

geïntegreerd. Derijks: "We hebben de artikelen ingevoerd in AccountView en het werkte meteen. We kunnen onze meubels nu op dezelfde manier vanuit AccountView bestellen en leveren. Als we de artikellijst in Excel of zo hadden gehad, kon Lorentis ze zelfs importeren. Maar intypen was ook zo gebeurd. Voordeel was bovendien dat mijn medewerkers AccountView meteen goed leerden kennen."

**Meer inzicht, meer omzet**

Derijks heeft van tevoren geen berekeningen gemaakt. Het gaat hem niet om kostenbesparing. "Zo'n investering in automatisering betaalt zich anders terug. Het is een wezenlijk onderdeel van de bedrijfsvoering. Alleen al omdat de stappen van het ordertraject beter zijn geautomatiseerd, win ik anderhalf uur per dag. Ik heb veel meer inzicht in klantgegevens, omzetten, omzetgroepen, opslagen, voorraden enzovoort. Ik heb in één keer een compleet beeld van mijn bedrijf op mijn scherm, een soort dashboard. Alle belangrijke gegevens van een klant, zowel voor de meubels als voor de kantoorartikelen, druk ik op één A4-tje af. Het gaat om een goedlopend proces en om inzicht, daarmee kan ik meer omzet genereren. Dat mag best wat kosten."

Hij heeft vertrouwen in AccountView en in Lorentis. "De processen moeten goed in kaart zijn gebracht. Hoe het achter de schermen werkt zal me een zorg zijn. Ik zet 's morgens mijn computer aan en dan moet het draaien. Zo niet, dan bel ik en dan moet het worden opgelost. Gezien mijn ervaringen tot nu toe, zowel met AccountView als met Lorentis, zie ik de toekomst vol vertrouwen tegemoet."

**Totale oplossing**

Lorentis biedt Derijks met AccountView een complete financieel-logistieke oplossing. In de nieuwste versie, 8.0, is het hele handelstraject nog verder uitgebreid. Derijks: "De standaardfunctionaliteit voor handelsbedrijven, inkoop, verkoop en voorraad, is prima. Er wordt bijvoorbeeld netjes onderscheid gemaakt tussen verkooporders en verkoopfacturen, en alles wordt ondersteund, tot en met de pakbonnen en picklists voor mijn magazijn. Ik kan de processen efficiënt bewaken, het is voor mij meer een management tool."

Maar er is veel meer mogelijk. "We hebben bijvoorbeeld ook handterminals aangesloten voor inventarisatie via barcoding." Helemaal enthousiast is hij over de ondersteuning van drop shipment. "Ideaal. We kunnen vanuit AccountView bestellen bij Quantore, en het wordt rechtstreeks aan de klant geleverd."

Derijks heeft via Lorentis ook nog extra BrancheView-modules aangeschaft: *Snelzoeken* en *Designer*. "Het zijn uitbreidingen op AccountView. Ze zorgen ervoor dat ik op meerdere criteria tegelijk kan zoeken, en dat ik eenvoudig mijn eigen invoervelden verplicht kan maken. Zo kunnen we niet alleen sneller werken, maar krijgen we ook onze administratie compleet en consistent."

**POS en CRM**

Quantore heeft voor winkelautomatisering en CRM andere leveranciers geselecteerd voor haar leden. Waarom heeft Derijks toch voor de AccountView-oplossing gekozen? "Quantore is terecht voor de beste oplossing gegaan. ProPOSS en Posmanager bieden de leden van Quantore uitstekende winkelfunctionaliteit, en Microsoft CRM en WinRIS zijn perfect voor relatiebeheer. AccountView biedt er bovendien prima koppelingen mee, dus dat zou ook geen probleem zijn geweest. Winkelverkoop en kasmutaties uit ProPOSS kunnen bijvoorbeeld volautomatisch in AccountView worden verwerkt. Maar ieder lid mag zijn eigen keuze maken. Ik vind het nu eenmaal belangrijker om één systeem te gebruiken. AccountView biedt me één geïntegreerd systeem, inclusief baliefacturering en relatiebeheer, dat aan mijn behoeften voldoet."

**Stekker uit het oude pakket**

De oorspronkelijke opleverdatum zou 1 april zijn geweest, maar dat kwam Derijks niet goed uit. Door grote drukte en persoonlijke omstandigheden kwam het hem bij nader inzien beter uit om de hele oplossing pas in juli te laten opleveren. "Maar dan gaat definitief de stekker uit Afas. Mijn medewerkers moesten er steeds tussendoor wat tijd voor vrijmaken. In de vakantieperiode hebben we wat meer tijd om vertrouwd te raken met alle nieuwe mogelijkheden van het systeem." Lorentis vond dat prima. Kooij: "We hebben alles

**Meer informatie**

Quantore heeft een flink inkoopvoordeel weten te bedingen. Leden kunnen de speciale AccountView-bundel exclusief aanschaffen via Lorentis, die ook installatie en inrichting van de software verzorgt.

- **Lorentis: Olaf Kooij**  
tel. 0413-334353  
info@lorentis.com  
www.lorentis.com
- **Quantore: Marc Gijsberts**  
tel. 024-6781600  
info@quantore.com  
www.quantore.com
- **AccountView: Heleen Slingerland**  
tel 020-3552999  
sales@accountview.com  
www.accountview.com



in principe al ingericht. Zelfs de koppelingen zijn al gelegd."

**Koppelingen met TradelinQ, Rightclick en Quinto**

Lorentis biedt wat dat betreft veel integratiemogelijkheden. Derijks kan bestellingen straks, rechtstreeks vanuit AccountView, als TradelinQ-orderberichten bij Quantore plaatsen. Derijks: "Dat is niet het enige. Er is ook nog een koppeling met mijn webshop, Rightclick. Bestellingen worden vanuit de website rechtstreeks doorgesluisd naar AccountView, en klanten kunnen hun orderinformatie uit AccountView vanuit de website opvragen. De koppeling met Quinto is trouwens ook al beschikbaar." ■

KEY POINTS

CASE



**DERIJKS**  
kantoorinrichting & supplies

Kiest AccountView





**WILLEM-JAN DERIJKS, ALGEMEEN DIRECTEUR:**

"De samenwerking met Lorentis was goed, meteen vanaf het begin. Als er iets is, wordt er meteen op gereageerd."

**DERIJKS**  
kantoorinrichting & supplies



## Succesvolle automatisering van financieel-logistieke administratie

Derijks kantoorinrichting & supplies in Oss heeft als eerste Quantore-lid geprofiteerd van de overeenkomst met AccountView. Niet alleen het Quantore-assortiment maar ook het complete kantoormeubelaanbod van Derijks is nu in de business software van AccountView opgenomen.

**In één keer moderniseren**

Het familiebedrijf Derijks heeft een lange historie. In 1938 werd in het centrum van Oss een winkel in papier- en schrijfwaren geopend. Bijna zestig jaar later, in 1996, kwam er aan de Euterpehof een vestiging met showroom bij voor de zakelijke markt. In zeventig jaar is Derijks uitgegroeid tot een totaalleverancier van supplies, machines en kantoorinrichting met meer dan 20 medewerkers.

Willem-Jan Derijks, algemeen directeur, wilde zo snel mogelijk aan de slag met AccountView. "Ik loop graag voorop, voor mijn zaak volg ik ook alle trends. Als lid van de raad van commissarissen van Quantore zit ik dicht bij het vuur. Toen ik hoorde dat AccountView was geselecteerd als backoffice-oplossing voor de handelsadministratie van onze leden heb ik meteen voorgesteld om de pilot in mijn zaak te doen. De perfecte gelegenheid om mijn automatisering in één keer te moderniseren."

**Van twee naar één**

Derijks wilde toe naar één systeem. "We gebruikten Afas voor het financiële gedeelte, en ABIS voor het handelstraject. Ze hebben jarenlang uitstekend werk geleverd, maar nu zijn het allebei hopeloos verouderde DOS-pakketten. Het draaide niet meer onder Vista, de communicatie verliep niet meer goed, we hadden slecht inzicht in de klanthistorie enzovoort. Bovendien deden we de orderadministratie voor de projectinrichting in Afas, en

voor de kantoorartikelen en -machines in ABIS. We wilden dan ook één systeem hebben waarmee we alles kunnen. Dat is AccountView."

Hij heeft het hele bedrijf bij de pilot betrokken. "Ik heb alleen maar positieve geluiden gehoord. Ronny van Loon, mijn hoofd financiële administratie, was verantwoordelijk voor het financiële gedeelte. Hij heeft het proces bovendien als projectbegeleider bewaakt. Harold van den Hogen, hoofd inkoop en logistiek, heeft naar de handelskant gekeken. Daarnaast was iemand verantwoordelijk van elke afdeling: supplies, machines en meubilair. Zij hebben vanuit hun eigen discipline gekeken of er aanpassingen nodig waren en of we functionaliteit misten, of misschien nog konden missen."

**"Niet lullen maar poetsen!"**

AccountView richt zich uitsluitend op ontwikkeling en ondersteuning van haar software. Het pakket wordt daarom altijd via gecertificeerde partners geleverd. Zij kennen hun klanten, geven advies bij aankoop en bieden ondersteuning bij implementatie. Voor de overeenkomst met Quantore is Lorentis uit Volkel geselecteerd. Van de honderden AccountView-partners zijn er maar zeven die zich 'AccountView Expert Center' mogen noemen. Een titel die elk jaar opnieuw moet worden verdiend, en die Lorentis al jarenlang voert. De medewerkers beschikken bovendien over uitgebreide ervaring met handelsbedrijven en de kantoorvakhandel.

Derijks is zeer tevreden over de samenwerking met Lorentis. "Af en toe loop je ergens tegenaan, daar is het een pilot voor. Maar als er een probleem was dan hoefden we maar te bellen, en het werd meteen en vakkundig opgelost. Net als wij houden ze van aanpakken, de non-sense mentaliteit. Zoals we in Brabant zeggen: 'niet lullen maar poetsen!' Het liep allemaal boven verwachting, meteen vanaf het begin."

**Standaard implementatieplan**

Olaf Kooij, accountmanager bij Lorentis, vult aan: "We gebruiken een basis implementatieplan en ondersteunen het volledige traject, inclusief alle koppelingen en conversies. We gaan na wat de eisen en wensen zijn, geven advies over de extra mogelijkheden en zorgen voor een snelle en probleemloze overstap." Voor de pilot bij Derijks heeft Lorentis één consultant ingezet, die er een paar weken aan heeft gewerkt, verdeeld over een periode van een paar maanden. Kooij: "We hebben al honderden implementaties gedaan, maar voor zo'n pilot nemen we altijd rustig de tijd. Er moesten bijvoorbeeld nog een paar koppelingen worden gebouwd en die willen we grondig testen. Bovendien hebben we tijdens de pilot ook voortdurend het Quantore-implementatieplan bijgewerkt

**OLAF KOOIJ, ACCOUNTMANAGER LORENTIS:**

"Met ons Quantore-implementatieplan komt niemand voor verrassingen te staan. Iedereen krijgt duidelijke afspraken op papier."

op basis van onze ervaringen. Zo komt er straks niemand voor verrassingen te staan. Iedereen krijgt duidelijke afspraken op papier, bijvoorbeeld over het aantal benodigde dagen."

**Inclusief meubelassortiment**

Net als zijn medewerkers is Willem-Jan Derijks blij met zijn nieuwe software. "Functionaliteit en gebruiksgemak is belangrijk in een werkomgeving. Een Windows-pakket biedt meer grafische mogelijkheden, en in AccountView voer je je boekingen net zo snel in. Je krijgt er zelfs een sneltoetsenzuiltje bij voor naast je toetsenbord. Nieuwe technologie biedt nieuwe kansen, en die wil ik graag benutten."

Dat geldt zeker voor Derijks. Naast de Quantore-artikelen, die vanuit ABIS werden geïmporteerd, voerde hij immers ook een uitgebreid kantoormeubelprogramma in Afas. Dat werd door Lorentis probleemloos in AccountView

AccountView biedt koppeling met:

quantore



Lorentis maakt deel uit van de Account Software Groep en heeft vestigingen in Veenendaal, Schiphol-Rijk en Volkel.

