

M Restart

Specialisten in de offshore

INTERVIEW PAGINA 7

Mobiele zaken

Tekenen voor ontvangst

KING MOBILE PAGINA 10

Jaro International BV

Blokhutten via internet

INTERVIEW PAGINA 12

KingMagazine

20E JAARGANG NO.2 DEC 2012

De Wiltfang

*Niet alleen de 'clicks'
maar ook de 'bricks'*

INTERVIEW PAGINA 4



KingMagazine is een uitgave van Quadrant Software BV voor gebruikers van King en Queen en voor relaties van Quadrant



Je vader verliezen terwijl hij nog leeft

Mensen met Alzheimer verliezen meer dan hun geheugen. De ziekte pakt woorden, gedachten en emoties af. En vernietigt uiteindelijk het meest waardevolle dat een mens bezit: zichzelf. Alzheimer dreigt volksziekte nummer één te worden. Alleen meer geld voor onderzoek brengt een oplossing dichterbij.



Met familie, vrienden of collega's werken aan een toekomst zonder Alzheimer. Bestel de gratis Alzheimer Giftbox voor recepties, verjaardagen en andere bijeenkomsten. Bestel hem op www.alzheimer-nederland.nl/giftbox of bel 030 - 659 69 17.

Help Alzheimer overwinnen. Dan hoeft niemand zichzelf te verliezen.



alzheimer
nederland

Inhoud

- 03 **Q-Visie**
- 04 **Interview: De Wiltfang en Larix Gardenware**
NIET ALLEEN DE 'CLICKS' MAAR OOK DE 'BRICKS'
- 07 **Interview: M Restart Recruitment & Project Support**
SPECIALISTEN IN DE OFFSHORE
- 10 **Mobiele zaken: tekenen voor ontvangst**
AFLEVEREN MET HANDTEKENING OP HANDHELD
- 12 **Interview: Jaro International BV**
BLOKHUTTEN VIA INTERNET
- 15 **Nieuws**
- 16 **Hoe is het nu met...**
BAX-SHOP
- 17 **Uitgelicht**
SEPA
- 19 **King en Social Media**
- 20 **King Task Center**
CONTRACTADMINISTRATIE
- 22 **Nieuw in King**
RELEASE 5.48
- 23 **Expert aan het woord: ABN AMRO**
NIET WACHTEN MET SEPA!
- 25 **Haal meer uit King**
VERBETER UW EFFICIENCY OP EEN SIMPELE MANIER
- 27 **King Trainingcenter**
CURSUS KING FINANCIËEL
- 28 **Questies**
- 33 **King-dealers**
- 34 **Prijslijst**

Colofon

Redactie Hans Eschauzier, Oscar Scherstra, Joost van Meggelen
Ontwerp ZEE.NL, Rotterdam
Druk Efficiënta, Krimpen aan den IJssel
Oplage 20.000 exemplaren
Redactie-adres KingMagazine, Eglantierbaan 95, 2908 LV Capelle a/d IJssel
T (010) 264 63 00 **F** (010) 264 63 01 **E** info@quadrant.nl **I** www.king.eu



Q-Visie

KANSEN, KOMMER EN KWEL

De kranten staan dagelijks vol met berichten over rampspoed; is het niet over de EU en Griekenland, dan is het wel weer over Israël, of over de economische malaise als gevolg van de hypotheekcrisis/schuldencrisis/eurocrisis. Consumenten houden de vinger op de knip, de economie krimpt, de werkloosheid neemt toe.

De overheid wil de begroting op orde krijgen: financieringstekort maximaal 3%, staatsschuld maximaal 60% van het nationaal inkomen. Dat is een nobel streven, maar helaas doet de overheid dat niet door echt te bezuinigen, te stoppen met het onnodig rondpompen van geld en te streven naar een kleinere overheid, maar vooral door de lasten voor de burgers te verzwaren. Ik ben van mening dat de regering ervoor moet zorgen dat de economie groeit, dat iedereen het steeds beter krijgt, niet dat de armoede zo eerlijk mogelijk wordt verdeeld.

Gelukkig is er ook goed nieuws. Er zijn nog steeds bedrijven die groeien als kool. Zo was ik onlangs bij de opening van de 'winkel' van Bax-shop in Goes, een echte superstore als aanvulling op hun zeer succesvolle webwinkel op het gebied van muziekinstrumenten en geluidsapparatuur. Lees ook de artikelen over Jaro en over De Wiltfang en Larix Gardenware. Aankopen via internet nemen hand over hand toe, consumenten oriënteren zich meer en meer via internet voordat zij iets kopen. Vervolgens gaan zij dan toch naar een winkel om het gewenste artikel te kunnen zien en voelen, en ten slotte kopen ze bij de goedkoopste (web)winkel.

Een succesvolle ondernemer speelt daar op in. De combinatie van een fysieke winkel en een webwinkel, ondersteund door betrouwbare logistieke software die leidt tot kostenreductie en daardoor scherpe prijzen en hogere omzet, is het antwoord op deze 'showroom shoppers'. King Business Software is daarbij uw aangewezen partner. Want King biedt u de zekerheid van betrouwbaarheid!

Veel leesplezier.

HANS ESCHAUZIER
Directeur

door

Joost van Meggelen

fotografie

Hans Tak

Het begon met het zoeken naar een houten ladder voor vrienden. Vijftien jaar later zijn De Wiltfang en Larix Gardenware begrippen geworden voor de tuinliefhebber en professional. De gezochte ladder staat nog steeds als aandenken in de showroom. 'We zijn gestart in een niche-markt, maar we vullen die heel breed', aldus oprichter Annetje de Jong.



'Iedereen die hier komt werken, leert King spreken.'

De Wiltfang en Larix Gardenware

Niet alleen de 'clicks' maar ook de 'bricks'



Annetje de Jong en Bert Bruggeman

Mooi

Toen de gezochte ladder eindelijk was gevonden, vonden Annetje en haar man Bert Bruggeman die ladder zo mooi, dat ze met een aantal ladders en twee soorten snoeischaars naar een beurs zijn gegaan. De bezoekers reageerden enthousiast: dit is echt wat anders! Dat was het startsein voor De Wiltfang in 1997. Annetje blikt terug: 'In één week hadden we de naam en de ondertitel verzonnen: 'Als functioneel ook mooi mag zijn'. Met 'mooi' bedoel ik ook: mooi gemaakt, maatschappelijk verantwoord en duurzaam. We willen goede én mooie spullen. We zijn trendsetter, we zetten het in de markt.'

Historie

'In 2000 brachten we onze eerste catalogus uit. In dat jaar zijn we ook gestart met de webwinkel. Dat was in die tijd echt wat nieuws. We gingen ook naar buitenbeurzen en evenementen. Ons bedrijf had toen alleen nog een postbus. Al onze voorraad stond in een boerenschuur. Maar in 2002 brak de mond- en klauwzeerepidemie uit met als gevolg een vervoersverbod in deze regio. Die locatie bleek toen erg lastig en daarom zijn we verhuisd naar dit pand in Maartensdijk. We hebben hier ook een showroom. We konden hier groeien, het assortiment hebben we toen gelijk flink uitgebreid'

Vertrouwen

'We zijn toen ook gestart met de groothandel Larix Gardenware. Die levert alleen aan winkels, terwijl De Wiltfang levert aan eindgebruikers. Dat zijn niet alleen particulieren, maar ook hoveniers, natuurbeschermers, provincies en gemeenten. Maar we hadden onze handen al vol aan De Wiltfang, dus tot vorige jaar leidde de groothandel eigenlijk een slapend bestaan. In 2008 hebben we een winkel geopend in Laren. Die winkel was bedoeld als ondersteuning voor de webwinkel. In die tijd stond iedereen nog wat wantrouwig tegenover een webwinkel. Helaas hebben we die winkel pas moeten sluiten. In die straat kwamen als gevolg van de crisis zoveel winkels leeg te staan, de loop was eruit. Tegenwoordig heb je toch geen 'echte' winkel meer nodig om vertrouwen te geven. Bovendien hebben we hier de showroom nog.'

LEES VERDER OP PAGINA 6



‘De hele webwinkel wordt vanuit King aangestuurd.’

Schapen

‘We zijn van de clicks (webwinkel) naar de bricks (echte winkel) gegaan’, vat Bert samen. ‘Bij de meeste bedrijven is het andersom. Wij hebben al jaren kunnen pionieren met een online winkel. Daar moet je handigheid in krijgen. In 2011 hebben we de groothandel verder uitgebouwd. De markt was er toen klaar voor. De groothandel fungeert ook als ‘carrier’ voor De Wiltfang.’ Annetje: ‘Merken zijn heel belangrijk. We zijn exclusief importeur van allerlei bekende merken uit Engeland, Frankrijk, de Verenigde Staten, tot Nieuw Zeeland toe. Allemaal producten met een verhaal. Gieters, handschoenen, scharen, noem maar op. Dit mandje hier is gemaakt door Burgon & Ball, dat bedrijf bestaat al sinds 1730. Zij leveren sinds mensenheugenis scharen om schapen te scheren. Die scharen blijken ook heel handig om struiken in vorm te snoeien.’

Tastbaars

Hoe is het gekomen dat Annetje en Bert gestart zijn met tuinartikelen? Annetje: ‘Bert en ik hadden allebei een eigen bedrijf. Bert had een projectenbureau, ik was werkzaam in de automatisering. Maar we wilden allebei af van dat ‘uurtje factuurtje’, we wilden iets tastbaars. We houden van goede spullen. Rommel kun je overal kopen, maar het is soms heel moeilijk om aan goede spullen te komen. Ons devies is: koop minder, koop beter.’ Bert: ‘We zijn koploper in duurzaamheid. Niet weggooiden, maar hergebruiken.’

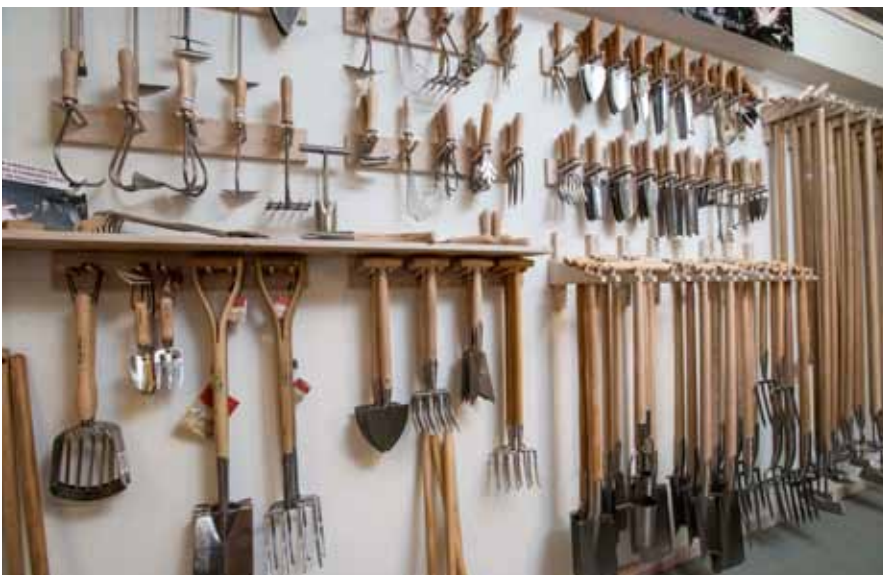
We geven ook workshops hoe je een snoeischaar kunt slijpen. Hoveniersbedrijven en kwekers hebben daar belangstelling voor. Kwaliteit moet vanzelfsprekend zijn! Sommige producten laten we zelf maken. Donkergroene of zwarte tuinslang kun je nergens krijgen. Bij ons wel. Wij kopen het in per 10 kilometer.’

Uithoeken

Annetjes ervaring met automatisering verraadt zich als King ter sprake komt: ‘We spreken hier King. Iedereen die hier komt werken, leert King spreken. Ik ken King tot in de uithoeken. Zit er iets niet in wat ik er graag in wil, dan dien ik een wens in. We houden de voorraad bij van de winkel en van het magazijn. Onze dealer is Wilfred van der Lee van MCC. Regelmatig bel ik hem op voor een afspraak: hoe kunnen we weer wat verbeteren? We hebben inmiddels King Enterprise (King Logistiek plus alle opties), en regelmatig nemen we een nieuwe optie in gebruik. De hele webwinkel wordt vanuit King aangestuurd: afbeeldingen, films, teksten in verschillende talen, pdf’s, gerelateerde artikelen, gegevens van de maten en kleuren. We hebben alles naar onze hand gezet.’

Schakelen

‘Onze groothandel Larix Gardenware bedient onafhankelijke winkels, geen tuincentra’, vertelt Annetje. Ook designwinkels zijn onze klant, we richten ons op de stadstuinier. Maar onze spullen staan ook in de winkel van de Hortus in Leiden. Voor foto’s in tijdschriften komen ze hier haast elke dag spullen lenen of kopen. Speciaal daarvoor hebben we ook een beeldbank. Al onze foto’s zijn gemaakt door een professionele fotograaf. Met King kunnen we een catalogus-op-maat maken voor onze winkels, met de juiste prijsstaffels. We zijn nu bezig met een tweede webwinkel, een B2B-winkel gekoppeld aan Larix.’ Bert: ‘De markt verandert voortdurend. Als ondernemer moet je snel kunnen schakelen en reageren. Alleen dan kun je continuïteit bieden.’



'Een wereld van aanpakken', zo omschrijft Monique van der Palm de olie en gasindustrie en de maritieme sector. In die wereld speelt haar bedrijf M Restart een belangrijke rol. M Restart heeft namelijk de specialisten in huis die in deze sector onmisbaar zijn. 'Wij nemen deel aan een project, we zetten daar een team op dat uit de juiste mensen bestaat'. Allemaal 'doeners', net als M Restart zelf trouwens.

door

Joost van Meggelen

fotografieHans Tak
M Restart

M Restart Recruitment & Project Support

Specialisten in de offshore

LEES VERDER OP PAGINA 8



'Wat automatisch kan, gaat hier automatisch.'

VERVOLG VAN PAGINA 9



Monique van der Palm

Keihard

Sinds 2007 is M Restart gevestigd in het Scheepvaartkwartier, waarvan sinds anderhalf jaar aan het Westplein, een van de mooiste plekjes van Rotterdam. Daar werkt een team van 9 man keihard aan de twee taken van M Restart: Het werven en het plaatsen van de juiste vakmensen, allemaal hoog opgeleide specialisten in de offshore. Vanaf het begin is M Restart betrokken bij ingewikkelde klussen, variërend van het boren van treintunnels tot het leggen van pijpen op de zeebodem. Grote projecten over de hele wereld waarin M Restart mag meedenken.

M

Het kan niet anders: Deze gedreven zakenvrouw heeft niet alleen ondernemersbloed maar ook interesse voor techniek. Monique bevestigt dat: 'Ik ben eerst vestigingsdirecteur geweest van een Noorse firma. Maar ik wilde zelf gaan ondernemen en in 1998 ben ik voor mezelf begonnen. Samen met twee compagnons ben ik een bedrijf gestart in Leiden. In 2002 heb ik een nieuwe start gemaakt, vandaar ook de naam M Restart, de M staat voor mijn voornaam, Restart spreekt uiteraard voor zich. De goodwill heb ik meegenomen. Bijna direct kon ik aan een grote opdracht beginnen voor een joint venture van een Italiaans en een Frans bedrijf, mij werd gevraagd hier specialisten voor te werven. Sindsdien zijn we alleen maar gegroeid en is M Restart actief in allerlei landen.'

Ambassadeurs

'De vakmensen die voor M Restart werken, komen ook uit de hele wereld, zij zijn onze ambassadeurs. We zorgen ook heel goed voor ze, onze backoffice is daarop gespitst. Wij zorgen voor de visa tot alles op het gebied van grensoverschrijdend arbeidsrecht, waaronder ook fiscaal en houden vinger aan de pols met betrekking tot hoe het op het werk en, misschien wel het belangrijkste, met de persoon zélf gaat. De vraag naar goed personeel is veel groter dan het aanbod. Als je hier vandaag vijftig HTS-ers met WTB (werktuigbouw) op de stoep zet, hebben wij ze morgen geplaatst. Ook is M Restart sponsor van de TU Delft, op die manier laten we de studenten weten dat wij er zijn. Ze kunnen vakantiewerk bij ons doen, zodat ze eerst eens kennis kunnen maken met het wereldje.'

Wereldspeler

'Sommige specialisten zijn zo veel gevraagd, dat ze na hun pensioen gewoon doorgaan. Maar dat houdt natuurlijk een keer op. We moeten wel blijven investeren in kennis, die 'know how' is onvoorstelbaar belangrijk. Nederland is altijd nog een wereldspeler in de offshore. Allseas Engineering laat nu een schip bouwen van 350 meter lang en 118 breed, de 'Pieter Schelte'. Met dat schip kun je oude olieplatforms oplichten en afvoeren. Er staan zo'n 600 niet meer gebruikte platformen op het noordplaat die allemaal weg moeten. Seaway Heavy Lifting bouwt het grootste kraanschip ter wereld en Heerema Marine Contractors is momenteel in de afrondende fase van hun nieuwe Deep Water Construction Vessel, de Aegir. Iedereen is bezig! De recessie heeft op de olie en gas minder invloed. Het vorige jaar was een topjaar voor ons. En ook voor de toekomst zijn de verwachtingen prima.'



Eveline Schneider-Blok en Jessica Schaap-Bos

'King is compleet en overzichtelijk.'

HORizontaal TOEZICHT

Bij horizontaal toezicht is samenwerking het sleutelwoord. Door goede afspraken te maken met alle partijen die bij het aangifteproces betrokken zijn, kunnen we met elkaar de kwaliteit van de aangiften behouden en verbeteren, en voorkomen we onnodig dubbel werk. Op basis van vertrouwen maken bedrijven afspraken met de fiscus, vervolgens doen ze netjes hun aangifte en worden ze gemonitord.

Complex

Welke software gebruikt M Restart? Die vraag brengt ons weer terug aan wal. Jessica Schaap doet vanaf het begin de boekhouding van M Restart. Jessica: 'Onze salarisadministratie is heel complex. Daarvoor gebruikten we eerst Microloon, ik wilde alles zoveel mogelijk automatiseren. Tegenwoordig besteden we de salarisadministratie voor een deel uit. Wij doen wel al het voorwerk en controleren alles. In 2007 zijn we overgestapt van Exact voor DOS op King en dat bevalt ons prima.'

Werkbaar

'Met Exact wilden we niet verder, dat was te ingewikkeld. Ik heb toen informatie aangevraagd bij King, en zodoende zijn we in contact gekomen met King-dealer Raymond Tournier van Chain11', vervolgt Jessica. 'King is compleet en overzichtelijk, voor iedereen werkbaar. Ik ken het door en door. Ik heb de administratie tot voor kort helemaal alleen gedaan tot en met de jaarrekening aan toe. Het Human Resource Management is in de loop der jaren steeds verder uitgebouwd met King. We groeien maar door, dus moet je je automatisering ook aanpassen. Wij werken in King trouwens niet met projecten maar met kostendragers. De weekstaten van onze mensen worden in Acces ingevuld en via een conversie ingelezen in King, waar dit voorheen handmatig werd ingevoerd in King.'

Horizontaal toezicht

'De Belastingdienst benaderde ons om als klant mee te doen met een 'compliance verkenning' voor Horizontaal Toezicht. Daar hebben we 'ja' op gezegd en in april van dit jaar is het convenant getekend. Voordeel voor ons is dat we een directe contactpersoon hebben bij de Belastingdienst. Ook helpt het ons om onze financiële processen nog verder te verbeteren. Belastingaangifte doen we ook met King. Samen met onze King-dealer zijn we nu bezig met het inrichten van een dashboard van de kosten en opbrengsten van onze externe mensen. Dat dashboard wordt gevoed met een export uit King. Wat automatisch kan, gaat hier automatisch.'

Mobiele zaken: Track & Trace

Weten waar uw pakket blijft

door
Sander Leeuwerke

Als een zending uw magazijn verlaat, wilt u graag weten waar die blijft. Of u nu een eigen transportdienst of een externe vervoersdienst gebruikt: in beide gevallen wilt u dat uw goederen goed bezorgd worden. KingMobile biedt u diverse mogelijkheden om dit te traceren.

Verpakkingen vastleggen

Als uw zendingen meerdere dozen of pallets bevatten, kunt u in KingMobile registreren hoeveel dozen en pallets u verstuurt. Dit doet u met de module Orderpicken. In King legt u eerst de soorten verzendverpakkingen (colli) vast. Hoe uitgebreid u dit vastlegt is uiteraard instelbaar:

- **Aantal en soorten vastleggen:**
Na het picken van een order geeft u aan hoeveel verzendverpakkingen u hebt van ieder soort. U registreert bijvoorbeeld één pallet en twee dozen.
- **Soort verzendverpakking per artikel vastleggen:**
Per gepickt artikel geeft u aan in welk soort verzendverpakking u dit verstuurt. Bijvoorbeeld dat u een printer verstuurt op een pallet en het papier en de toner in een doos.
- **Specifieke verpakking per artikel vastleggen:**
Per gepickt artikel geeft u aan in welke verzendverpakking u dit verstuurt. Ieder collo geeft u een uniek kenmerk. Hiermee kunt u aangeven dat de printer op pallet 1 wordt verstuurd, het papier in doos 2 en de toner in doos 3.

Met de laatste instelling is het mogelijk om vanuit KingMobile een pakbon per collo af te drukken. Hierop staat gespecificeerd welke artikelen in de betreffende verzendverpakking zitten. Bij zendingen met veel artikelen kan uw klant zo sneller controleren of het geleverde in een doos of pallet overeenkomt met de pakbon. In uw eigen historie in KingMobileLink is dit ook in te zien. Zo kunt u als uw klant vragen heeft snel herleiden welke producten geleverd zijn in welke verpakking.

Sinds King versie 5.47 is het ook mogelijk om colligegevens aan te bieden aan King. KingMobile sluit hierop aan. Voor het aantal colli dat u in KingMobile registreert wordt een regel in de verzendgegevens in King aangemaakt.

Getekend voor ontvangst

Voor bedrijven met een eigen transportdienst biedt KingMobile vanaf heden de optie 'Afleveren'. De chauffeur kan met deze module registreren dat de klant het pakket in ontvangst heeft genomen. Na het scannen van de barcode

op het pakket geeft hij het aantal colli en de naam van de ontvanger op. De klant zet vervolgens op het scherm van de scanner zijn handtekening voor ontvangst. Deze gegevens worden samen met een datum- en tijdstempel opgeslagen en kunnen per klant weer opgezocht worden.

Deze module werkt uitstekend in combinatie met de orderpickmodule, maar kan ook geheel zelfstandig werken. U voorziet dan enkel uw pakbonnen vanuit King van de juiste barcode en kunt meteen registreren dat verzendingen in ontvangst worden genomen.

De scanner van KingMobile kan direct gegevens doorsturen naar uw kantoor via een 3G verbinding. Als u de scanner dus voorziet van een SIM kaart en een mobiel data-abonnement, kunt u de handtekening voor ontvangst direct ontvangen. Zodra uw klant tekent voor ontvangst krijgt u een registratie hiervan te zien inclusief de handtekening. U hoeft dan geen getekende pakbonnen van uw chauffeur terug te ontvangen.

Aanmelden bij Parcelware

Veel bedrijven werken voor de verzending van hun pakketten samen met PostNL. Hiervoor wordt het programma Parcelware gebruikt. In Parcelware kan een pakket worden ingevoerd met de adresgegevens. Vervolgens is dit pakket alvast aangemeld bij PostNL voor verzending.

Door in KingMobile de Parcelware koppeling te activeren, kunnen zendingen automatisch worden aangemeld in Parcelware. Na het picken van een order zet KingMobileLink automatisch de verzendgegevens klaar voor Parcelware. Op basis van het ordernummer zoekt u de order op in Parcelware en drukt u het verzendetiket af. Dit zoeken kan handmatig, maar natuurlijk kunt u ook het ordernummer als barcode afdrukken op uw pakbon. Zo hoeft u alleen de barcode te scannen om het etiket af te drukken.

Met de bovenstaande opties van KingMobile houdt u ook na verzending een vinger aan de pols. Op deze manier hebt u altijd inzicht in de verzendstatus van uw pakketten.



Jaro International BV

Blokhutten via internet

Vijverfilters

Het idee om blokhutten via internet te gaan verkopen ontstond zo'n acht jaar geleden. Jan Pul had toen een tuincentrum en verkocht o.a. vijvers, Japanse koi filters en vissen. Dat liep allemaal prima, tot er in 2004 ineens bijna geen koi filters meer werden verkocht. Wat bleek? Klanten hadden nog wel interesse in vijverfilters en kochten kort daarna ook wel de vissen, maar het vijverfilter kochten ze via internet. Via internet kon je die namelijk veel goedkoper krijgen dan in het tuincentrum.

Showroom

In 2005 kwam er een vertegenwoordiger van blokhutten of tuinhuisjes langs. Hij wilde graag ruimte in het tuincentrum voor zijn producten. De verkoop van die tuinhuisjes zou via internet gebeuren, het tuincentrum fungeerde als showroom. 'Dat kan ik zelf ook', was de gedachte van Jan Pul, toen hij zag dat dit concept aansloeg. Dat was de basis voor blokhuttensite.nl. Inmiddels werken er 23 medewerkers bij Jaro International en wordt er geleverd in binnen- en buitenland. Maar voor het zover was, moesten er wel wat hobbels worden genomen.

Mars

De eerste blokhutten werden via Marktplaats verkocht. Toen dat aansloeg ging Jan op zoek naar een betere manier om blokhutten via internet te verkopen. 'ICT is mijn hobby. Via familie was ik bij King-dealer Vanessen uit Barneveld terecht gekomen en was ik met King aan de slag gegaan. Ik wilde een webshop die geïntegreerd was met King. Ik wist precies wat ik wou, maar ik kreeg nogal eens te horen: 'dat kan niet'. Kan niet? Je kunt wel een karretje naar Mars sturen en mijn wensen voor de webshop niet realiseren? Dat gaat er bij mij niet in.' Bij Vanessen werkte Jan samen met Henri van Asselt, een accountmanager die precies begreep wat Jan wilde en die ervoor heeft gezorgd dat King en de webshop naadloos met elkaar samenwerken.

Visitekaartje

'De integratie tussen backoffice (King) en de webwinkel is essentieel voor ons. Zodra onze medewerkers met een prospect in gesprek zijn, kunnen ze al tijdens het gesprek de gegevens invullen. Daarna maakt de webwinkel een offerte op maat voor de prospect. Die offerte wordt ten slotte via e-mail verstuurd. Die offertes moeten er snel uitkomen en er netjes uitzien, want ze zijn ons visitekaartje. Wijzigingen zijn eenvoudig te verwerken en aan de prospect door te geven. En is de deal rond, dan worden de orders vanuit de webwinkel King ingeschoten van waaruit de rest van het



Jaro International verkoopt blokhutten en zelfs chalets via internet. Dat ligt misschien niet zo voor de hand, maar het werkt wel. Het adres van de website prijkt met grote letters op de loods aan de haven van het historische vissersstadje Elburg, waar het bedrijf van Jan Pul gevestigd is.

door

Oscar Scherstra

fotografie

Hans Tak



*'Ik heb wel concurrenten,
maar die doen mij na.'*

'Wij willen juist zoveel mogelijk klantencontact.'

proces wordt verwerkt. Alles moet in King dus precies zijn vastgelegd en bijgewerkt.'

Social Media

Het optimaal en slim gebruik maken van ICT komt door het hele bedrijf terug. Op de sites van Jaro International zijn de social media links goed vertegenwoordigd. Er wordt veel gebruik gemaakt van E-commerce technieken. Zo zullen bezoekers van de site merken dat ze op andere sites banners van blokhutten.nl tegenkomen. Er wordt veel aandacht besteed aan de Google ranking en alle sites kunnen via 'Google Vertalen' vertaald worden naar andere talen.

Jan: 'Ik ben nog wel aan het denken hoe ik met de nieuwe privacywetgeving om moet gaan. De regelgeving is echt te ver doorgeschoten.'

Contact

'De meeste andere webshops willen zo min mogelijk klantencontact. Bij ons is dat anders, wij willen juist zoveel mogelijk klantencontact! Het verkoopproces is bij ons zoveel mogelijk geautomatiseerd, maar we willen graag met de klant in contact komen. Dat zit zo. We hadden een probleem met de merkblokhutten. De leverancier stond erop dat op de site de verkoopadviesprijzen werden vermeld. Voor ons niet zo handig, want klanten stappen voor een klein prijsverschil naar een andere leverancier. Maar onze leverancier was met geen mogelijkheid op andere gedachten te brengen. Ik heb toen een oplossing bedacht die voor ons allebei goed werkt. Ik vermeld op mijn site de verkoopadviesprijzen maar ik zet erbij: Vraag naar uw eerste aankoopkorting. Dat staat bij elk product en dat werkt!'

Montageteams

Er waren ook meer praktische problemen op te lossen. 'Onze klanten kunnen ervoor kiezen om hun blokhut zelf in elkaar te zetten. De montagevoorschriften zitten erbij. Maar vaak lukt dat niet zo goed. Om toch onze kwaliteit te garanderen werken we nu met eigen montageteams die tegen een vast tarief in heel het land blokhutten in elkaar zetten. Een ander probleem hadden we met de distributie van de bouwpakketten. Die hadden we eerst uitbesteed. Maar dan kwam het te vaak voor dat het pakket later werd afgeleverd dan we met de klant hadden afgesproken. Ze hadden bijvoorbeeld een vrije dag genomen of andere afspraken gemaakt, en dan werd die blokhut niet volgens afspraak geleverd. Dat kan natuurlijk niet. Dan krijg je ontevreden klanten. Nu doen we de distributie gewoon zelf! We zijn niet meer van anderen afhankelijk en we kunnen onze afspraken nakomen.'

Ingeburgerd

'Kopen op internet raakt steeds meer ingeburgerd. Toch doen klanten liever geen aanbetaling. Als je bij ons een standaardproduct koopt, hoeft dat ook niet. Je kunt bij aflevering betalen aan de chauffeur. Onze chauffeurs zijn allemaal uitgerust met een mobiel PIN-apparaat. Toen de landelijke dekking van het mobiele net nog niet optimaal was, gaf dit nog wel eens een probleem. Maar nu niet meer, nu werkt het prima, ook in het buitenland.'



Maatwerk

'Wij leveren niet alleen merken en producten van anderen, we produceren ook zelf blokhutten, schuren, garages en chalets. Dat is maatwerk. De klant kan zelf de maten doorgeven en hier in Elburg worden alle onderdelen precies op maat gemaakt en geleverd. Eigenlijk is alles mogelijk. Wil je hardhouten kozijnen in je schuur dan kan ik dat tegen een scherp tarief laten maken. We hebben veel tijd en geld geïnvesteerd in een goed tekenprogramma, waar alle onderdelen in zitten. Dit pakket was eigenlijk bedoeld voor de metaal industrie, maar een van onze tekenaars heeft dit helemaal omgebouwd voor houtbouw.'

Woonhuizen

'En we verkopen al lang niet meer alleen blokhutten en tuinhuisjes. In ons assortiment zitten ook garages en terrasoverkappingen. We krijgen steeds vaker aanvragen van een compleet houten woonhuis, inclusief keuken en sanitair. Die leveren we ook; ze worden in onze eigen fabriek in Elburg geproduceerd. In onze showroom kom je van alles tegen: blokhutten, chalets, garages, terrasoverkappingen, tuinkassen. We sluiten ook aan op trends die in het verleden liggen van onze producten. We leveren nu ook buitenkeukens en speeltoestellen. Maar elke productgroep heeft bij ons een eigen site. Dus we hebben niet alleen de website blokhutten.nl, maar ook chaletsite.nl, paardenstallensite.nl, terrasoverkappingsite.nl en zelfs fietsen-site.nl.'

Crisis

Heeft Jaro International last van de crisis? Jan: 'Wel iets natuurlijk, maar we zijn voor de toekomst positief. Internationaal loopt het ook steeds beter, met name in België gaat het goed, de crisis is daar minder dan hier. We zijn ook in Frankrijk bezig. Maar als de afstanden groter worden, heb je eigenlijk een lokaal netwerk nodig om de spullen te leveren. Als er een plankje van een blokhut die daar wordt geleverd ontbreekt of beschadigd is en dit onderdeel moet helemaal uit Nederland komen, dan duurt dat al gauw te lang. Over de toekomst maak ik me niet echt druk: als we de zegen van Boven krijgen en de gunst van de mensen, dan gaat het altijd goed. Als ondernemer moet je wel altijd scherp blijven en blijven nadenken om de concurrentie voor te blijven, tevreden klanten doen de rest. Ik heb wel concurrenten, maar die doen mij na. De verhalen van onze klanten kun je lezen bij de tevreden klanten op blokhutten.nl!'

» Nieuws » Nieuws » Nieuws »

Koppeling met de FinForce Liquiditeitsprognose

Met FinForce kunt u eenvoudig vanuit King een liquiditeitsprognose opstellen.



FinForce is specialist op het gebied van cash flow management. King en Finforce hebben samen een tool ontwikkeld waarmee King-gebruikers eenvoudig hun toekomstige liquiditeit in beeld kunnen brengen. Dat gebeurt in een overzichtelijk 5-stappenplan.

De cijfers uit de King-administratie worden via een standaardexport beschikbaar gesteld in de FinForce omgeving. Daarna kunt u zelf aan de slag door uw budget, investeringsplan en financieringsplan in te voeren. Vervolgens worden alle consequenties snel doorgerekend en professioneel gerapporteerd.

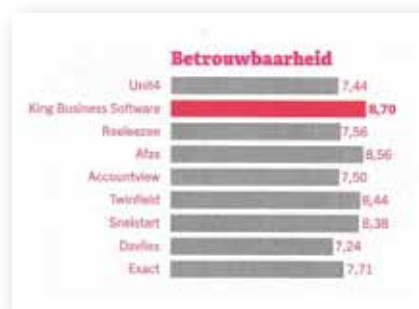
De koppeling met de FinForce Liquiditeitsprognose is interessant voor elk bedrijf dat zijn liquiditeit goed wil monitoren en geen gebruik wil maken van complexe en foutgevoelige spreadsheetmodellen. Denk aan bedrijven die te maken hebben met sterke groei en investeringsplannen of aan bedrijven die wegens hun liquiditeitsbehoefte regelmatig met de bank om de tafel moeten zitten. Het belang van een goede liquiditeitsplanning hoeft in deze woelige tijden geen nadere toelichting.

Sprout: King het meest betrouwbaar!

Volgens recent onderzoek onder de lezers van Sprout scoort King Business Software maar liefst een 8,7 op betrouwbaarheid. Met deze score laat King Business Software alle concurrenten ver achter zich!

In het onderzoek is een groep van 500 ondernemers gevraagd welk boekhoudpakket zij gebruiken en wat zij daarvan vinden. Belangrijke punten zijn: is het gebruiksvriendelijk, aantrekkelijk geprijsd en betrouwbaar? Krijg je er goede service bij en zou je het aan collega-ondernemers aanraden?

Met een score van 8,3 behaalt King Business Software een tweede plaats overall, na het vooral met Queen concurrerende Snelstart. Maar als het gaat om betrouwbaarheid dan krijgt King Business Software van de gebruikers een 8,7 en behaalt daarmee de hoogste score. Op het gebied van betrouwbaarheid laat King alle concurrenten ver achter zich!



Gebruikers vinden King het meest betrouwbaar.
Bron: Sprout.

King Toer wordt traditie

Op vrijdag 28 september 2012 organiseerden wij voor de derde keer de King Toer voor onze belangrijkste relaties, King-dealers en King-gebruikers.

En voor de derde keer hebben zowel de organisatie als de deelnemers er weer veel plezier aan beleefd. De King Toer is een toertocht, er wordt niet op snelheid gereden. Er is wel een wedstrijdelement: de deelnemers ontvangen bij de start een aantal foto's van locaties of zaken die ze onderweg tegenkomen. Die foto's moeten in de goede volgorde worden gezet.

De King Toer is mede speciaal doordat er bij elke editie bijzondere, oude of opvallende auto's aan de start zijn verschenen. Dit jaar waren zowel de start als finish bij Quadrant in Capelle aan den IJssel en halverwege was er een pauze op de boulevard in Katwijk aan Zee. Deelname aan de Toer is op uitnodiging en het vrijwillige 'startgeld' komt geheel ten goede aan Diergaarde Blijdorp.

Voelt u zich voldoende King-blauw, wilt u Blijdorp steunen, bent u in het bezit van een klassieke of opvallende auto en zou u ook aan de King Toer willen meedoen, laat het ons dan even weten. De datum voor de volgende King Toer hebben we al geprikt: **VRIJDAG 13 SEPTEMBER 2013.**



Twee jaar geleden stond in het KingMagazine een artikel over Bax-shop.nl. Het was een portret van een jong en dynamisch bedrijf. In oktober opende Bax een nieuwe winkel in Goes. Met een oppervlak van 1.600 vierkante meter is die maar liefst zestien keer zo groot als de bestaande winkel. Een goed moment om eens te vragen hoe het nu met Bax-shop gaat.

Hoe is het nu met Bax-shop.nl?

DECEMBER 2010 – DECEMBER 2012

Heftrucks

Bax-shop heeft de afgelopen twee jaar niet stilgezeten. Het magazijn is verhuisd naar een nieuw pand, naast de winkel. Stonden er twee jaar geleden nog dozen op de grond, nu rijden er heftrucks rond in hal A t/m H. Ook het kantoor is verhuisd. Het aantal medewerkers is gegroeid van 42 in 2010 tot 111 nu. En inmiddels zijn er bijna 20.000 artikelen uit voorraad leverbaar.

Award

Die groei gaat niet ten koste van de kwaliteit. Bij Kieskeurig, Trustpilot en Vergelijk.nl scoort Bax-shop.nl op basis van duizenden beoordelingen gemiddeld een 9,5! Het aantal klanten is in twee jaar toegenomen met 150% (van 100.000 naar 250.000). Geen wonder dat Bax nu al vier keer de Gazelle Award heeft gewonnen, de prijs voor de snelst groeiende onderneming.



Task Center

De hele automatisering vindt plaats met King Enterprise en King Mobile. Met het King Task Center is King helemaal 'op maat' gemaakt voor Bax-shop. Er draaien nu zo'n 50 taken, zoals:

- Na aankoop van een product wordt automatisch een e-mail verstuurd naar de klant met het verzoek een recensie te geven over het bedrijf en het gekochte product.
- Koppeling met AfterPay (kopen op rekening): als een order op rekening wordt gefactureerd, dan wordt via een XML-bestand automatisch een signaal afgegeven aan de factoringmaatschappij.
- Het berekenen van de gemiddelde levertijd per artikel en per leverancier.
- Als artikelen die in backorder staan binnen komen, dan worden deze

artikelen automatisch uit backorder gehaald en wordt de status van de leverbare orders automatisch gewijzigd.

- De status van de backorders wordt automatisch per e-mail gemeld aan de klant. Daarnaast wordt de levertijd per artikel bijgewerkt en doorgegeven aan de webwinkel.

Scanners

Het magazijn is geautomatiseerd met behulp van King Mobile. Handscanners worden ingezet voor het snel registreren van magazijnontvangsten, voorraadverplaatsingen en het picken van orders. Met 35 scanners worden maar liefst duizend orders per dag verwerkt! Dat gebeurt dankzij King razendsnel: bestellingen geplaatst voor 22:00 uur hebt u de volgende dag al in huis.

WWW.BAX-SHOP.NL

Uitgelicht: SEPA

door
Oscar Scherstra



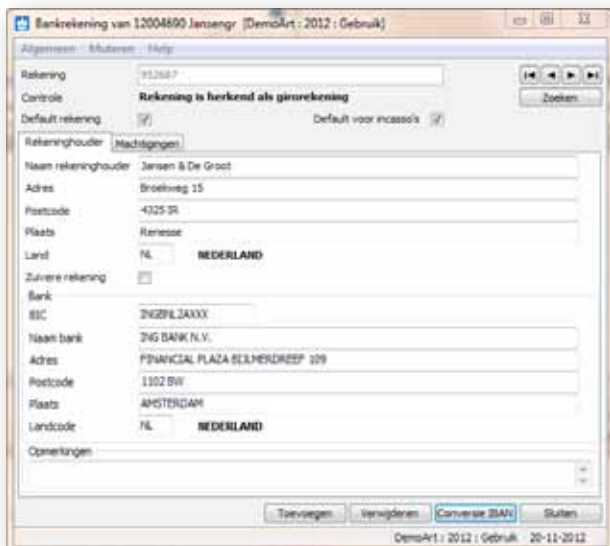
In iedere KingMagazine zet Oscar Scherstra een interessante King-functie in de spotlights die toegevoegde waarde heeft voor uw organisatie. In dit nummer aandacht voor de manier waarop de overgang naar SEPA in King vorm heeft gekregen.

SEPA staat voor Single European Payment Area, waarbij betalingen binnen de EU overal op dezelfde wijze worden afgehandeld en waarbij de kosten van overboekingen op hetzelfde niveau liggen als nu die van binnenlandse overboekingen. Zoals u in het artikel 'Niet wachten met SEPA' (zie pagina 23) kunt lezen, blijkt uit onderzoek dat het grootste deel van het MKB nog niet nagedacht heeft over het invoeren van SEPA in de organisatie. King denkt uiteraard vooruit en is op tijd klaar voor SEPA, dus daar hoeft u niet over in te zitten. Maar u zult ook zelf actie moeten ondernemen om uw King-administraties aan te passen voor SEPA. Wat u moet doen leest u in dit artikel.

Conversie naar IBAN

Volgend jaar gaan zowel consumenten als bedrijven gebruik maken van IBAN en BIC. IBAN staat voor International Bank Account Number, de internationale opvolger van uw bank- of girorekeningnummer. In Nederland is een IBAN 18 tekens lang en bestaat uit een landcode, een controlegetal, de bankcode en uw huidige rekeningnummer, aangevuld met een of meer nullen. BIC staat voor Bank Identification Code, de opvolger van de Swift-code.

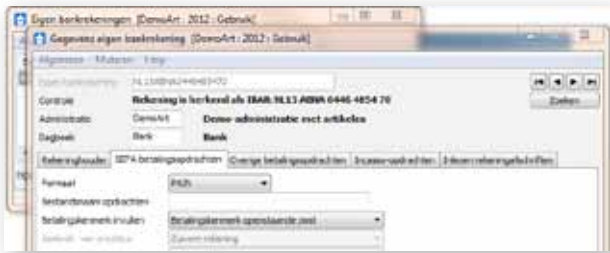
Vanaf februari 2014 zijn betalingen alleen nog maar mogelijk met IBAN en BIC. Bestaande bankrekeningnummers uit uw administratie dienen dus voor die datum omgezet (geconverteerd) te worden naar IBAN en aangevuld te worden met BIC. Ook uw eigen bankrekening moet u uiteraard omzetten naar IBAN. Uw eigen bankgegevens legt u vast bij ALGEMEEN > ALGEMENE BESTANDEN > EIGEN BANKREKENINGEN. De bankrekeningen van uw debiteuren, crediteuren en relaties kunt u met King op twee manieren converteren: per bankrekening afzonderlijk of alle bankrekeningen in één keer. In beide gevallen wordt gebruik gemaakt van de website www.ibanservice.nl. Wilt u alle bankrekeningen in één keer converteren naar IBAN, kijkt u dan op onze website www.king.eu bij SUPPORT > DOCUMENTATIE voor een stappenplan conversie IBAN-nummers.



LEES VERDER OP PAGINA 18

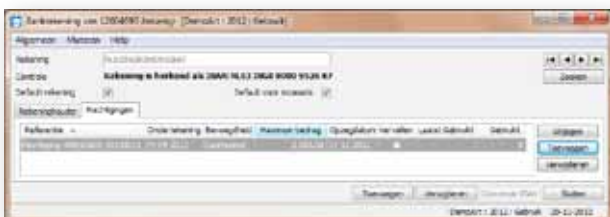
Betalingsopdrachten

Vanaf King release 5.48 kunt u in het programma ALGEMEEN > ALGEMENE BESTANDEN > EIGEN BANKREKENINGEN op de tabkaart 'SEPA-betalingsopdrachten' kiezen tussen ClieOp03 en PAIN. PAIN is het formaat dat gebruikt wordt voor SEPA-betalingsopdrachten, dus dat moet u hier kiezen. ClieOp03 wordt vanaf 1 februari 2014 niet meer geaccepteerd. King ondersteunt formaat PAIN.001.001.03. Uiterlijk 1 februari 2014 moet u dus overstappen van ClieOp03 naar PAIN.



Financiële geg.	Bankrekeningen	Opmerkingen
BTW-nummer	NL 123456782B01	
Incassant-ID		
KvK-nummer	13572648	
Bedrijfstak	0000	

Incassomachtiging van bankrekening NL6SING80000952667 van d...	
Algemeen Muteren Help	
Referentie	Machtiging-JANSENGR-20120011
Datum onder tekening	24-09-2012
Bevoegdheid	Doorlopend
Maximum bedrag	EUR 2.500,00
Opzegdatum	31-12-2012
Vervallen	<input type="checkbox"/>
Datum laatst gebruikt	
Aantal keren gebruikt	0
<input type="button" value="Annuleren"/> <input type="button" value="Toevoegen"/> <input type="button" value="Verwijderen"/> <input type="button" value="Sluiten"/>	
DemoArt : 2012 : Gebruik 20-11-2012	



Automatische incasso

In King 5.47 is King al geschikt voor de SEPA incasso-opdrachten (de Euro-incasso). Maakt u gebruik van Automatische incasso met King, dan moet u in programma ALGEMEEN > ALGEMENE BESTANDEN > EIGEN BANKREKENINGEN op de tabkaart 'Incasso-opdrachten' bij Formaat kiezen voor het PAIN-formaat. Uw incasso-opdracht voldoet dan aan de SEPA standaard.

De Euro-incasso kent twee varianten: de standaard Euro-incasso (Core) en de zakelijke Euro-incasso (B2B). King ondersteunt Core, dus de standaard Euro-incasso. Core is te gebruiken voor incassobetalingen van zowel consumenten als bedrijven.

Maakt u gebruik van automatische incasso met King? Dan moet u als incassant met uw eigen bank een Europees incassocontract afsluiten. U ontvangt dan van de bank een 'Incassant ID' dat u in King (bij ORGANISATIE > BEDRIJFSGEGEVENS > TAB FINANCIËLE GEGEVENS) moet vastleggen. Met het 'Incassant ID' kunt u als incassant in het hele SEPA-gebied automatisch incasseren.

Maar dat is niet het enige wat u moet doen voor automatische incasso op basis van SEPA. Om van uw zakelijke debiteuren te kunnen incasseren dienen deze klanten u te machtigen. Dit kunnen zowel doorlopende als eenmalige machtigingen zijn. Uw zakelijke klanten hebben daartoe wel een zakelijke bankrekening nodig in een van de 32 SEPA landen. Die machtigingen moeten correct worden geregistreerd. Dat kan nu al in King. Daarvoor is bij de bankrekeninggegevens van de debiteur een tabblad 'Machtigingen' toegevoegd waar u de machtigingen kunt vastleggen. Het machtigingsdocument zelf kunt u, als u beschikt over de optie digitaal archief, bij de debiteur aan dit archief toevoegen.

Voor zakelijke debiteuren vervalt de stortingstermijn. Daarvoor in de plaats komt de vooraankondiging. Voordat u kunt incasseren moet u uw zakelijke klanten met een vooraankondiging informeren op welke datum welk bedrag van hun bankrekening wordt afgeschreven. Voor die vooraankondiging zijn richtlijnen afgesproken. U kunt een aparte vooraankondiging sturen, maar vaak ook zal de factuur als vooraankondiging kunnen dienen. De regels voor de standaard Euro-incasso schrijven voor dat u de vooraankondiging in principe 14 dagen voor de incassodatum verstuurt, tenzij u met uw debiteuren een andere termijn bent overeengekomen. Neem ook uw Incassant ID en het unieke kenmerk van de machtiging in de vooraankondiging op. De bank van de debiteur is namelijk verplicht om deze gegevens op het (elektronisch) dagafschrift te vermelden.