

# Kuipers: “Veelzijdig K8 heeft echt alles in zich”

13-12-2021 09:52



Met de vestiging in Wolvega heeft Kuipers Bouwmaterialen en Steenhandel nu in de vier noordelijke provincies minimaal één vestiging. “We zijn in twintig jaar tijd gegroeid van één naar zes vestigingen en van drie naar ruim 80 medewerkers”, zegt Robert Kuiper, die vanaf het begin in 1998 actief is binnen de groothandel die zijn vader Gerrit toen in Denekamp startte. “Hij nam toen Kuipers over. Een klein bedrijf in het centrum van Denekamp.”

## Groei

Vanuit Denekamp maakte het familiebedrijf in de daaropvolgende jaren een mooie groei door. “In 1999 opende in Emmen de tweede vestiging, in 2002 gevolgd door Gramsbergen. Vervolgens werd in 2004 Veendam overgenomen van Zahavi en in 2007 zijn we in Denekamp naar onze grotere en nieuwe locatie verhuisd. Ook in de crisisjaren heeft de onderneming zich blijvend doorontwikkeld en werd in 2011 verhuisd van Gramsbergen naar Hardenberg. Hierna volgde de opening van vestiging Zwolle in 2016 en met de overname van Houthandel Mendel in Wolvega in 2020 staat de teller inmiddels op zes vestigingen. En wat ons betreft is daarmee het einde nog niet in zicht.”

Dat betekent volgens Jan Kuiper, die sinds 2015 in de groothandel werkt, niet dat groei een doel op zich is. “Maar als we kansen zien, gaan we zeker kijken of we daar serieus werk van kunnen maken. We zitten in een sector waarin de komende jaren nog bijzonder veel werk verzet moet worden. Bovendien laat de jaarlijkse omzetgroei van onze vestigingen zien dat we ook op iedere vestigingslocatie nog voldoende groeipotentie hebben.”

## Decentrale organisatie

Inmiddels zit de hoofdvestiging van Kuipers Bouwmaterialen en Steenhandel in Hardenberg. “Hier houden wij ook kantoor en hebben we de afdeling P&O ondergebracht maar verder zijn we decentraal georganiseerd. Iedere vestiging is een BV met een eigen verkoop- en administratieafdeling, showroom, magazijn en shop.” Een bewuste keuze, zo benadrukt het tweetal. “Alles wat een klant ziet en voelt moet op de vestiging aanwezig zijn. Lokale aanwezigheid met betrokken medewerkers die dezelfde taal spreken zijn erg belangrijk”, zegt Jan. Iedere vestiging heeft een eigen vestigingsmanager. “Deze wordt op commercieel vlak bijgestaan door onze commercieel manager”, vult Robert aan.

## **Verder digitaliseren**

Die grote mate van zelfstandigheid van de vestigingen vroeg veel van de automatiseringssystemen waarmee gewerkt werd. “We hebben lange tijd met een eigen ERP-systeem gewerkt, maar een jaar of zes geleden kwamen we op een punt dat we verder wilden met onze digitalisering en efficiënter wilden werken. Veel meer informatie uit het systeem halen. Niet alleen de financiële gegevens, maar ook het handelsdeel wilden we sneller inzichtelijk hebben. Daarom zijn we in 2015 op zoek gegaan naar een partner die ons daarbij kon helpen”, aldus Robert.

Na een uitgebreide marktanalyse en veel gesprekken werd uiteindelijk gekozen voor K8, het totaalpakket en vlaggenschip van KCS. “De standaard mogelijkheden van het pakket en de handelskennis en ervaring die KCS had in onze branche waren belangrijke redenen om uiteindelijk te kiezen voor K8”, zegt Jan. “Zaken als maatvoeringen en eenheden zijn in onze bedrijfsvoering belangrijke uitgangspunten en die vinden we terug in het systeem.”

## **Eenvoudig uitbreiden**

Volgens Stephan van Bulck, sales director Benelux van KCS is de compleetheid een van de grootste succesfactoren. “K8 is echt een totaalpakket voor de handel waarin klanten zelf bepalen welke onderdelen ze wel en niet gebruiken. Als ze onderdelen willen toevoegen, hebben ze geen extra module nodig. Ze kunnen die eenvoudig zelf aanzetten binnen hun eigen licentie waarna ze er direct gebruik van kunnen maken.” Gekoppeld aan het eenvoudige onderhoud en de flexibiliteit binnen het systeem biedt K8 handelsondernemingen veel vrijheid en mogelijkheden. Van Bulck: “Bijvoorbeeld op het gebied van prijsdifferentiatie. Dat is per klant individueel en eenvoudig aan te passen. Daarmee zijn groothandels echt geholpen.”

## **Meer inzicht**

Na een succesvolle testfase in de nieuwe vestiging in Zwolle werken sinds 2017 alle vestigingen van de groothandel met K8. “Was de eerste implementatie in Zwolle nog best veel werk, voor de nieuwe vestiging in Wolvega hebben we het zelf eenvoudig kunnen implementeren. Dat gebruiksgemak is voor ons ook echt een van de grote voordelen van K8. Bovendien kunnen we echt alles terugzien in het systeem. Dat biedt veel en waardevolle inzichten.”

Bijvoorbeeld op het gebied van voorraadbeheer. Jan: “We kunnen nu, wanneer voorraden niet kloppen, heel nauwkeurig zien wie wat wanneer heeft verwerkt in K8. Dit helpt in het herleiden van ontstane voorraadverschillen, bijvoorbeeld door een verwerkingsfout. Ook biedt het bij (herhaaldelijk) onverklaarbare verschillen de mogelijkheid om bijvoorbeeld diefstal op te sporen.”

## **Papierloos**

Een van de grootste winstpunten die de invoering van K8 Kuipers Bouwmaterialen en Steenhandel heeft opgeleverd is grotendeels papierloos werken. “De inkoop verliep al papierloos, maar door ook de orderverwerking en facturering te digitaliseren, hebben we in onze administratieve werkzaamheden, en in ons papiergebruik, een enorme efficiëncyslag geslagen”, zegt Robert. Had voorheen iedere vestiging alle orders keurig in mappen geadministreerd, anno 2021 wordt alles in het systeem van KCS afgehandeld. “In die oude mappen zaten ieder jaar zo’n 75.000 facturen. De controle daarvan kostte enorm veel tijd en het terugzoeken van dingen was monnikenwerk. Nu wordt alles als xml-bestand ingelezen en de facturen digitaal bewaard zodat we er binnen het systeem optimaal mee kunnen werken en dingen snel terug kunnen zoeken.”





## Ambassadeur

Dat de ervaringen met K8 goed zijn en de samenwerking met KCS bevalt steekt de directie van Kuipers niet onder stoelen of banken. "Wij laten als ambassadeur graag zien wat de samenwerking ons brengt en oplevert. Ervaringsverhalen zijn belangrijk om vertrouwen te wekken. Keuzes als deze maak je voor decennia en wij zijn trots op de resultaten die we met en dankzij KCS hebben bereikt." Een mening die Van Bulck deelt. "Wij kunnen meeliften op de groei en het succes van Kuipers Bouwmaterialen en Steenhandel."

## K8 verder ontwikkelen

Voor KCS vormt de verdere ontwikkeling en uitbouw van K8 een belangrijk speerpunt voor de komende jaren. "Het is een internationaal gericht handelstotaalpakket waarin alle basisfunctionaliteiten voor handelshuizen beschikbaar zijn. Eenvoudig te implementeren en onderhouden door onze klanten, waarmee we nauw samenwerken in de verdere ontwikkeling van het systeem", zegt Van Bulck. Voorbeeld van zo'n ontwikkeling is de digitale ondertekening van ontvangen leveringen. "Daarvoor hebben we de electronic proof of delivery of ePod app ontwikkeld. Daarmee kan een chauffeur snel en eenvoudig aantonen dat hij een betreffende bestelling heeft afgeleverd. Desnoods door een foto van de afgeleverde zending in het systeem te uploaden. Hierdoor is hij niet langer afhankelijk van een uitvoerder om de bevestiging te ondertekenen."

[Kerridge CS, Gouda, 088.854.35.43, info@kerridgecs.nl, www.kerridgecs.nl](mailto:info@kerridgecs.nl)

Redactie