

“Stabiel, laagdrempelig en kostenbesparend: dat is King vanaf het begin geweest”

StoneTech is het bedrijf van Robbert van Straten. In 1993 richtte hij de onderneming op om steenhoudersbenodigdheden te verkopen. Inmiddels levert StoneTech al meer dan twintig jaar producten – uit voorraad – aan steenhouders. ‘Afspraak is afspraak’ is een belangrijk motto van het bedrijf. Wie voor vijf uur ‘s middags een bestelling plaatst, heeft de order dan ook écht morgen in huis. StoneTech hecht grote waarde aan het leveren van kwaliteit en komt zijn beloftes na. De medewerkers van het bedrijf weten waar ze over praten en behandelen klanten zoals ze zelf graag behandeld willen worden. Met deze bedrijfsfilosofie onderscheidt StoneTech zich van zijn concurrenten.



De oude situatie

In de beginperiode werkte StoneTech met een eenvoudig eigen systeem. Alles draaide toen nog op DOS. Al snel ontstond er een behoefte aan een duidelijker systeem, zodat klanten concreet en feitelijk geïnformeerd konden worden. Omdat StoneTech alle efficiëntieopties maximaal wilde toepassen, koos het bedrijf voor software van een leverancier die optionele aanvullende modules bood. Deze bleken echter zeer kostbaar te zijn. StoneTech zocht naar meer laagdrempelige software met een betere prijs-kwaliteitverhouding.

De oplossing

Een nieuwe medewerker bij StoneTech bleek jarenlange ervaring te hebben met King Software. Al snel trad StoneTech uit gesprek met Kingdealer MCC uit Voorthuizen. Een vooruitstrevende Kingmedewerker met innoverende denkwijze overtuigde het bedrijf en de samenwerking was een feit. StoneTech breidde het aantal modules geleidelijk aan uit. In 2010 besloot het bedrijf op digitale facturatie over te stappen in het kader van ‘paperless office’. De mogelijkheden werden besproken met MCC – en kort daarop bracht King de gewenste oplossing in de praktijk!

De voordelen van King

- Mogelijkheid tot uitbreiding
- Een sparringpartner die onze wensen kan waarmaken
- Webshopkoppeling
- King denkt in oplossingen, niet in problemen
- Altijd het gevoel dat we op de eerste plek komen

“De ontwikkelingen gingen plotseling razendsnel – en toen werd het pas echt leuk”

– Robbert van Straten, eigenaar Stonetech

“King is voor ons de partij met de meeste voordelen geweest. Eerlijk gezegd hebben wij na de referentie van onze medewerker helemaal geen andere producten meer bekeken,” vertelt Robbert van Straten, eigenaar van StoneTech. “Toen we van DOS overgingen op Windows, zijn we vol gas vooruitgegaan. Vanaf dat moment gingen de ontwikkelingen als een razende. Toen werd het natuurlijk pas echt leuk. De eerste digitale factuur zag er geweldig uit en zette ook nog eens vaart achter de betalingsmoraal. We kregen onze betaling veel sneller binnen!”

“Gaandeweg zagen we steeds meer verbeteringen”

“In eerste instantie zagen we eigenlijk vooral een kostenverbetering. King bleek ontzettend stabiel te zijn en de kosten voor extra modules waren overzichtelijk,” vertelt Robbert, die flink teruggaat in de tijd om over zijn allereerste gebruik van King te praten. “Naarmate StoneTech zich ontwikkelde, konden we steeds meer opties toepassen. Zo hebben we onze webshop op een gegeven moment gekoppeld aan King en daar hebben we nog steeds veel profijt van.”

Omdat veel van de klanten van StoneTech nog niet zeer actieve internetgebruikers zijn, gebruikt StoneTech de webshop voornamelijk ter ondersteuning van telefonische acquisitie. “Aan de telefoon zeggen we dat de klant kan meekijken en leiden we hem of haar door het assortiment heen. We gebruiken de shop dus vooral als een soort catalogus. Maar klanten die er wel klaar voor zijn om meer online te doen, kunnen bestellingen plaatsen en profiteren van prijsafspraken die achter de

login zitten. Ze krijgen dan e-credits die ze bij de volgende bestelling kunnen gebruiken. De webshopkoppeling van King maakt dit allemaal mogelijk.”

“Met King Enterprise worden praktisch al onze wensen vervuld”

Robbert vindt King uitermate geschikt voor handelsbedrijven zoals StoneTech. “Momenteel werken wij met King Enterprise en daarmee worden praktisch al onze wensen vervuld. Op het gebied van voorraadbeheer, bijvoorbeeld. Wanneer wij worden gebeld, verschijnen de gegevens van de debiteur of crediteur die aan de lijn is, automatisch op het beeldscherm. Dat is voor ons fantastisch – zeker wanneer het telefonische acquisitie betreft. En dat het klantcontact volledig wordt geregistreerd, vind ik absoluut een pré.”



“Onze fantasieën worden vaak vertaald naar Kingproducten”

Omdat alles online terug te vinden is en helder wordt geadmistreerd met behulp van King, kan StoneTech veel duidelijkheid genereren. “Wij willen de verwachtingen van onze klanten waarmaken. Dat vinden we zeer belangrijk. King maakt dit een stuk gemakkelijker voor ons. We komen onze afspraken altijd na.”

Als StoneTech behoefte heeft aan vernieuwing of bepaalde ideeën wil bespreken, staat Kingdealer MCC altijd voor het bedrijf klaar. “MCC fungeert als onze partner. Met hen kunnen we hardop fantaseren. En vaak kunnen zij onze fantasieën vertalen naar Kingproducten.” Robbert vindt dat King zeer krachtig is in het ondersteunen van een kleiner bedrijf als het zijne. “Ik weet dat King groeit, maar ik hoop dat de organisatie zich niet

uitsluitend op grotere partijen gaat richten in de toekomst. Als er ook een focus blijft op kleinere ondernemingen, zou dat erg goed zijn.”

Wanneer er zo nu en dan een verbeterpunt de kop opsteekt, laat StoneTech dat ook aan King weten. De wijze waarop hiermee wordt omgegaan, bevalt Robbert: “Als we iets willen, laten we goed van ons horen. In die gevallen hebben we nooit het gevoel dat we op de tweede plek komen. Er wordt goed naar ons geluisterd.”

Vindt Robbert het na al die jaren moeilijk om King in slechts vijf termen te omschrijven? “Nee hoor. Hier komen ze: efficiënt, logisch, overzichtelijk, stabiel... en natuurlijk innoverend!”

Feiten

Naam organisatie	: StoneTech BV
Organisatievorm	: bv
Branche	: natuursteenverwerkingsindustrie
	www.stonetech.nl