out nogal op ons programma. Ik zou zeggen dat zoiets vanzelfsprekend is, want als je iets hebt dat zich dagelijks in de praktijk bewijst, dan ga je die modules natuurlijk niet helemaal opnieuw ontwikkelen. Wij gebruiken King ook, maar dan de eenvoudige vorm. Boekhouden is immers niet

ons hoofddoel. Juist doordat we zo tevreden zijn over ons eigen programma en de sterke relatie daarvan met King, vinden we King een uitstekend programma. Ik raad het dan ook regelmatig mijn zakenrelaties aan.

## Directe toegang

Onze relatie met Quadrant is dus al zeer langdurig. Dat is eigenlijk niet meer dan normaal. Quadrant is niet zo groot en dat is voor bedrijven een voordeel. Als je een groot softwarehuis als leverancier hebt, is er vaak nauwelijks sprake van enige persoonlijke relatie. Je moet bij wijze van spreken eerst je registratienummer noemen, voordat je geholpen kunt worden. Wordt het ingewikkeld, dan loop je grote kans dat je regelmatig wordt doorverbonden, of dat men pas na enige dagen een antwoord op het probleem heeft. Bij Quadrant is dat anders. In ons geval is er een sterke persoonlijke relatie en ook een direct beschikbare deskundigheid ten aanzien van ons eigen programma. Als we iets willen veranderen, dan kan direct worden verteld of dat wel kan en zo ja, wat daarvan de consequenties zijn.

Door onze uitstekende relatie met Quadrant kopen we ook onze hardware via hen. Het is eigenlijk nogal ongebruikelijk om via een softwareleverancier je apparatuur te kopen. Het is namelijk niet de goedkoopste manier. Toch hebben wij al ons vierde netwerk op deze manier gekocht. Je kunt natuurlijk wel gaan 'shoppen', maar als er dan iets is, krijg je een soort tenniswedstrijd tussen de verschillende leveranciers. Dat kun je jezelf als commercieel bedrijf niet veroorloven. Zeker doordat we vaak snel moeten leveren, kunnen we geen uitval gebruiken. Als groothandel moet je bijvoorbeeld de scheepsleverancier (de detaillist) heel snel kunnen bevoorraden. Een schip ligt immers maar korte tijd in de haven, dus moet alles voor het vertrek binnen zijn. Je moet dus je voorraden op peil houden en ervoor zorgen dat je de scheepsleverancier direct kunt vertellen of iets leverbaar is.

We gebruiken ons programma ook in onze nevenvestiging in Antwerpen. Tot voor kort gebruikten wij daar ook King voor de boekhouding. De Belgische boekhoudmethode wijkt echter nogal sterk af van de Nederlandse praktijk. Onze accountant ter plaatse heeft ons toen verboden nog langer van King gebruik te maken. Jammer, want het Belgische programma dat nu gebruikt wordt is minder geavanceerd. Zo heeft King bijvoorbeeld een telebankingmogelijkheid. Ik denk dat Quadrant het hier niet bij laat zitten en binnenkort ook wel met een versie voor België komt. Dat zou een goede zaak zijn, want dan stappen we denk ik gelijk weer over. Een Belgische versie kan haast niet uitblijven, want er is tenslotte ook al een versie in het Engels en in het Duits.'



## All Voltage Supply

### Koen van der Schalk

Op grote schepen gaat wel eens een lampje stuk. Maar waar haal je als schipper dan een klein formaat Japanse tl-buis vandaan? Het Vlaardingse bedrijf All Voltage Supply is dol op dit soort vragen. Het specialiseerde zich in exotische elektrotechnische producten en levert bestellingen doorgaans binnen een paar uur. Als KING-gebruiker van het eerste uur (destijds KING serienummer 00000001!) stapte directeur Koen van der Schalk onlangs over op de Windows-versie.

Koen van der Schalk is directeur van het Vlaardingse bedrijf All Voltage Supply (AVS), dat dag en nacht paraat staat voor schepen die even de Antwerpse, Rotterdamse of Amsterdamse haven aandoen. "We leveren elektrotechnische producten in de breedste zin van het woord", vertelt Van der Schalk terwijl hij zijn pijp aansteekt. "Dat kunnen broodroosters of kleine koelkastjes zijn, speciale schakelaars, lampen, noem maar op. Hier in Nederland is alle apparatuur berekend op 220 Volt. Maar aan boord van een schip kan dat voltage best 110 zijn. Als er iets stuk gaat, kun je als schipper niet zomaar bij de eerste de beste elektrowinkel terecht."

En dat lukt zeker niet als een schip binnen één of twee dagen weer verder moet varen. Daarom belooft AVS de bestelde producten binnen een paar uur af te leveren in de haven. Een recente, lastige bestelling was die van 150 meter speciale elektrische kabel van 7 centimeter dik. "Die moesten we binnen anderhalve dag uit Duitsland ophalen en afleveren. Het geheel was 2.5 ton zwaar en paste niet eens in ons busje, maar we hebben de klus kunnen klaren. Op zo'n moment zijn we echt trots."

Voor Van der Schalk begint de werkdag om 7.00 uur 's ochtends. Rond 17.30 uur gaat hij weer naar huis - met de mobiele telefoon paraat. Ook op zaterdagochtend is het werken geblazen. Maar de sfeer is altijd goed, volgens de directeur. "We zoeken nog een nieuwe medewerker die bij ons past. We doen hier namelijk alles samen. Als er 's ochtends een container uit China aankomt, dan staan we met zijn allen te lossen. Of je nou directeur bent of niet, je helpt allemaal mee. Is het in het magazijn druk, dan gaan we daar helpen." In totaal werken bij AVS tien mensen.

De Holland-Amerika lijn, met haar vloot van luxe cruiseschepen, is een van de grotere vaste klanten van AVS. Van der Schalk wandelt door zijn magazijn en wijst naar een bak met blauwe lampen. "Die zijn voor onder de bar op die schepen. Ze zijn alleen niet in het blauw verkrijgbaar, dus verven we ze zelf blauw met een kwastje en speciale lampenverf." Andere bijzondere wensen komen van Japanse schepen. "In Japan gebruiken ze een andere maat





'Als er 's ochtends een container uit China aankomt, dan staan we met zijn allen te lossen. Of je nou directeur bent of niet, je helpt allemaal mee.'



tl-buizen om hun eigen markt te beschermen. Kijk, die buizen zijn net een paar centimeter korter dan de onze. Dus ook die Japanse tl-buizen hebben we altijd op voorraad. Net zoals deze scheepslampen voor het Suez-Kanaal. Die moet je verplicht op de voorplecht hebben als je door het Suez-Kanaal vaart."

### Noodzakelijk kwaad

Hoewel Van der Schalk zijn loopbaan begon als boekhouder, is hij er niet dol op om met zijn neus in de kasboeken te zitten. Het bedrijf waar hij werkte, Electro Cirkel, kwam via via in contact met Quadrant. Quadrant werd halverwege de jaren tachtig door Electro Cirkel ingeschakeld om de voorraadadministratie te automatiseren. Die werd toen beheerd door Van der Schalk. "We hadden geen voorraadsysteem", vertelt hij. "We schreven alleen heel simpel afleverbonnetjes met de pen. Later begonnen we de artikelen te nummeren. Zo gingen we langzaam op automatisering over. Als uitgangspunt stelde ik dat alles waarvoor ik op moest staan, geautomatiseerd moest worden. Dat lukt nu heel aardig."

Zo kwam het dat Van der Schalk als praktijkdeskundige veel suggesties heeft aangedragen voor KING en ook voor klankbord heeft gespeeld bij de verdere ontwikkelingen. Het idee voor de opmerkingen bij een debiteur was o.a. afkomstig van Koen, en ook het vastleggen van afwijkende prijzen per debiteur komt uit de koker van Van der Schalk. Nu hij zijn eigen bedrijf runt, gebruikt hij nog steeds boekhoudsoftware van Quadrant. "Daardoor heb ik geen aparte boekhouder nodig", vertelt hij. Van der Schalk startte met KING voor het besturingssysteem DOS en stapte vorig jaar over op KING voor Windows. Hoe bevalt dat hem? "Je bent natuurlijk gewend aan het oude," vertelt hij aarzelend.

"Maar nu ben ik er heel tevreden mee. Ik vind het uiteindelijk nog een stuk beter en makkelijker te gebruiken dan de DOS-versie. Je hoeft bijvoorbeeld niet meer van module naar module te gaan, want je ziet alles in één oogopslag. En terwijl ik met het bedrijf van Pietje bezig ben, kan ik ook even iets in het bedrijf van Jantje zien. Dat kan zonder eerst het bestaande scherm af te moeten sluiten. En dat werkt natuurlijk veel sneller dan voorheen." Ook de snelheid en de betrouwbaarheid van KING voor Windows zijn volgens Koen dik in orde, want daar heeft hij nooit problemen mee. Maar liever praat Van der Schalk toch over de andere werkzaamheden van zijn bedrijf. Voor Van der Schalk bestaat bijna de hele dag uit praten en onderhandelen. "Dat is wat ik zo leuk vind aan de handel", legt hij uit. "Je bent de hele dag met mensen bezig. Het is erg interessant. Ik heb een hekel aan 'kan niet'. Als iets niet verkrijgbaar is, speuren we gewoon in onze eigen documentatie naar alternatieven. De klant heeft iets nodig en dat moeten wij snel oplossen, want anders vertrekt de boot. En als hij iets wil hebben, dan zal hij het krijgen ook. Ik maak graag het onmogelijke mogelijk."

# Daily Land & Port Supply

Koen van der Schalk



Soort bedrijf

Groothandel voor  
de scheepvaart  
Vlaardingen

Gevestigd in  
Medewerkers

6  
2017

Opgericht in  
King-gebruiker sinds  
Versie

1987  
Enterprise Online  
6 gebruikers

Door: Martine Eschauzier

Dertig jaar nadat Koen van der Schalk King serienummer 1 heeft aangeschaft werkt hij nog steeds met King. Ook voor zijn nieuwste bedrijf, Daily Land & Port Supply, heeft hij weer voor King gekozen. Behalve met King heeft Koen tevens een langdurige relatie met de scheepvaartbranche. Met Daily Land & Port Supply, wat in september 2017 van start ging, streeft hij ernaar om alles te kunnen leveren wat de vrachtvaart aan non-food nodig heeft.

De laatste keer dat we Koen interviewden was hij de directeur van All Voltage Supply. Het inmiddels Schiedamse bedrijf was destijds gevestigd in hetzelfde pand in Vlaardingen waar Daily Land & Port Supply nu van start is gegaan. Koen van der Schalk: 'All Voltage Supply heb ik verkocht. Mijn compagnon was negen jaar ouder en hij ging met pensioen. We waren samen begonnen, dus dan eindigen we ook samen. Toen was ik zestig, maar eigenlijk

was ik toen nog te actief om thuis te blijven zitten. Eigenlijk ben ik er zo weer ingerold. Het is leuk. Ik vind het gewoon een sport om te leveren.'

## Een schip is net een stad

'Bij All Voltage deed ik alleen maar elektrisch en nu doe ik alles, behalve voeding. Er is een boek dat gebruikt wordt in de scheepvaart, de Marine Stores Guide, daar staat alles in wat een boot eventueel voor eigen behoefte nodig heeft. Er staan 39.000 verschillende artikelen in. Van vlaggen tot verkwasten, bestek, kussens, gereedschap, meetapparatuur, lijzakken, razorwire, paspoppen, werkschoenen, kerstverlichting, noem maar op. Een schip is net een stad, daar hebben ze ook alles nodig. Wat jij thuis gebruikt hebben ze aan boord van zo'n schip ook nodig. Wij pogen van die 39.000 artikelen de hardlopers te selecteren en te verkopen. Als we op volle sterkte zijn hebben we 2.500 tot 3.000 artikelen. Die moeten we allemaal op voorraad hebben. Een schip is immers maar heel kort in de haven, dus je moet direct kunnen leveren. Gemiddeld hebben we 4 of 5 uur tussen bestelling en levering. Wij krijgen bijvoorbeeld om 10 uur een bestelling en dat moet om 12 uur aan boord zijn, want dan vertrekt het schip weer uit de haven. Als je het niet op voorraad hebt, lever je niets. We exporteren ook veel naar scheepsleveranciers in het



'Een schip is net een stad,  
daar hebben ze ook alles  
nodig.'



buitenland, bijvoorbeeld Spanje, Italië, Frankrijk, Duitsland en Scandinavië. Rotterdam is wereldwijd de enige haven waar ze alles kunnen krijgen, dat is eigenlijk altijd zo geweest.

Met All Voltage Supply leverde ik aan cruiseschepen, bijvoorbeeld van de Holland-Amerika lijn. Nu leveren we aan de vrachtaart. Het grootste verschil is dat cruiseschepen kopen op kwaliteit, de vrachtaart op prijs. Neem bijvoorbeeld wc-papier, het zal je niet verbazen dat we dat het meest verkopen. Bij een cruiseschip willen ze bij wijze van spreken wc-papier met drie lagen, in de vrachtaart willen ze een wc-rol voor 12 cent. Dat is het grootste verschil. Alleen vertrouwen is belangrijker. Als je een goede naam hebt opgebouwd, dan kijken ze niet meer strikt naar die ene cent. Als ze het om 12 uur moeten hebben en ik zorg dat het er altijd om 12 uur is, dan weten ze dat ze me kunnen vertrouwen. Betrouwbaarheid vind ik erg belangrijk. Alles wat je pretendeert op voorraad te hebben moet je ook leveren, want je kunt niet je klant met een probleem opzadelen. Ik bied het aan en daarom vind ik dat ik een leveringsplicht heb.

Alle 39.000 producten uit het boek staan bij ons in het systeem. We activeren ze alleen als we ze gaan gebruiken en dan staat er netjes bij waar het artikel staat. Alles heeft een locatieplek, met een nummer, dus je kunt zo orders rapen hier. Je hoeft er geen verstand van te hebben. Je loopt gewoon naar locatie A5364, je haalt het eruit en je bent klaar. Of je nou weet wat het is of niet, maakt helemaal niks uit. Ik zeg altijd dat iedereen zo bij ons kan komen werken!

## 5 keer voor King gekozen

'Ik heb het gisteravond zitten tellen, dit is de vijfde King-licentie die ik gekocht heb. Als je al twintig of dertig jaar met King werkt dan vind je niets anders meer leuk. Maar het is ook belangrijk dat je mensen hebt die het leuk vinden. Als je een computerprogramma hebt waar iedereen van walgt, dan zal het nooit goed functioneren. Dan gaan mensen buiten het programma om werken en krijg je allemaal hokjes, dat wil je niet hebben.

Er zit ontzettend veel in King. Natuurlijk als je er mee bezig bent komt er altijd nog wel iets bovendrijven wat je wel zou willen, maar er mist niets. Bij All Voltage hebben we heel wat maatwerk laten bouwen. Het leukste was altijd het maatwerk dat anderhalf jaar later standaard was geworden, daar beschik ik nu weer over! Ik heb altijd gevonden, als ik ergens drie keer voor op moet staan, dan laat ik het inbouwen. Dat blijf ik houden. Die computer is er voor mij en ik ben er niet voor de computer. We zijn nu bijvoorbeeld bezig met de gevaarlijke goederen, zoals brandstof en schoonmaakmiddelen. Als we die vervoeren dan moeten er speciale papieren bij. We zijn nu met Zahmeer, onze King-consultant, bezig om dat te koppelen, zodat als we die artikelen muteren, de gevarencarta er automatisch bij wordt geprint. Dan hoeven ze daar in het magazijn niet meer over na te denken.

King met private cloud vind ik wonderbaarlijk. Ik neem mijn computer mee naar huis en ga thuis gewoon weer verder. Dat is ideaal. Ik vind de ondersteuning van King ook goed. Ik heb het meegemaakt bij andere software, daar kreeg je helemaal geen support. Dat vind ik eigenlijk schandalig.'

[www.dlpsupply.nl](http://www.dlpsupply.nl)



# 1992-1996

De softwaremarkt van de negentiger jaren is anders dan die van de jaren '80. Natuurlijk zijn er nog wel starters, maar vrijwel alle financiële afdelingen werken inmiddels met een boekhoudprogramma. King onderscheidt zich op deze vervangingsmarkt vooral door de prijs/prestatieverhouding en gebruiksvriendelijkheid.

Halverwege de jaren '90 vertrekt de laatste mede-directeur Cees Scholten en komt Hans Eschauzier alleen aan het roer te staan. De jaren '90 werden verder gekenmerkt door verdergaande professionalisering. In 1995 behaalden we als een van de eerste softwarehuizen het ISO 9001-certificaat.

Daarnaast doen we ons best om de naam King zo bekend mogelijk te maken. Er staan regelmatig advertenties in vakbladen en kranten, King is te horen op de radio en we staan op beurzen. Ook sponsoring ontbreekt hierin niet. Zo zijn we in 1993 hoofdsponsor van de 'eendencross' geweest, de Nederlandse 2CV Cross Vereniging. Bij deze vereniging zijn alle Nederlanders aangesloten die rallycross, autocross en autospeedway rijden in een Citroën 2CV, ook bekend als de 'lelijke eend'. Alle 2CV's waren tijdens dit event voorzien van een witte motorkap met de naam KING.

In 1995 vindt er een belangrijke gebeurtenis plaats: Microsoft introduceert Windows 95. Windows slaat aan en op populair verzoek beginnen wij aan King voor Windows.



Hans Eschauzier en Cees Scholten



De 'eendencross'

# Leen Mol

## King financiële motor voor Honda-dealer



Het is met auto's  
net als met  
automatisering:  
als je 't eenmaal  
weet is het  
allemaal heel  
envoudig. Een  
goede cursus  
helpt wel!

Honda-dealer Leen Mol in Brielle staat  
wijd en zijd bekend als een betrouwbaar  
bedrijf. Die betrouwbaarheid is deels  
gestoeld op een goede administratie.  
King en het garagepakket Garbed dragen  
in onderlinge samenwerking goed bij tot  
het positieve bedrijfsresultaat. Quadrant  
Magazine spreekt met directeur de heer  
Jan van Dijk.

'Autobedrijf Leen Mol bestaat sinds 1964 en is sedert 1974 Honda-dealer. Dat viel ongeveer samen met de introductie van Honda als automerk in Nederland. In 1978 verhuisden wij van Rockanje naar Brielle. Ik kwam hier zes jaar later als bedrijfsleider. In 1989 heb ik het bedrijf overgenomen. De huidige naam bleef gehandhaafd omdat deze een zeer positieve klank heeft in deze regio. Voor veel klanten zou een nieuwe naam ook vreemd zijn, want in feite veranderde er niets voor hen. De zaak en de vertrouwde kwaliteit bleven dezelfde, alleen was er nu een andere eigenaar die daarvoor ook al in het bedrijf werkte.

### Plaatsje in hart klant

De autobranche maakt een niet zo gemakkelijke tijd door. De goede bedrijven hebben daar echter geen last van. Vorig jaar was volgens iedereen een dieptepunt in de omzet. Wij hebben toen een goede en groeiende verkoop gehad. Die tendens zet nu door. In de eerste drie maanden van dit jaar hebben we al meer auto's verkocht dan in dezelfde periode vorig jaar.

Onze aandacht voor kwaliteit is denk ik een belangrijke oorzaak van ons goede resultaat. Kwaliteit is bij ons geen loos begrip. We hebben natuurlijk een uitstekend product. Honda maakt gewoon erg goede en mooie auto's. Daarop kun je echter nog geen goed bedrijf bouwen. Ons bedrijf is doortrokken van aandacht voor kwaliteit. We leveren bijvoorbeeld goed werk voor een goede prijs, maar ook de koffie die de klant krijgt is van een goed merk en wordt ook in een Honda-kopje geschonken. Onze werkplaats is ons visitekaartje. De showroom heeft een open verbinding met de werkplaats. Wij hebben geen geheime en wanneer mensen ook komen, het is er altijd schoon. Bij ons geen olieplassen op de vloer!

## Goede administratie basisvoorwaarde

Kwaliteit uit zich ook in een nette en goed gespecificeerde nota. Tot ongeveer een jaar geleden deden we alles met King, dus ook de facturering. Daar zijn we nu van afgestapt. Let wel, we waren niet ontevreden over het programma, maar het bood ons niet die mogelijkheid die voor onze bedrijfsvoering noodzakelijk is.

King wordt nog steeds in ons bedrijf gebruikt, want het is het enige programma dat voor een redelijke prijs een topklasse boekhouding mogelijk maakt. Voor het meer garagespecifieke werk zijn we overgestapt op Garbed. In dit pakket kunnen we dingen kwijt die in King niet mogelijk zijn. Ik denk dan bijvoorbeeld aan de autohistorie met daarin opgenomen type, bouwjaar/maand, kleur en motor- en chassisnummer. Voor ons zijn dat belangrijke gegevens, zeker op het moment dat een auto van eigenaar verwisselt. Door de autohistorie kunnen we een koppeling maken met brieven die onze klanten bijvoorbeeld wijzen op de naderende APK-keuring, of op een komende aanbieding van een bepaald type. We kunnen met deze historie ook nog belangrijke managementgegevens krijgen. Doordat we weten hoe een auto ervoor staat, kunnen we een betere verkoopprijs berekenen. Stel dat een klant inruilt, dan weten we wat de staat van de auto is en wat er aan gedaan moet worden om hem weer goed te kunnen verkopen. Doordat alle gegevens onder handbereik zijn, kunnen we de inruilwaarde ook beter inschatten. Bij verkoop kunnen we ook onze ondergrens beter bepalen. Vroeger werden die gegevens wel handmatig bijgehouden, maar om met die gegevens om te gaan kostte veel tijd en moeite. Je moest dus vaak uit de losse pols werken, temeer ook omdat er soms dagen zaten tussen de uitvoering van een werk en de verwerking. Je kon daardoor aardig met de verkoop het schip in gaan.

## Werkplaats

We kunnen met Garbed ook werkplaatsfacturen maken en werkplaatsorders opstellen. Van deze laatste mogelijkheid maken we overigens nog geen gebruik. Mijn ervaring is dat je automatisering gefaseerd moet invoeren, omdat het anders teveel wordt voor de medewerkers. Overigens vind ik het in dit verband ook belangrijk dat een pakket eenvoudig is. Je moet er in feite direct mee kunnen werken, zonder eerst een paar trainingsdagen te volgen. Dat kan zowel met King als met Garbed en alleen daarom al zijn het goede programma's.

In Garbed kun je ook veel diepgaandere klantgegevens opnemen. Je kunt ook op al die ingangen selecteren. Ik noem dan naast de naam en de woonplaats, de postcode, het kenteken, het telefoonnummer de geboortedatum van de klant en diverse zoekcodes. Met Garbed kun je dus flexibeler omgaan met bestanden en kun je meer managementinformatie krijgen dan met King. Dat is ook niet verwonderlijk. King is een administratief programma en geen branchepakket. Toen Garbed zich aandiende was het natuurlijk erg verleidelijk om over te stappen. King hoefde ik gelukkig niet los te laten, want de koppeling met dit programma is eenvoudig en de combinatie van de twee

pakketten is ideaal. Bovendien: geen enkel pakket heeft precies die inhoud die je zou willen. Bij Garbed is bijvoorbeeld het opzoeken van de reparatiehistorie te ingewikkeld en is er geen mogelijkheid voor een urenverantwoording voor de werkplaats.

## Beste koppeling

Ik vind wel dat je met automatisering meer nauwkeurige gegevens krijgt, maar niet dat je tijd bespaart. Doordat er meer mogelijkheden zijn dan in de oude handmatige administratie, wil je die dus ook gebruiken. Dat kost heel veel tijd, maar draagt wel bij tot een betere bedrijfsvoering. Door betere administratieve verwerking gaat ook het resultaat per verkochte (gebruikte) auto omhoog.

In ons geval komt daar natuurlijk nog bij dat we twee programma's gebruiken voor onze bedrijfsadministratie. Dat kan tot een groter tijdsbeslag leiden. Door de uitstekende koppeling tussen Garbed en King is hiervan nauwelijks sprake. We boeken dagelijks onze gegevens door in King. Dat gaat volautomatisch met een druk op de knop. Voor de rest hebben we er geen omkijken naar.

Overigens was het nog niet zo gemakkelijk om tot invoering van Garbed over te gaan. De importeur van Honda heeft zelf ook een dergelijk programma laten ontwikkelen. Ik was daarvan niet onder de indruk, maar natuurlijk wil de importeur het liefste uniformiteit in de administratie. Vooral ook vanwege de bedrijfsvergelijking. Wat mij nog het meeste stoorde was dat er aan dit programma een bedrijf vast zat dat gelijktijdig de hardware zou leveren. De aangeboden computers waren echter van een type dat absoluut verouderd was. Mijn huidige opstelling is zeker drie maal sneller. Ik ben er in ieder geval van overtuigd dat ik met de combinatie Garbed en King veel beter uit de voeten kan, dan met het geboden standaardpakket."





# Autobedrijf Jan van Dijk

## 23 jaar later



Sinds 1994 zijn er bij deze Honda-dealer grote veranderingen geweest. Zo is de naam in 1995 veranderd naar Autobedrijf Jan van Dijk. Ook de locatie is veranderd: sinds 2006 zit het bedrijf in een nieuw pand. Veel is er echter nog hetzelfde, waaronder King.

Jan van Dijk: 'Als het goed werkt, waarom zou je er dan vanaf kijken? Ook 22 jaar later werken wij nog steeds naar alle tevredenheid met King. Inmiddels wel met de versie voor Windows natuurlijk. Het grootste verschil tussen King voor DOS en de huidige King was voor mij dat je in King voor Windows met verschillende schermen kunt werken. In King voor DOS moest alles dan eerst afgesloten worden. Maar mijn dochter werkt het meest met King. Hetzelfde geldt voor Wincar, de Windowsversie van wat vroeger GARBED heette. Daar werken we nog steeds mee.

Met ons bedrijf gaat het goed. We hebben wel een beetje last gehad van de crisis, maar inmiddels gaat het weer de goede kant op. Zowel de aantallen als de omzet gaan weer omhoog. Wel zien we een verschuiving naar andere energiebronnen. Benzineauto's blijven de hoofdmoot, maar elektrisch en hybride nemen toe. Dat is wel waar we naartoe gaan uiteindelijk. Stiekem blijf ik zelf fan van benzineauto's. Na 45 jaar in het vak zit er een beetje benzine in mijn bloed!

[www.janvandijk.nl](http://www.janvandijk.nl)

Soort bedrijf:	Honda-dealer
Gevestigd in:	Vierpolders
Medewerkers:	14
Opgericht in:	1964
Overgenomen in:	1989
King-gebruiker sinds:	1991
Versie:	Factureren / 2 gebruikers

# 1997-2001

In de jaren rond de millenniumwisseling gebeurt er veel bij King. Ten eerste is er de millenniumwisseling zelf en de Y2K-problematiek, ook wel bekend als de millenniumbug. Alleen de laatste 2 cijfers van jaartallen werden bewaard door software pakketten. In verband met de schaarste en kosten van schijfruimte werd de eeuw niet meegenomen. Op deze manier zouden computerprogramma's met het nieuwe millennium opeens het jaar 00 krijgen, na het jaar 99. Dit zorgt in financiële software voor problemen bij het afboeken van openstaande posten of aanmaningen uit 1999. Ook overzichten die van voor tot na de 'eeuw'wisseling lopen geven fouten, evenals de berekening van leeftijden, enz. In King werd dit opgelost vanaf release 4.0, uit 1997. Vanaf deze release worden jaartallen altijd met vier cijfers bijgehouden.

In 1999 komt de langverwachte Windowsversie van King uit, King 5.0. Deze versie is direct millennium- en europroof. Als eerste is de financiële versie beschikbaar, toen nog King S en King SL genoemd. In 2000 volgt versie M (Factureren) en vanaf 2001 is King voor Windows ook beschikbaar met voorraadadministratie.

In 2001 bestaan we 20 jaar. King is inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met 45 mensen. Met een marktaandeel van 10% zijn we de tweede speler op de Nederlandse markt voor professionele boekhoudsoftware.





Het St. Joseph's Mission Hospitaal te Migori, Kenia

# St. Joseph Mission Hospital

## KING TEMIDDEN VAN DE STAMHOOFDEN

Dit artikel is geschreven door de heer Rob Malag, een KING-gebruiker in het verre Kenia. De heer Malag had ons een brief geschreven over zijn ervaringen met KING in Kenia, en wij hebben hem gevraagd of wij zijn brief mochten overnemen in het King Magazine. Vervolgens heeft hij ons deze tekst aangeleverd, compleet met foto's, waarvoor onze hartelijke dank.

In Afrika, op 8.000 km afstand van het hoofdkantoor van King, vervult KING een belangrijke rol in de ontwikkeling van de gezondheidszorg. Het pakket heeft een plaats verworven in de dagelijkse activiteiten van het St. Joseph's Mission Hospital in Migori, Kenia.

### Het ziekenhuis

Het St. Joseph's Mission Hospital ligt in het zuidwesten van Kenia op circa 450 kilometer van de hoofdstad Nairobi. Het huidige ziekenhuis werd circa 17 jaar geleden gebouwd met steun van de Nederlandse regering en van Nederlandse donors. In het begin was het een samenwerking tussen de regering en het bisdom. Maar deze samenwerking had maar een kort leven: in 1989 kwam daar een eind aan. Helaas moest het ziekenhuis in 1991 vanwege financiële problemen zijn deuren sluiten. Maar gelukkig kwam de Nederlandse organisatie MEMISA te hulp en kon het ziekenhuis in januari 1992 worden heropend.

Het ziekenhuis heeft een verzorgingsgebied van circa 600.000 mensen en is het enige verwijsziekenhuis voor de Luo- en Kuria-gemeenschap. Tot de patiënten behoren ook verschillende leden van de Masai-stam.

Het ziekenhuis heeft 200 bedden en wordt jaarlijks bezocht door circa 45.000 personen. Het aantal opnames is gemiddeld 8.000 per jaar.

### De relatie met King

Ik kwam voor het eerst in contact met de software van King tijdens mijn voorzitterschap van de Stichting Computer Examens Nederland. Al gauw leerde ik over het gemak van het gebruik van KING 3.11.

In maart 1997 ben ik door bemiddeling van MEMISA als managementconsultant uitgezonden naar Migori. Toen ik de noodzaak van een geautomatiseerde administratie



voor ons ziekenhuis inzag, heb ik mij dan ook tot King gewend. Gezien de financieel beroerde situatie van ons ziekenhuis waren we niet in staat een pakket aan te schaffen maar deden we een verzoek om een donatie.

De response van King was geweldig en we werden in september 1997 de trotse eigenaars van een Engelstalige KING XL, inclusief de optie Dossier-administratie (release 3.11).

## Het gebruik

De maanden oktober t/m december hebben we gebruikt om te experimenteren. We gebruikten in het begin een 286 computer met een kloksnelheid van 16 MHz (een voordeel is dat KING 3.11 hier probleemloos op draait). Nu bezitten we dankzij een donatie van MEMISA twee Pentium 133-computers.

Enige maanden geleden is mijn vrouw Christel begonnen het administratief personeel te scholen. Dit kwam er concreet op neer de mensen te vertellen waar de aan- en uitknop zat. Daarna wekenlang een typecursus. Gelukkig hebben we jonge medewerkers die bereid zijn te leren.

Het leren omgaan met het gebruikersvriendelijke KING 3.11 was niet moeilijk. Binnen twee dagen had ik een aantal personen wegwijs gemaakt in het programma. En spelenderwijs ontdekten ze de mogelijkheden van het programma. Ze waren zelfs zo enthousiast dat ze in het weekeinde kwamen werken.

Voor de meesten op het kantoor was het in het begin wel wennen. Hoe kan dat nu dat ik op elk gewenst moment een overzicht krijg van mijn openstaande posten, of dat er een kolommenbalans te voorschijn komt zonder te worstelen met mijn rekenmachine? Geen geschrijf meer en keurig geprinte lijsten. Een en al enthousiasme. Een programma dat voor hen werkte, op tijd informatie gaf en ga zo maar door.

## De invoering

Vanaf januari dit jaar zijn we echt begonnen met het bijhouden van de administratie. Niet dat we al volledig op de computer vertrouwen (we houden er nog steeds een handmatige boekhouding bij) maar voornamelijk om het management de juiste informatie op het juiste moment te geven.

De mogelijkheid om de juiste informatie te krijgen op het juiste moment heeft verstrekkende gevolgen gehad voor het ziekenhuis.

## Fraudeurs niet zo blij

Sommige personeelsleden waren ineens niet zo enthousiast meer. Waarom, zult u zich afvragen? Kenia geniet namelijk de twijfelachtige eer om in de lijst van meest corrupte en

frauderende landen ter wereld de derde plaats te bezetten. In de praktijk komt het erop neer dat bijna elke werknemer weleens het bedrijf waarvoor hij of zij werkt, benadeelt. Dit kan zijn het stelen van geld of medicijnen maar ook het dubbel of onterecht declareren van kosten. Ons ziekenhuis was hierop geen uitzondering. Door de hoeveelheid transacties in ons ziekenhuis waren deze declaraties handmatig niet of nauwelijks te controleren.

Door de invoering van KING werd het voor het management eenvoudiger deze zaken op te sporen en de passende maatregelen te nemen. Alleen al het gegeven "The KING is watching you" heeft het aantal fraudegevallen drastisch verminderd. Een psychologisch effect dus.

Ook het feit dat het management altijd de informatie van bijvoorbeeld een debiteur voorhanden had, heeft het een en ander bespaard. Of wat dacht u van het ontdekken dat sommige bedragen tweemaal betaald waren of dat de gefactureerde prijzen niet de afgesproken prijzen waren. Door de invoering van KING kwam daar verandering in. Immers KING fraudeert niet, KING maakt geen telfouten en KING legt de feiten bloot.

Natuurlijk is er nog veel te doen en zijn we druk bezig het een en ander uit te breiden naar bijvoorbeeld onze apotheek en ons magazijn. We hebben weliswaar al een concept liggen zodat we precies kunnen volgen wat de routing is van onze



Rob Matag in gesprek met financieel manager



Adressia trapt de kracht aan met KING

medicijnen, welke dokter wat heeft voorgeschreven en waar een tekort in de voorraad dreigt. Het zal nog wel even duren voordat onze droom van een geautomatiseerd ziekenhuis, met naast een geautomatiseerde financiële administratie ook een geautomatiseerde patiëntenregistratie, in vervulling gaat, maar het begin is er. Door de resultaten van het gebruik van KING is nu iedereen overtuigd van het nut van 'de computer'.

## De toekomst

Ondanks de positieve resultaten van de invoering van KING lijkt de toekomst toch niet zo rooskleurig.

Het ziekenhuis verkeert namelijk in enorme financiële problemen. De totale schuld van het ziekenhuis is momenteel Ksh 10.000.000,-- omgerekend circa 350.000 gulden. Wellicht is dat naar Nederlandse maatstaven gering, maar in Kenia is het fataal.

De oorzaak van de schulden ligt voornamelijk in het feit dat de bevolking niet in staat is de vergoedingen voor de medische zorg te betalen.

Als men bedenkt dat het totaal van onze vorderingen op de gemeenschap ruim Ksh 13 miljoen is, ziet men waar het tekort is ontstaan. Echt kwalijk kunnen we het de mensen niet nemen, want de armoede in onze regio is enorm. Voor velen is het eten van een ontbijt een luxe en zijn de kosten voor gezondheidszorg onbetaalbaar. We proberen hier natuurlijk wel iets aan te doen door de invoering van een verzekeringssysteem maar de weg is nog lang (doch hopelijk niet te lang).

## MEMISA

Gelukkig ontvangen we van MEMISA uit Rotterdam nog steeds steun. Voornamelijk in de vorm van mankracht (2 doktoren en een consultant) en materiële zaken (b.v. een ultra-sound maar ook computers!). Ook assisteert MEMISA het lokale personeel met hun studie.

Zonder organisaties als MEMISA en weldoeners als King zou het ziekenhuis er hoogstwaarschijnlijk al lang niet meer geweest zijn.

Sluiting zou fataal zijn. In dat geval zouden zeker 10 mensen per dag niet gered kunnen worden. Ons ziekenhuis is het enige ziekenhuis in een straal van 50 kilometer dat een bloedtransfusie kan geven, wat vooral voor kinderen met malaria van levensbelang is.



# St. Joseph's Mission Hospital

## 20 jaar later



Soort bedrijf  
Gevestigd in  
Opgericht in

Gezondheidszorg  
Migori, Kenia  
1974

St. Joseph's Mission Hospital in Kenia was een van de weinige King-gebruikers in Afrika. De samenwerking tussen het ziekenhuis en de Nederlandse stichting MEMISA is inmiddels afgelopen en daarmee ook het gebruik van King. Ondanks dat onze samenwerking tot een eind is gekomen, blijft St. Joseph's echter een van onze meest unieke klanten en daarom willen we jullie deze update niet onthouden.

St. Joseph's Mission Hospital biedt nog steeds medische zorg aan Migori en omliggende regio's in het westen van Kenia. Naast algemene medische zorg heeft St. Joseph's ook een kinderafdeling, oogkliniek, laboratorium en apotheek. Ze bieden chirurgie, fysiotherapie en gynaecologie. In samenwerking met de Rotary Doctors Sweden bieden ze bovendien tandheelkunde aan. Daarnaast heeft St. Joseph's een verpleegschool met jaarlijks tot 40 studenten.

Sinds 2002 zijn via St. Joseph's ook antiretrovirale medicijnen beschikbaar voor HIV/aidspatiënten. Sinds 2004 is het ziekenhuis uitgegroeid tot een uitgebreid zorgcentrum voor de bestrijding van HIV/aids. De HIV/aids-epidemie is

voor Kenia een echte ramp, zowel sociaal als economisch. De Migori regio heeft een van de hoogste HIV/aids-prevalenties in het land. Doordat de ziekte veel mensen treft in de kracht van hun leven is het een aanslag op de productiecapaciteit van het land. In Migori vormt de landbouw, voornamelijk suikerstok en tabak, en de visvangst nog steeds de economische basis. Bovendien neemt de hoeveelheid kwetsbare mensen die door de ziekte worden achtergelaten nog steeds toe. Velen van hen kunnen zich eigenlijk geen gezondheidszorg permitteren. St. Joseph's biedt momenteel zorg aan 3632 HIV/aidspatiënten, waaronder meer dan vijfhonderd kinderen.

St. Joseph's wordt tegenwoordig geheel gerund door het katholieke bisdom van Homa Bay, Kenia, onder leiding van bisschop Philip S. Anyolo.

[www.ombohospital.or.ke](http://www.ombohospital.or.ke)



# 2002-2006

De jaren 2002 tot 2006 worden bij King gekenmerkt door internetinnovaties. De internetzeepbel is net voorbij wanneer King in 2002 met de webwinkelkoppeling komt. Hiermee kan de King-administratie worden gekoppeld aan een webwinkel. In eerste instantie is de koppeling alleen beschikbaar voor webwinkels van BizzView of Cubic-International, in de loop van de tijd komen daar nog veel meer webshopaanbieders bij.

Ook de tweede internetinnovatie bij King begint in 2002. Eind van dat jaar komt King Online beschikbaar. De vertrouwde King, maar dan beschikbaar via het internet. Bij de opzet van King voor Windows is er rekening mee gehouden dat het ook in een ASP-omgeving moet kunnen draaien, zodat er bijna geen verschil is tussen lokaal of online werken.

In 2005 vindt de derde internetinnovatie plaats: King is te downloaden. Nieuwe releases en updates kunnen nu direct op onze website worden gevonden. Dit betekent niet dat de cd-rom direct verdwijnt, King-gebruikers kunnen kiezen op welke manier ze King ontvangen.

Naast internettoepassingen bouwt King in deze jaren verder aan de mogelijkheden van King voor Windows. Een hele serie opties stamt uit deze tijd. Zo kwamen in 2003 bijvoorbeeld de opties Exploitatie-overzicht, Point of Sale, Meerdere magazijnen, Partijen- en Serienummerregistratie, Inkoopcombinaties, Rechten en Uitleverhistorie uit, samen met een hele serie koppelingen.

Tenslotte is het ook tijd voor een nieuwe look. In 2003 komen we met een nieuwe stijl, waaronder een nieuw logo. Het woord 'euro' verdwijnt weer uit het logo en de strakke lijnen worden ronder. King is inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met ruim 60 mensen. Er zijn meer dan 40.000 King- en Queenlicenties verkocht.



Een voorbeeld van een vroege gebruiker van de webshopkoppeling werd beschreven in het King Magazine van juli 2004:

Eind mei stapte **Attitude Holland** over op een King-webwinkel. Attitude beschikte al over een website, maar die was niet gekoppeld aan King. "De bestellingen via de website voerden we steeds handmatig in. Dat was een rotwerk. We hebben namelijk 20.000 namen in ons klantenbestand", vertelt eigenaar Rob van Berkel. Hij werkte al met King. Daardoor was de stap naar de King-webwinkel snel gemaakt. "Het maakt veel menselijke handelingen overbodig", vertelt Van Berkel. "We krijgen bijvoorbeeld ontzettend veel aanvragen via de website voor onze catalogus. Vroeger tikten we dat over. Nu wordt het automatisch in King verwerkt. We kunnen ook al onze klanten in één keer een e-mail sturen. Zo lieten we weten dat we een nieuwe website hadden. Dat leverde de eerste dag al 6.000 bezoekers op!"

## Peter Ahlers Administraties BV

# Werken voor Hans Klok



Administratief werk saai? Welnee! Kinggebruiker Margreet de Wolf (39) werkt als senior account manager al bijna twintig jaar bij Peter Ahlers Administraties BV. Drie dagen per week rijdt ze naar verschillende klanten toe om er een aantal uren de administratie te verzorgen. Eén van die klanten is illusionist Hans Klok. Zijn kantoor staat in IJmuiden, onder de rook van de Hoogovens.

"Ik cross heel wat af om klanten te bezoeken. Het leukste is natuurlijk het kantoor van Hans Klok waar ik ongeveer een halve dag per week werk. Ik heb hier mijn eigen werkkamer met een heel mooi uitzicht op de fabrieken achter de sluizen. 's Avonds en heel vroeg in de ochtend zijn de lichtjes aan en dan hangt er een oranje gloed. Op zich is het een gewoon kantoor, waar we geen shows voorbij zien komen. Er hangen hier alleen posters en er staan vitrines met oude spullen van hem zoals zijn eerste toverdoos. Hans zijn illusies staan in een loods waar we eigenlijk nooit komen. Daar traint hij ook.

's Ochtends laat Hans altijd even zijn gezicht zien op kantoor. Even bijbeppen met ons. Niet te vroeg hoor, want hij is nou eenmaal geen ochtendmens. Ik doe het nu een jaar of

vijftien en het is altijd heel gezellig. Hans en ik kleppen over van alles en nog wat. We weten het hele hebben en houwen van elkaar. Hij zit hier ook vaak te spelen met een pak kaarten. Hij doet geen trucs voor ons hoor, maar dan zit hij gewoon iets te oefenen. Hans is dol op kaarten en kan nou eenmaal niet stilzitten.

We hebben het nooit over zijn illusies. Niemand weet hoe hij die uitvoert, behalve zijn assistenten en - toen die nog leefde - zijn vader Klaas Klok. Maar ik ben ook niet nieuwsgierig. Hij vertelt het zijn moeder niet eens. Dat is het grootste geheim van een illusionist, dat hij zijn trucs niet bekend maakt. Tot vorig jaar had ik meer met zijn vader te maken dan met Hans zelf. Het is een groot gemis dat Klaas vorig jaar is overleden. Hij was Hans' manager en zijn steun en toeverlaat. Nu is Wouter Klok manager, de broer van Hans.

Klaas Klok was een vriend van mijn werkgever. Zodoende ken ik Hans al uit de tijd dat hij nog optrad in buurthuizen. Hij werkte niet zoals zijn klasgenoten maar leefde van zijn illusies. Eerst kreeg hij alleen onkostenvergoedingen. Daar kocht hij dan een jas van of een illusie. Zijn vader verzorgde in het begin zelf alle geldzaken van Hans, maar besteedde ze langzaam maar zeker aan ons uit. Zijn droom was namelijk illusies maken en bedenken: kolossale apparaten met heel veel techniek erin, de dingen waar Hans bijvoorbeeld in gaat staan om te verdwijnen. Hij bedacht ze met Hans, tekende ze uit en zette ze in elkaar. Dat begon natuurlijk heel klein, zo groot als bijvoorbeeld een kast, en eindigde in enorme constructies. Complete helikopters maakten ze op een gegeven moment.

De boekhouding van Hans groeide uit van één ordner per jaar tot een stuk of tien. Wanneer ik hier 's ochtends mijn bakje met post doorneem, vind ik soms de vreemdste facturen en declaraties. Investeringsaftrek aanvragen voor een 'mummie' bijvoorbeeld. Of er staat 'olifant' op je factuur.

We hebben hier een stagiaire gehad die echt met zulke ogen zat bij dat soort dingen. 'Konijnen' zie ik eigenlijk nooit voorbij komen, wel veel 'duiven'. Hans is dol op duiven voor zijn acts. Daarom kan ik bijvoorbeeld duivenvoer zakelijk opvoeren. Maar soms komen hier namen van spullen voorbij waar ik me echt geen voorstelling van kan maken. Dan vraag ik om uitleg waar zoiets nu precies voor dient, want ik moet het toch echt verantwoorden aan de belastingdienst. En soms weet ik echt niet in wat voor rubriek ik iets moet indelen. Is het voor een illusie, of is het inventaris?

Een illusie zien we in elk geval als een kostenpost die binnen twee jaar het bedrijf uit gaat. Zo'n illusie kun je later ook niet verkopen want het is een geheim. Je kunt je niet voorstellen wat Hans allemaal voor illusies verzamelde in de afgelopen jaren. Hij kan ze niet hergebruiken. Ze zien hem aankomen zeg, met 'alweer die mummiekist' of met zijn 'halfzusje'. Dat is een meisje dat voor de helft bestaat en over het toneel loopt. Heel soms haalt hij wel eens iets uit de oude doos en hij heeft ook oude dingen die nog nooit zijn gebruikt.

Voor elke tour verzint Hans dus weer nieuwe illusies. Vooraf krijg ik een beetje een idee van wat hij allemaal aan het bouwen is door de facturen die ik moet verwerken, maar hij vertelt er nooit iets over. Als hij een nieuwe tour start, ga ik meestal naar de allereerste en de laatste show om te kijken hoe goed hij is geworden. Ik zie altijd verschil.

Hans wordt in Nederland altijd herkend, ook al ziet hij er in het dagelijks leven anders uit dan in zijn shows. Dat komt denk ik door zijn uitstraling, dat speciale charisma van hem. Dat had hij al toen hij jong was. Beneden op de stoep wachten wel eens van die veertienjarige meisjes die verliefd op hem zijn en een handtekening willen. Soms dringen ze zelfs het kantoor binnen omdat ze hem willen zien. Ik vind dat heel grappig, want ik zie hem helemaal niet als een beroemde ster. Ik kom nu al zo lang bij Hans en zijn familie over de vloer dat ik hem meer als mijn kleine broertje zie."



## Beroep of passie?

'Magie is voor mij een passie. Natuurlijk, ik verdien mijn geld ermee, maar ik investeer alles weer terug in mijn werk. Mijn broer zegt dat ik zelfs zou optreden als ik er niet aan zou verdienen. Professionele verantwoordelijkheden komen echter altijd op de eerste plaats bij zulke projecten. De olifant heeft zijn voer nodig en de dertig mensen die met mij meereizen, moeten zeker betaald worden voor hun werk.'



# De Wolf Administraties

## 14 jaar later



In 2003 was Margreet de Wolf senior accountmanager, inmiddels heeft ze het kantoor overgenomen en is ze al bijna tien jaar de eigenaar van De Wolf Administraties. Hoe gaat het nu met haar?

Margreet: 'Net als elk bedrijf hebben we onze ups en downs. Het moeilijkst aan ondernemer zijn vind ik om de eigenaar te zijn in plaats van een collega. Die rol is wennen. Vijfendertig jaar geleden kwam ik als eerste medewerker in dienst en na de overname kwam mijn voormalige werkgever bij mij in dienst! Inmiddels is hij al 7 jaar van zijn pensioen aan het genieten.'

Een andere grote verandering is onze verhuizing. We zaten eerst in Amsterdam West, maar nu zitten we op een nieuwe locatie in Amsterdam Noord, tegenover het IJ. Op de 5e etage, dus we kijken over heel Amsterdam Noord!

Wat King betreft vind ik de beste verandering het inlezen van de bankgegevens. Dat soort functies maakt dat we ons werk sneller kunnen doen.

Soort bedrijf	Administratie- en accountantskantoor
Gevestigd in	Amsterdam
Medewerkers	5
Overgenomen in	2008
King-gebruiker sinds	1988
Versie	Factureren / 7 gebruikers
King-dealer	Van Zutphen Automatisering

Wat niet is veranderd is onze samenwerking met Hans Klok. Wij verzorgen nog steeds de administratie voor zijn privézaken en zijn persoonlijke BV. We kennen elkaar al ruim 30 jaar en toch blijft het spannend om met hem te werken.'

[www.dewolfadministraties.nl](http://www.dewolfadministraties.nl)

# 2007-2011

In 2007 vindt de eerste King Relatiedag plaats, in het Feijenoord stadion de Kuip, voor alle King-gebruikers en King geïnteresseerden, de komende jaren zullen nog veel King-evenementen volgen.

Op 1 januari 2008 groeit King verder, ditmaal door het bedrijf Handata uit Katwijk over te nemen. Handata is gespecialiseerd in mobiele oplossingen, vooral op het gebied van verkoop en logistiek. Er is al sinds 2005 een koppeling tussen King en de software van Handata. Deze samenwerking is het begin van het huidige King WMS. Met deze geïntegreerde oplossing is je hele magazijn te automatiseren. Zie pagina 39 voor meer informatie.

Vanaf de introductie van King in 1987 hebben we de verschillende versies aangeduid met letters. Aanvankelijk hanteerden we de 'kledingmaten' S, M, L en XL, later zijn daar de versies SF, SL en MA bijgekomen. In 2008 veranderde dit. Het aantal versies werd teruggebracht tot vier en de versies kregen beschrijvende namen zoals Financieel, Factureren, Artikelen en Logistiek. Ook kwam er een geheel nieuwe versie bij: King Enterprise, met alle functionaliteiten van King Logistiek én alle opties, voor de bovenkant van de MKB-markt.

Om ons 30-jarige bestaan te vieren organiseren we in 2011 de King Tour voor relaties. De opbrengst hiervan gaat naar de oehoe's van Diergaarde Blijdorp. De subsidie die de dierentuin ontving van de gemeente Rotterdam viel namelijk weg. Om dit te compenseren heeft Blijdorp het mogelijk gemaakt voor het bedrijfsleven om een groep dieren te adopteren. King droeg hier graag aan bij en koos voor de oehoe. Dit is de grootste uilensoort die voorkomt in Nederland en een symbool voor wijsheid. Zodoende vinden wij het een toepasselijk symbool voor King Business Software. Onze mascotte Iboe is uit deze samenwerking ontstaan.







Tevredenheid gegarandeerd

## Gezond bedrijf brengt de natuur dichtbij Solgar Vitamins Holland

Sinds kort is de Noordoostpolder vijfduizend bomen rijker. Dat was de manier van Solgar Vitamins Holland om samen met zijn klanten het zestigjarig bestaan van Solgar te vieren. 'We krijgen zoveel van de natuur, we wilden ook wat terugdoen', legt directeur Michael Dinger uit. Natuurproducten hebben het bedrijf groot gemaakt en King speelt hierbij een cruciale rol.

Het Amerikaanse moederbedrijf Solgar Vitamin & Herb bestaat al sinds 1947. In dat jaar werd door Solgar het eerste vitaminen- en mineralenpreparaat op de markt gebracht. Solgar ontwikkelt en fabriceert zijn producten nog steeds allemaal zelf. Inmiddels zijn er in 42 landen exclusieve importeurs van de meer dan 450 Solgar-producten. Ook in Nederland zit zo'n importeur, en wel in Haarlem. Solgar Vitamins Holland bestaat sinds 1989. In

dat jaar kwam de moeder van Michael Dinger via een Amerikaanse arts in aanraking met Solgar. Ze was dermate enthousiast dat ze de Solgar-producten zelf begon te verkopen. Al snel werd ze opgevolgd door haar zoon en dochter, toen nog amper twintig jaar oud. De doorbraak kwam eigenlijk gelijk. Het bedrijf was eerst gevestigd in een stal in Schalkwijk, maar twaalf jaar geleden werd de overstap gemaakt naar bedrijfsruimte in Haarlem, die kortgeleden weer fors werd uitgebreid. Inmiddels zijn er 24 werknemers in dienst.

### Levertraan

Wat is de kracht van Solgar? Er zijn immers zoveel natuurproducten op de markt. Michael Dinger: 'Onze kracht is allereerst de kwaliteit van het product. We leveren alleen puur natuur, zonder toevoegingen. Wat moeder natuur maakt, is uiteindelijk toch het beste. Chemische producten kunnen daar nooit tegenop. Levertraan bijvoorbeeld is weer helemaal terug. Maar ook een deskundig advies is bij Solgar van wezenlijk belang. We leveren niet direct aan consumenten, maar exclusief aan zelfstandige gezondheidsspecialisten, zoals reformzaken en





drogisterijen. Als een winkel kiest voor Solgar, gaan ze een opleidingstraject in. Onze vitamines en kruiden verkoop je namelijk niet zomaar, daar hoort een degelijk, persoonlijk advies bij, compleet met tevredenheidsgarantie. Zelf hebben we ook een helpdesk met voedings-deskundigen, een diëtist en een arts. Zij geven advies over onze producten, ook aan artsen en consumenten. Voorlichting en opleiding vormen een groot deel van ons werk.'

### Verrassingen

Elke week krijgt Solgar Vitamins Holland een zending goederen uit Amerika binnen. In het magazijn in Haarlem worden de potjes voorzien van een Nederlands etiket en daarna vinden ze hun weg door heel Nederland. King ondersteunt het hele bedrijfsproces. Dus niet alleen de boekhouding, maar ook de orderafhandeling en de logistiek worden met King beheerd. 'Ik ben heel tevreden over King. Het leukste van King is dat je niet voor onaangename verrassingen wordt geplaagd. En hoe meer functies van King we in gebruik namen, hoe lager de accountantskosten werden. Vroeger had hij altijd enkele dagen werk, maar tegenwoordig is de accountant al na een halve dag vertrokken!'

Met de grootste King-versie, 20 gebruikers en bijna alle King-opties is dhr. Dinger geen onbekende voor de King-helpdesk. 'Ik ben supertevreden over de helpdesk van King! Heb ik problemen, dan worden die snel opgepakt. Mijn wensen stuur ik elk jaar naar de helpdesk en ik weet dat die serieus worden genomen.'

### Omzet

Natuurlijk kunnen niet alle wensen direct worden gerealiseerd. 'Daarom ben ik ook zo blij met de Maatwerkbox van King. Nu kan ik toch speciale rapportages uit King halen, bijvoorbeeld allerlei omzetoverzichten. Onze accountmanagers kunnen onderweg online informatie ophalen over elke klant, dus welke producten hij verkoopt en hoeveel, maar ook welke producten hij niet of weinig verkoopt. Een accountmanager kan daarop actie ondernemen. Wat een winkel wel of niet verkoopt blijft natuurlijk vrije keuze. Maar als iemand bijvoorbeeld wel veel kruiden verkoopt maar relatief weinig multivitamines, dan kunnen we daar toch op inspelen.' Solgar wil dicht bij de natuur blijven. 'Onze basis blijft gezonde voeding. Die basis kunnen we nooit vervangen. Wat wij leveren zijn extra's in een optimale dosering. De



## 'Tegenwoordig is de accountant al na een halve dag vertrokken!'

'aanbevolen dagelijkse hoeveelheid' is doorgaans een ondergrens. Wil je werkelijk effect hebben van vitamine C, dan moet je dagelijks veel meer innemen. Onze producten helpen je om meer weerstand te krijgen tegen allerlei ziektes en allergieën. Ons uitgangspunt is dus allereerst preventie, het gevoel van welzijn.'

### Knokken

Solgar is King-gebruiker sinds januari 2004. Het pakket was al aangeschaft toen een computercrash op 30 december 2003 een heel snelle overstap noodzakelijk maakte. Met de hulp van King-dealer Teun van Zutphen lukte het om op 3 januari (!) weer operationeel te zijn, maar dan met King voor Windows. De basis was gelegd. Inmiddels heeft Solgar bijna alle King-opties in gebruik, onder andere partijen, serienummers, webwinkel en automatische incasso. Michael Dinger ziet wel perspectief in de mobiele oplossingen van King. 'Ik wil graag de gepakte goederen kunnen controleren op basis van de bestelling. Dat gebeurt nu nog handmatig, maar dat wil ik

gaan automatiseren.' Andere toekomstplannen zijn het automatisch inlezen van verkooporders of het verbeteren van de orderpicking. King blijft daarbij een ideale gesprekspartner, evenals King-dealer Teun van Zutphen. 'King is voorzichtig en dat geeft mij vertrouwen. Jullie kunnen niet voldaan achteroverleunen maar jullie moeten knokken voor een groter marktaandeel. Met zo'n bedrijf ga ik graag in zee'.



Soort bedrijf  
**Voedingssupplementen**  
 Gevestigd in  
**Heiloo**  
 Medewerkers  
**31**  
 Opgericht in  
**1989**  
 King-gebruiker sinds  
**2003**  
 Versie  
**Enterprise / 13 gebruikers**  
 King-dealer  
**Van Zutphen Automatisering**

## Solgar Vitamins

### Tien jaar later

Bijna tien jaar geleden stond Solgar Vitamins in het King Magazine, maar het is hen in de tussentijd goed vergaan. Samen met King-dealer Bart van Zutphen van Van Zutphen Automatisering vormen ze nog steeds een winnend team.

Directeur Michael Dinger: 'We mogen ons gelukkig prijzen, we groeien gestaag door zowel als bedrijf en als merk. We doen het dan ook met z'n allen nog steeds met hart en ziel. Ondanks dat het economisch minder ging in Nederland hebben wij geen daling ervaren. Sterker nog, juist als het minder gaat heeft men de neiging om beter op de gezondheid te letten en is men bereid om voor kwaliteit te betalen. Dat zien wij terug. We zitten hier inmiddels met 31 mensen, waarvan 7 buitendienst. Een fijn team met betrokken mensen.'

Begin dit jaar hebben we een bijzondere stap gemaakt. Na ons meer dan 25 jaar te richten op één merk, het Amerikaanse

Solgar, hebben we begin dit jaar een tweede merk aan onze portfolio toegevoegd: Viridian. Dit hoogwaardige Britse merk richt zich op voedingssupplementen, koudgeperste oliën, superfoods en huidverzorgingsproducten. Alles is van duurzame en biologische teelt, zonder enige toevoeging en geschikt voor veganisten. Dat we met de introductie van Viridian aansluiten bij de groei in het voedselbewustzijn blijkt wel uit de manier waarop het merk door de markt is omarmd.

Op het moment hebben we zo'n 900 verkooppunten in Nederland en België. Je vindt onze producten onder andere bij gezondheidswinkels, drogisterijen, vitaminestores en ekoplaza.

Wat King betreft doen we eigenlijk alles via Bart van Zutphen. Bart begrijpt precies wat bij ons past. We hebben met hem bijvoorbeeld een systeem van verkooprapportage opgezet waardoor we direct inzicht hebben in de voortgang van de verkoop en onze buitendienst snel rapporten kan uitdraaien voor het klantbezoek. Met Bart en King blijven we winnen!'

[www.solgar.nl](http://www.solgar.nl)



## 2012-2017

In 2012 nemen we een grote stap: het service-abonnement voor King wordt verplicht. De overgang naar het nieuwe millennium en de euro waren al grote wijzigingen, die gebruikers dwongen om een recente versie van King te gebruiken, omdat ze anders niet mee konden met de externe vernieuwingen. Ook de overgang naar SEPA in 2014 heeft er voor gezorgd dat gebruikers wel met een nieuwe versie moesten gaan werken. Ook nieuwe versies van Windows, Outlook, hardware en alle andere koppelingen zorgen ervoor dat werken met een oude versie van King steeds moeilijker wordt. Door nieuwe King-releases aan iedereen beschikbaar te stellen kunnen we dit soort problemen voorkomen. Een andere afweging is de support. Professionele begeleiding en ondersteuning is in onze ogen een onontbeerlijke service voor business software. Met de digitalisering zijn we heel afhankelijk geworden van het goed functioneren van onze computersystemen. Een probleem met King is daarom al snel een groot probleem. Wij vinden dat hulp hierbij onderdeel hoort te zijn van onze betrouwbare service. Een verplicht service-abonnement is nodig om dit te kunnen realiseren.

Dat betrouwbaarheid bij ons meer is dan een mooi woord blijkt wel uit onderzoek door Sprout. In 2012 blijkt uit een

onderzoek onder hun lezers namelijk dat King een 8,7 scoort op betrouwbaarheid. Met deze score laat King Business Software alle concurrenten ver achter zich!

Dit is ook de periode waarin de volgende generatie voor King wordt ontwikkeld: King Anywhere. Net als met de overgang van DOS naar Windows is King Anywhere helemaal opnieuw opgezet, om optimaal gebruik te kunnen maken van moderne technieken. Is King voor Windows vanaf het begin ontwikkeld om zowel offline als online te gebruiken, King Anywhere slaat offline over en bestaat volledig in de cloud.

Tot slot ontwikkelt tussen 2012 en 2017 marketing zich bij ons tot een professionele afdeling. Waren advertenties, evenementen, relatiegeschenken, de website en het King Magazine tot nu toe een nevenactiviteit van – voornamelijk – de afdeling verkoop, daar komt met de komst van social media verandering in. Onze naam is een onderdeel van deze verandering. In Nederland zijn wij bekender onder onze merknaam King dan de bedrijfsnaam Quadrant. Onze marketinguitingen spelen hier op in: we communiceren steeds meer als 'King'. Eén van de weinige overblijfselen van Quadrant is te vinden in dit Magazine: de Q-visie.





Annemieke en Richard Onderberg met hun klassiekers

## JMC Accountants & Belastingadviseurs

### Richard en Annemieke Onderberg komen samen verder

Richard Onderberg is in 1998 een zelfstandig accountantskantoor gestart wat inmiddels is uitgegroeid tot een geweldig bedrijf in een prachtig pand in Dronten. Zijn vrouw Annemieke heeft ook het nodige voor het bedrijf gedaan, van hun eigen administratie tot klant-contacten. Met automatisering lopen ze vaak voorop, maar dat zorgt af en toe ook voor uitdagingen.

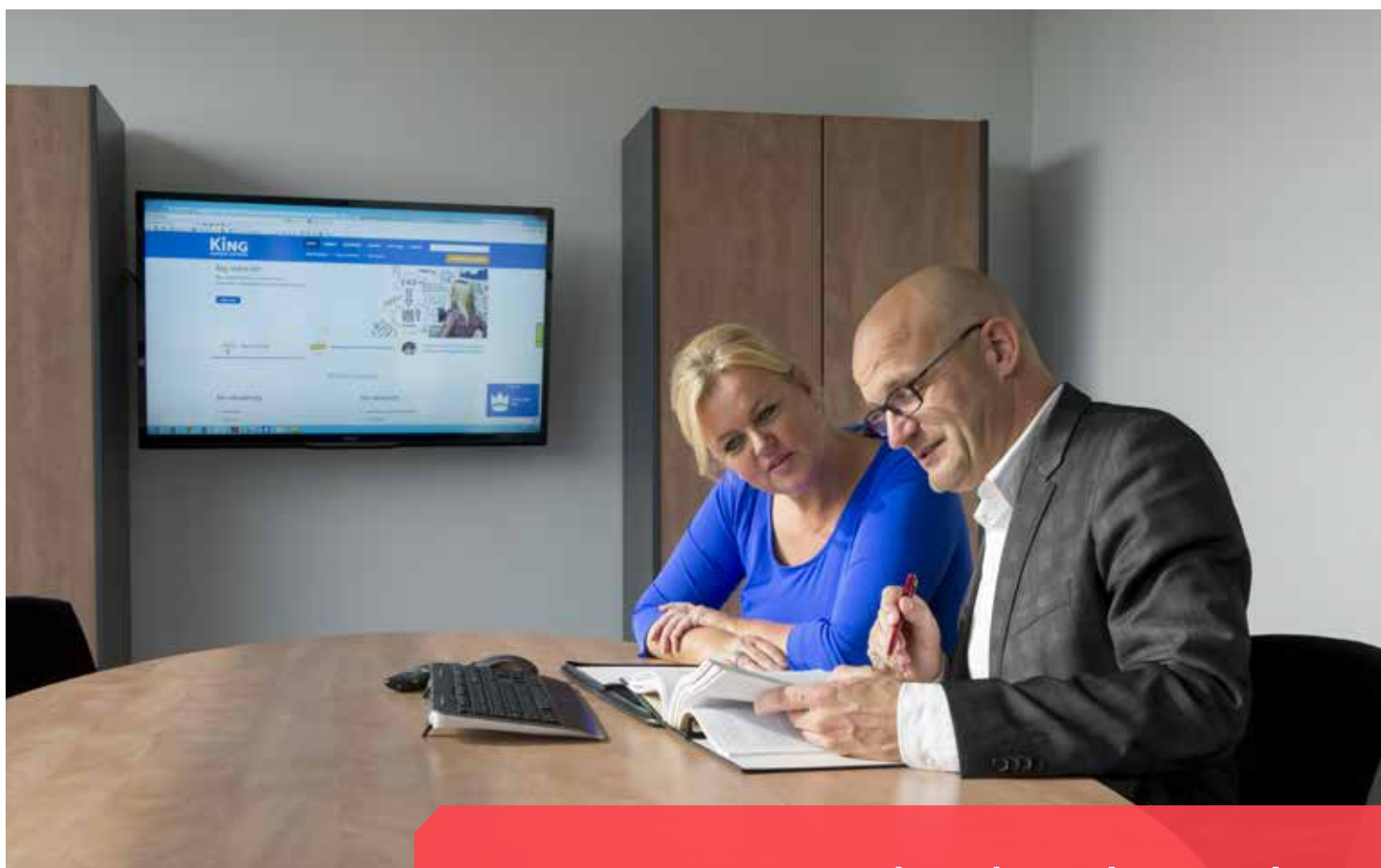
Richard: 'Ik denk dat ik altijd zelfstandig ondernemer wilde worden. Toen ik nog in loondienst was vond ik al dat het anders moest, beter. In het begin zat ik bij een zelfstandig kantoor, dat werkte wel prettig. Het kon flexibel en wendbaar omgaan met de werkzaamheden. Maar toen het werd overgenomen door een groot kantoor moest je bij wijze van spreken al een verzoekje indienen als je een doosje paperclips wilde hebben. Dat was voor mij een belangrijke reden om mijn eigen kantoor op te richten.'

In 1998 zijn we met niets begonnen. Ik heb een printer gekocht en een King-licentie en zo zijn we gestart! Ik was al

Branche:	Accountancy
Gevestigd in:	Dronten
Opgericht in:	1998
King-gebruiker sinds:	1998
Versie:	King Artikelen/10 gebruikers
Specificaties:	Factuur2King

met King in aanraking gekomen in 1990, bij mijn eerste baan in de accountancy. Dat beviel me erg goed. King bestond toen nog niet zo lang en draaide nog onder DOS. King was – en is nog steeds – een hele goede speler. Toen we eind '98 de stap hebben gezet naar zelfstandig ondernemerschap hebben we meteen weer King gekocht.

Naast King waren we ook vroeg met e-mail, dat had ik al in 1998. Dat kwam door een van mijn eerste klanten. Ik had jaren daarvoor al voor die man gewerkt toen ik nog assistent was. Toen ik voor mezelf begon belde hij me op. 'Ik denk dat ik wel klant wil worden bij jou', zei hij. 'Maar ik word alleen klant als je e-mail hebt!' Ik wist toen nog niet eens wat e-mail was. Die klant zat zelf in de automatisering, daar gaf hij trainingen in. Hij heeft me toen geholpen om de overstap te maken naar e-mail.'



'Met Factuur2King ben je nooit meer een factuur kwijt!'

### Vanaf het begin samen

'We begonnen thuis, maar het duurde niet lang voordat we een eigen plek voor het bedrijf wilden. In maart 1999 hebben we een ruimte gehuurd. We werkten toen met z'n tweeën, Annemieke en ik.'

Annemieke: 'In het begin moest ik wel meehelpen, want er was veel werk te doen. De facturering bijvoorbeeld, dat was allemaal hartstikke veel werk. Alles wat ik deed dat hield Richard over aan tijd, zodat hij weer andere dingen kon doen.' Na ongeveer een jaar kwam de eerste medewerker. Inmiddels zijn er zo'n 10 mensen bij het kantoor werkzaam.

In het begin vonden veel werkzaamheden plaats in Word of Excel. In 2007 kwam daar verandering in. JMC schafte een rapportgenerator aan en begon met de module Projecten, om de uren in King bij te houden en rechtstreeks uit het pakket te kunnen factureren.

Richard: 'Annemieke is overal actief. Als we haar nodig hebben komt ze binnenvallen. Zo hebben we eigenlijk altijd gewerkt. Het is niet dat je hier maar één ding mag. Als je hier werkt moet je gewoon alles willen en alles kunnen, anders ben je niet geschikt voor ons kantoor of voor onze klanten.'

### Automatisering: last en lust

'Automatisering is een gemak. Als je nu kijkt naar facturen zoals je die vijftien jaar geleden maakte in Word en Excel, dan is dat veel makkelijker geworden nu we het in King doen. En factureren doen we tegenwoordig digitaal. Daar zat ik namelijk een jaar of twee tegenaan te hikken, tegen die overgang naar digitaal, maar ik werd gek van alle enveloppen. En die postzegels! Nu het digitaal gaat zijn het veel minder handelingen.

Wat dat betreft is de automatisering soms ook wel een uitdaging voor de accountancybranche, want er vallen een heleboel handelingen af. Bankafschriften laten inlezen, dat hadden ze nooit moeten uitvinden!' zegt Richard grappend. 'Heel veel invoerwerk gaat weg, dus je moet als kantoor ondernemender worden. En je moet mensen hebben die flexibel genoeg zijn om daar mee om te gaan. Doordat je sneller door bepaalde werkzaamheden heen gaat, gaat de kostprijs voor de klant per saldo omlaag. Je moet dus actief bezig zijn met het werven van nieuwe opdrachten, om je omzet op peil te houden en je personeel te kunnen blijven betalen. Ik denk dat ik het afgelopen jaar wel tegen de 100 acquisitiegesprekken heb gevoerd!



Aan de andere kant is de automatisering ook een zegen, want doordat je er veel menselijke handelingen tussenuit haalt, reduceer je ook de kans op menselijke fouten. We werken sinds vorig jaar bijvoorbeeld met Infine en dit pakket werkt heel goed samen met King, dus het bevalt me ontzettend goed. Je doet de journaalposten in King, die lees je in Infine voor je rapportages. Als je de tabellen goed hebt staan dan heb je de bedragen ook op de goede plek in de jaarcijfers. En als je daar tevreden mee bent, exporteer je het naar Elsevier voor de aangiften.

Ik heb vorig jaar ook Factuur2King aangeschaft, dat vind ik echt een mooi product. Dat is toch wel een groot voordeel van de automatisering. Je zet de factuur meteen in het digitale dossier. Zo ben je nooit meer een factuur kwijt! Door Factuur2King kunnen we bedrijven met een grote factuurstroom veel voordeliger bedienen. De ondernemer hoeft de facturen niet meer zelf in te voeren, dat legt hij bij ons neer. Zo krijgt hij veel meer tijd om aan zijn onderneming te besteden.

### Hobby's

'Naast het werk ben ik ook voorzitter van het bestuur van de Meerpaaldagen, het gratis festival van Dronten en omstreken. Eens per jaar treden drie avonden achter elkaar bekende en onbekende artiesten op. Dit jaar was het een groot succes en volgend jaar is alweer de 25e editie.

En de rally natuurlijk! We hebben in mei op uitnodiging van King meegedaan aan de Partnerrallye, de laatste dag van de Tulpenrallye. In 1986 heb ik een Opel P1 gekocht. Die auto heeft vanaf 1996 bijna 19 jaar stilgestaan en naar aanleiding van de uitnodiging van King hebben we 'm uit de loods gehaald. Er is toen best wat werk aan verricht om de auto weer goed te krijgen. Hij wilde op een gegeven moment zelfs niet meer schakelen! Nou, we hebben alles weer gemaakt en het werkte allemaal weer, door de APK-keuring geweest. Toen, twee dagen voor de Partnerrallye, kon ik geen gas meer geven! De gasstanggeleider, of iets dergelijks, was ook vergaan. Stond ik hier met een auto die geen gas meer kon geven. Dat is toch redelijk cruciaal! Uiteindelijk hebben ze dat op Hemelvaartsdag nog gemaakt. De reparateur heeft gewoon een bezemsteel gepakt en die in de goede vorm gemaakt. Die heeft hij erin gezet en toen kon ik weer gas geven. Dus we hebben de Partnerrallye gereden met een stuk bezemsteel onder de motorkap! Het was wel heel erg leuk.

Hierdoor en door het enthousiasme van het King-team tijdens de rally hebben we besloten om volgend jaar de hele Tulpenrallye te rijden. Speciaal daarvoor hebben we een mooie Opel GT uit 1970 gevonden. Er mankeren nog een paar kleinigheden aan maar dat zal in mei 2016 zijn opgelost.'

[www.jmcaccountants.nl](http://www.jmcaccountants.nl)



'Ik heb een printer gekocht en een King-licentie en zo zijn we gestart.'

# JMC Accountants & Belastingadviseurs

## Twee jaar later



Soort bedrijf	Administratie- en accountantskantoor
Gevestigd in	Dronten
Medewerkers	8
Opgericht in	1998
King-gebruiker sinds	1998
Versie	Factureren Pro

Nog maar twee jaar geleden stond JMC in het King Magazine. Toch zijn er bij deze vooruitstrevende ondernemer vernieuwingen te melden, zowel op professioneel als persoonlijk vlak.

Richard Onderberg: 'We zijn bezig geweest met SBR, de nieuwe verplichte aanlevermethode voor bijvoorbeeld belastingaangiften. Dankzij King staat dat nu, via het King Aangifte Dashboard. Hiermee doen we de BTW-aangifte, de deponering bij de Kamer van Koophandel en de krediet-aanvraag bij de banken.

Door dit soort nieuwe technieken en nieuwe verplichtingen hebben we onze werkwijze de laatste jaren behoorlijk omgegooid. De komende jaren verwacht ik echter geen grote veranderingen, behalve op fiscaal gebied. Als de vlaktaks wordt ingevoerd, waarschijnlijk met een verbreding van de grondslag, gaat dat ons nog heel wat werk kosten. Maar het werk blijft leuk. De zaken eromheen, zoals de verplichtingen die je als ondernemer ten opzichte van de overheid hebt of het debiteurenbeheer, daar heb ik minder mee.

Sinds het laatste interview hebben we twee keer meegedaan aan de Tulpenrallye en ook voor komend jaar hebben we ons ingeschreven. We rijden inmiddels heel wat rally's, pas nog in Amersfoort. We blijven oefenen, want we willen wel verbeteren. Komend jaar willen we op z'n minst onder de 30 eindigen bij de Tulpenrallye, liefst in de top 20.'

[www.jmcaccountants.nl](http://www.jmcaccountants.nl)

Al meer dan 100 bedrijven hebben zich aangemeld, kom ook!

 **Plus** Automatisering

**TRANSMART**  
Always out of the box!

rotterdam<sup>®</sup>  
**TOPSPORT**

**Vicus**  
eBusiness Solutions

 **SYVEON.**  
internet solutions

 **Quartado**  
administratie & bedrijfsadvies

 **DW**  
**ADMINISTRATIE**  
Voor uw volledige boekhouding!

**BUCKVROO**

 **van Zutphen**  
automatisering

**attitude**  
HOLLAND

 **KING**  
CONNECT

 **yes**  
telecom

**compass**  
computer assistance

**MCC**  
AUTOMATISERING

**HOGEBRUG**  
ACCOUNTANTS

 **PhaNet**  
BUSINESS SOFTWARE

 **TRIFACT365**  
Herkenning & Verwerking

**Vrijdag 20 april 2018**

Rotterdam Ahoy

Dagopening door

**Leen Zevenbergen**

Meer weten?

**[www.kingconnect.nl](http://www.kingconnect.nl)**





v.l.n.r. Frank van Kemenade, Marja Verbaarschot en Wilco van der Bolt

## Verpas B.V. Groothandel in doppen en kunststof- producten

Door: Martine Eschauzier

Verpas levert doppen en kunststof-producten in de breedste zin van het woord. Je kunt bij hen terecht voor meubeldoppen, beschermdoppen, stelvoeten, wielen, ringetjes, siernagels, afstandsbusen, moerkappen, bedieningsonderdelen en nog veel meer. In hun magazijn in Deurne liggen op 700m2 miljoenen producten, voor 12.000 verschillende artikelen. In 2018 viert Verpas haar 25 jarig jubileum en is dan tevens 25 jaar King-gebruiker.

'Je kunt bijna niet in een ruimte zijn waar geen doppen zijn gebruikt,' aldus directrice Marja Verbaarschot. De producten van Verpas kun je onder andere vinden in de nieuwe datacentra van Google. De frames waar de servers op staan, zijn uitgerust met stelvoeten van Verpas. Of in het ziekenhuis. Elk ziekenhuisbed heeft immers wielen en doppen nodig. En ook in de buitenlucht ontbreekt Verpas niet, denk bijvoorbeeld aan de houten banken die je vaak in bosrijke gebieden ziet staan. Zo vertelt Wilco van der Bolt, sinds 2000 bij Verpas werkzaam: 'dan zit je te picknicken op zo'n bankje in Toverland – de kinderen zitten in een attractie – en wij zitten te kijken waar de doppen zijn. Je komt onze producten overal tegen.'

### Elk voordeel heeft z'n nadeel

Doppen hebben veel voordelen. Ze zijn klein, dus je hebt geen groot magazijn nodig. Ze bederven of verjaren niet en zijn niet onderhevig aan mode- of seizoenswisselingen. Bovendien worden ze voor zoveel verschillende toepassingen en branches gebruikt dat de vraag niet snel afneemt. Doppen hebben echter ook zo hun uitdagingen. Eén model dopje is vaak beschikbaar in verschillende afmetingen, zowel in de breedte, hoogte als diepte. Veel van deze verschillen zijn niet direct met het blote oog te zien. Een goede voorraad- en artikelregistratie is daarom uitermate belangrijk.

Marja: 'Zodoende hebben we destijds ook voor King gekozen, omdat het een goed voorraadpakket is. Ik heb de doppenhandel in 1993 overgenomen van een man met een ijzerwarenhandel. Hij had heel veel voorraad, maar nog

Branche	Groothandel in doppen en kunststofproducten
Gevestigd in	Deurne
Medewerkers	7
Opgericht in	1993
King-gebruiker sinds	1993
Versie	Handel / 6 gebruikers
King-dealer	VK Business Software



Roy Berkers vult een bestelling doppen met de telweegschaal

niets in de computer staan, dus daar zijn we meteen mee begonnen. Elk artikelnummer staat in de computer en dat is in de loop der jaren toch een behoorlijke klus geweest. Bovendien worden er steeds meer afmetingen en modellen geproduceerd, dus het artikelbestand groeit nog steeds. Je bent nooit klaar.'

Wilco: 'Daarom zijn de artikelstickers ook zo belangrijk. Met die kleine dopjes moet je zo goed uitkijken. Als je al wat langer in het magazijn werkt kun je er weliswaar veel uit elkaar houden, maar het blijft een kwestie van goed opletten. Maar stel een klant bestelt tien verschillende doppen. Dan kun je wel tien verschillende zakjes maken, maar de klant weet niet wat waar in zit. En de doppen zijn soms zo klein, dat daar geen stickertje op past. Dus er moet een etiket op het zakje. Vroeger schreven we die etiketten met de hand en dat is foutgevoelig, zeker met de artikel-nummers. Je hoeft maar één cijfertje verkeerd te schrijven en de klant krijgt een andere maat. Dat wilden we graag automatiseren, dus nu komt er samen met de pakbon ook voor elk artikel een sticker uit de stickerprinter met daarop het artikelnummer, de artikelomschrijving en het aantal. Dit is gerealiseerd middels een extra afdruk van de pakbon, maar dan op stickerformaat.

Daarnaast verzenden wij dagelijks veel pakketten via DPD. De verzendinformatie wordt vanuit King gesynchroniseerd

met de software van DPD. Met het King Task Centre is hiervoor door King Software een taak ontwikkeld: King2DPD. Dit heeft ons veel werk bespaard.'

Marja: 'We kunnen in King ook mooi bijhouden welke producten veel verkocht worden. Als we een artikel bestellen dan wordt er meteen gekeken naar de omloopsnelheid van het artikel en op basis daarvan wordt de bestelhoeveelheid berekend.'

'We hebben voor King gekozen omdat het een goed voorraadpakket is.'

Wilco: 'De vraag kan ook best snel groeien. We hebben een klant in Veghel en die wilde een jaar of vier, vijf geleden honderd stelvoeten hebben. Dat bedrijf groeit keihard en inmiddels hebben ze elke maand duizend of tweeduizend van die stelvoeten nodig. Hetzelfde geldt voor



Bart van den Elsen pikt een order uit de grijpvoorraad

trillingsdempers. Die worden door een klant van ons in de tuinbouw gebruikt. Deze klant levert inmiddels wereldwijd. Eerst wilden ze duizend van die rubberen dempers per maand, inmiddels tienduizend. Binnen een paar jaar groeide dat ontiegelijk. Dus ik pas hiervan geregeld de minimale voorraad aan, zodat we toch snel aan de klant kunnen leveren.'

## Webshop

Marja: 'Uiteindelijk hebben we de meeste groei doorgemaakt door onze webshop. Onze producten zijn goed te verkopen via het internet. Mensen zijn vaak erg blij dat ze het bij ons kunnen vinden. Als je een meubel of apparaat hebt en daar gaat een dopje van kapot, waar haal je het dan? Als het een specifiek product is, is dat soms heel lastig. Bij ons staan de afmetingen er allemaal bij, dus kunnen mensen het goed en makkelijk uitzoeken. We krijgen dan ook veel positieve reacties. Pas heeft een stagiair een klantonderzoek gedaan en daarbij gaf 90% ons een tien omdat ze zo tevreden zijn. En we zijn niet duur, want we hebben groothandelsprijzen.'

Wilco: 'We krijgen ook vaak te horen dat de site goed in elkaar zit. Elk artikel is er in verschillende maten, maar dan staat er een tekening bij in de webshop. Met behulp van filterrubrieken hou je vanzelf het artikel over dat je moet hebben. Onze website draait in combinatie met King natuurlijk. Als klanten in de webshop bestellen, krijgen we meteen een order in King. Wij hoeven niets meer te doen dan een vinkje zetten om de order goed te keuren en dan gaat het door naar het magazijn. Door te automatiseren zijn er veel minder fouten.'

## Vooruitstrevend

Vanaf 2010 wordt Verpas bijgestaan door King-dealer Frank van Kemenade van VK Business Software. Hij ondersteunt Verpas bij het automatiseren, zoals het inrichten van de webshop en het instellen van de artikelstickers. Hij omschrijft Verpas als een zeer vooruitstrevend bedrijf. Frank: 'Verpas werkt echt in de

digitale wereld. Zowel de inkoopkant als de verkoopkant is digitaal, er komt bijna geen papier meer aan te pas. Dat begint al bij de webshop. De orders, de orderbevestigingen en facturen gaan digitaal. Vanaf het eerste moment dat je digitale facturen kon sturen heeft Verpas dat gedaan.' Marja: 'Ik denk ook dat je snel moet zijn. Ontwikkelingen, zeker met het internet, gaan heel snel en je moet blijven. Zodra je digitaal facturen kon versturen zijn we dat gaan doen naar alle klanten die een emailadres hadden. Ik wist dat dat de toekomst was. Nu sturen we alleen nog facturen per post als daar uitdrukkelijk om gevraagd wordt.'

Frank: 'Ook met het gebruik van King is Verpas er vroeg bij.

**'Bij het klantenonderzoek gaf 90% ons een tien omdat ze zo tevreden zijn.'**

Ze werkten als een van de eersten met de offertemodule en dit jaar hebben ze gekozen voor het nieuwe maandabonnement. Het was een afweging, maar met het maandabonnement heb je geen aanschafkosten voor een extra gebruiker.' Marja: 'en er zaten een aantal opties in die we toch wilden hebben, maar die we misschien niet hadden gekocht als we er apart voor moesten betalen. Bijvoorbeeld de CRM-modules met de tapi-koppeling voor de telefooncentrale. Als de telefoon nu gaat zie je direct in King wie er belt, dat werkt heel prettig. Zeker omdat we een omvangrijk debiteurenbestand hebben opgebouwd in de loop der jaren, kan het best lastig zijn om een debiteur te vinden.'

[www.verpas.nl](http://www.verpas.nl)



# Automatiseer je magazijn!

Waarom magazijnautomatisering bijdraagt aan een kloppende administratie



Als ondernemer ben je altijd op zoek naar manieren om de efficiëntie te verbeteren en tijd te besparen. Want een verhoogde efficiëntie leidt tot een sterkere structuur en meer tijd betekent dat je ruimte creëert om te kunnen groeien.

## Een niet-sluitende administratie: de knelpunten

Een administratie die niet klopt, ontstaat niet zomaar. Er liggen meestal diverse 'sluipmoordenaars' op de loer. Zo kampen veel bedrijven met het probleem dat de processen in hun magazijn omslachtiger zijn dan ze zouden willen. Fouten worden snel gemaakt, omdat magazijnwerk nog mensenwerk is. Foutieve leveringen leiden op hun beurt

weer tot retourzendingen, waarvoor jouw bedrijf de rekening betaalt. Bovendien moeten de foute leveringen en de retourzendingen handmatig worden gecorrigeerd en dat neemt in administratief opzicht natuurlijk extra tijd in beslag. Daarnaast ontstaan er door menselijke fouten sneller voorraadverschillen; deze zorgen er ook voor dat een administratie niet (langer) klopt.

Kort gezegd: het is duidelijk dat een sluitende administratie van cruciaal belang is voor het runnen van een gezonde onderneming. Maar hoe zorg je er nu voor dat je magazijn net zo correct is als de rest van je administratie?

## De oplossing: magazijnautomatisering

Magazijnautomatisering leidt tot een sluitende administratie en vormt de oplossing voor de hierboven beschreven problemen. Wij zetten op een rij welke invloed magazijnautomatisering kan hebben op je administratie.

## 1. Verbeterslag bedrijfsprocessen

Het implementeren van magazijnautomatisering is vaak een grote stap. Om het efficiënt in te richten moet je je eigen processen immers zorgvuldig onder de loep nemen. Wat kan er beter? Zijn je huidige processen wel efficiënt? Hoe maak je snelheid en nauwkeurigheid tot prioriteit? Dergelijke vragen komen vrijwel altijd aan bod bij het automatiseren van je magazijn.

Processen in het magazijn die zich goed lenen voor dit soort optimalisaties zijn het picken van orders en het aanvullen van de grijpvoorraad. Door de grijpvoorraad bijtijds aan te vullen vanuit de bulkvoorraad (die zich vaak op een andere locatie bevindt) grijpen medewerkers tijdens het orderpicken niet meer mis. Orders kunnen tijdens het picken slim worden ingedeeld en worden toegewezen aan medewerkers. Werk je met batchpicking, dan pakt een medewerker op één route direct de artikelen voor diverse orders.



## 2. Tijd- en kostenbesparing

Stel: er werken momenteel vier mensen in het magazijn. Zij draaien overuren en daarom denk je erover om een vijfde persoon in te huren. Dat kun je natuurlijk doen, maar als je bedrijf zo hard groeit als je hoopt, sta je zeer binnenkort weer voor hetzelfde probleem: je hebt te weinig mankracht. Alle nieuwe krachten die je inhuurt, moeten worden ingewerkt en een plekje krijgen in je administratie. Dat blijft tijd, geld en energie kosten.

Dan is het verstandiger om te investeren in magazijnautomatisering. Spoel je even vooruit naar het volgende jaar, dan zie je waarschijnlijk de volgende situatie: in je magazijn werken nog steeds vier mensen, maar zij

hebben nu tijd over om andere taken op te pakken, terwijl je bedrijf in de tussentijd flink is gegroeid. En je administratie? Die klopt als een bus, want met de automatisering van je magazijn heb je een efficiëntieslag gemaakt.

## 3. Van kennis onthouden naar kennis vastleggen

Of het nu gaat om je administratie, je magazijnwerkzaamheden of het maken van de koppeling hiertussen, vaak heb je een of enkele experts in dienst van wie je afhankelijk bent. Maar wat gebeurt er als deze specialisten uitvallen? Dan zit je met de handen in het haar. Je administratie kan niet meer op efficiënte wijze worden bijgehouden. En wie kan nieuwe of tijdelijke krachten in het magazijn alle kneepjes van het vak bijbrengen als je magazijnexpert afwezig is?

Stap je over op magazijnautomatisering, dan ben je niet langer afhankelijk van de kennis van een kleine groep medewerkers. Je kunt de expertise als het ware 'uit hun hoofden' halen en vastleggen in je systeem. Uiteraard blijven zij de experts binnen hun respectievelijke vakgebieden, maar je maakt hun kennis gemakkelijker toegankelijk en overdraagbaar. Dat komt je administratie ten goede. De administratieve stromen en de werkzaamheden in het magazijn kunnen immers altijd blijven doorlopen. Bovendien is het inwerken van nieuwe mensen nu veel makkelijker. Wat eerst dagen zo niet weken kostte kan nu vaak in minder dan een uur. Handig als je meer mensen nodig hebt tijdens een drukke periode! Tijdens een piekmoment kun je zelfs tijdelijk mensen van kantoor halen om bij te springen!

## 4. Minimaliseer menselijke fouten

Als je medewerkers onder (tijds)druk of stress werken, is een fout snel gemaakt. Maar een dergelijke fout kan grote gevolgen hebben. Kies je voor magazijnautomatisering, dan is de kans op menselijke fouten nagenoeg nul. Waarom?

### a. Minder voorraadverschillen

Het ontstaan van een voorraadverschil kan diverse oorzaken hebben. Zo kan je magazijnmedewerker een verkeerd product pakken of een vergissing maken bij het tellen. Het gevolg van een dergelijke fout is dat je administratie hiaten bevat en niet meer sluitend is. Wanneer je automatiseert, neemt de computer je veel denkwerk uit handen!





#### *b. Betere controles*

Waarschijnlijk ben je gewend aan het uitvoeren van controles 'op zicht': je leest op een papiertje dat je naar een bepaalde locatie in het magazijn moet gaan en de daar aanwezige voorraad moet tellen. Maar ga je wel naar de juiste locatie? Of kijk je per ongeluk net een plankje lager? Wie automatiseert, wordt feilloos naar de juiste plek in het magazijn geleid.

#### *c. Geen dubbel werk*

In het magazijn maak je aantekeningen. Deze moet je achteraf in je systeem invoeren. Dat is dubbel werk en de kans dat je een (type)fout maakt, is altijd aanwezig. In een dergelijk geval klopt je administratie direct niet meer. Als je kiest voor magazijnautomatisering, worden je artikelen direct herkend en wordt iedere handeling meteen correct in je administratie geregistreerd!

## 5. Altijd actueel

Als je op magazijnautomatisering overgaat, werk je met automatische identificatie (barcodescanning, RFID, etcetera). Dit betekent dat alles wat je in het magazijn doet, direct wordt verwerkt in je administratie. Collega's die toegang hebben tot het systeem, weten hierdoor meteen wat de actuele stand van zaken is. Ook hier treedt dus een enorme efficiëntieverbetering op. En wellicht nog belangrijker: de informatie die rechtstreeks in je administratie terechtkomt, is correct. Je administratie is hierdoor niet alleen up-to-date, maar ook sluitend!

## Conclusie

Betere bedrijfsprocessen, meer tijd, minder kosten, nagenoeg geen menselijke fouten en een onmiddellijke verwerking van magazijnhandelingen: al deze factoren dragen ertoe bij dat je een sluitende administratie hebt.





Daarmee is je administratie op orde en geef je jouw onderneming alle ruimte om te groeien. Een investering in magazijnautomatisering zal je ongetwijfeld veel opleveren.

### Aan de slag met magazijnautomatisering!

Zie je de voordelen van magazijnautomatisering en wil je ervoor zorgen dat je administratie zo snel mogelijk sluitend is? King WMS kan uitkomst bieden. Dit slimme gereedschap voor magazijnautomatisering, orderpicken, orderinvoer en inventarisatie is volledig geïntegreerd met King Business Software. Daardoor kun je met King WMS profiteren van alle voordelen die hier zijn genoemd. Zowel kleine als grote bedrijven kunnen een enorme efficiëntieslag maken met King WMS.

Wil je meer weten over King WMS, magazijnautomatisering en de wijze waarop je een sluitende administratie kunt voeren? Neem gerust eens contact met ons op. Wij kunnen je er alles over vertellen!

Je kunt ons bereiken via  
010-264 63 20 of [verkoop@king.eu](mailto:verkoop@king.eu)



# King stapt over op maandabonnementen

Meer functies, meer flexibiliteit, voor een vast bedrag per maand

De maatschappij van nu is heel anders dan die van een aantal decennia geleden. Door de snelle technologische veranderingen is er steeds meer mogelijk. Dit betekent dat we meer keus hebben, maar ook dat bedrijven flexibeler moeten zijn om in te springen op de hoge eisen en verwachtingen van klanten. Zowel consumenten als ondernemers willen daarom niet meer vastzitten aan langlopende contracten en hoge investeringen. Maandabonnementen zijn steeds meer in trek. Van internet- tot telefoonabonnementen: alles wordt per maand geregeld en afgerekend. Daarom stapt King nu ook over op maandabonnementen.

Flexibiliteit is het credo. Iedereen gaat massaal over op flexibele contracten die kunnen worden aangepast aan hun unieke wensen. Veranderen die wensen, omdat we (tijdelijk) meer minuten of megabytes nodig hebben, dan is dat binnen de meeste contracten geen probleem. Abonnementen zijn vaak gemakkelijk uit te breiden, in te perken en op te zeggen. Langlopende contracten zijn niet langer geliefd. Alles moet kort, flexibel en rekbaar zijn. En aan die voorwaarden voldoet het maandabonnement van King.

## Softwarepakketten en het maandabonnement

Welke implicaties heeft deze nieuwe tijdgeest nu voor het bedrijfsleven? Hoe kan de drang naar flexibiliteit worden vertaald naar softwarepakketten?

Bij business software gaat het niet om meer minuten, maar om meer functionaliteit of meer gebruikers. Krijg je een extra medewerker of komt er een paar maanden een stagiair meelopen? Dan wil je een extra gebruiker, alleen voor die maanden. Krijg je een nieuwe webshop? Dan wil je die eenvoudig aan kunnen sluiten op je voorraadadministratie. Met King kan dat! Want King Business Software is nu af te nemen als maandabonnement. Stap nu ook over en profiteer direct van alle extra functionaliteiten en ontwikkelingen, zoals de King apps.

Met het King maandabonnement heb je meer waar voor je geld. Geen lijst met tientallen opties meer, het maandabonnement bestaat uit een beperkt aantal versies met alles erop en eraan! Heb je een King-versie met veel opties? Dan ben je met het maandabonnement waarschijnlijk goedkoper uit. Werk je met King zonder opties? Dan krijg je voor een bescheiden bedrag flink wat functionaliteit extra.

## We zetten de voordelen van het King maandabonnement voor je op een rij:

- ✓ Standaard meer functionaliteit: geen losse opties, alles is opgenomen in de standaard versies;
- ✓ Een vast bedrag per maand, zonder investering;
- ✓ Flexibiliteit: je kunt op elk moment het aantal gebruikers uitbreiden of kiezen voor extra functionaliteit;
- ✓ Te koppelen met andere software, zoals webshops: alle koppelingen standaard inbegrepen;
- ✓ Zowel voor online als offline: ook als je offline met King werkt kun je profiteren van het maandabonnement;
- ✓ Dezelfde betrouwbare software en ondersteuning die je van King gewend bent!

Ben je benieuwd naar de mogelijkheden van het maandabonnement voor jouw organisatie? Kijk voor de actuele samenstelling en prijzen op [www.king.eu/prijslijst](http://www.king.eu/prijslijst) of neem contact op met King of je King-dealer!

# Eén systeem voor al je bedrijfsprocessen?



Magazijn



Webshop



Handelsonderneming

Dat kan met de ERP software van King. Met King Business Software automatiseer je al je financiële, administratieve en logistieke bedrijfsprocessen in één systeem. Inclusief efficiënte magazijnautomatisering door te scannen. Alles geïntegreerd met je webshop, zodat deze altijd up-to-date is. Makkelijker kan niet. Onze ERP software zorgt voor jouw totale bedrijfsautomatisering met als resultaat meer efficiëntie, effectiviteit, snelheid en flexibiliteit.

Meer weten over King Business Software?  
Kijk op [www.king.eu](http://www.king.eu) en maak een afspraak via  
**010-2646320**

