

KING magazine

BUSINESS SOFTWARE

24e Jaargang No. 1 | Zomer 2016



Flight Simulation Company

Leer vliegen in de simulatoren van FSC

Interview pagina 12

Wright Medical Group
Gewrichtsprothesen voor
alle ledematen

INTERVIEW PAGINA 4

Nieuw in King
Nieuwe productindeling
en meer...

ARTIKEL PAGINA 7

Uitgelicht
Abonnementen
administratie

ARTIKEL PAGINA 18



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



LINDA FOUNDATION

armoede is ...

... VANAVOND WEER EENS GEEN WARM ETEN,
MAAR BOTERHAMMEN MET PINDAKAAS

... in januari nog
op je zomergympen lopen

... niet naar het partijtje van je
beste vriend kunnen omdat je geen
geld hebt voor een cadeautje

**... DAT JE MOEDER GEEN
GELD HEEFT VOOR DE BUS
NAAR DE VOEDSELBANK**

... je op je verjaardag ziek melden
omdat er geen geld is voor een traktatie

... GEEN GELD DURVEN VRAGEN OM MET JE
VRIENDINNEN NAAR DE BIOSCOOP TE GAAN

... dat je dolgraag je ouders aan
geld zou willen helpen, maar ja,
je bent nog maar acht

**... NA DE VAKANTIE NIKS
LEUKS TE VERTELLEN HEBBEN
IN HET KRINGGESPREK**

1 op de 9 kinderen in Nederland groeit op in armoede. Wij willen ze een steuntje in de rug geven. Geef je mee? Doneer nu op **LINDAFUNDATION.NL**

Inhoud

03	Q-Visie
04	Interview: Wright Medical Group Gewrichtsprothesen voor alle ledematen
07	Nieuw in King Nieuwe productindeling en meer...
10	Mobiele Zaken KingMobile terugverdienen
12	Interview: Flight Simulation Company Leer vliegen in de simulatoren van FSC! Op de voorpagina: Johan Lagendijk
15	King-dealers Van Zutphen Automatisering & MCC Automatisering
16	Expert aan het Woord: Vicus eBusiness Solutions Marketing, CRM & King
18	Uitgelicht Abonnementenadministratie
20	Interview: Adm. en Belastingadviesbureau Peter Guyt Ervaring en vooruitstrevendheid
23	Infograph Wat moet er op mijn factuur staan?
24	Het King Task Centre Koppeling met Zba, KingWorkflow & e-mailadressen backorders
26	Nieuws De Tulpenrallye & beurzen
27	Cursuskalender
28	Nieuwe webshops Koppel uw webshop aan King
29	Questies
32	Haal meer uit King
33	King-dealers
34	Prijslijst

Colofon

Redactie Hans Eschauzier en Martine Eschauzier

Fotografie Hans Tak, Teddo Grem

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



Visie

Panta rhei!

Panta rhei is een uitspraak die wordt toegeschreven aan de Griekse filosoof Heraclitus en betekent "Alles stroomt".

De enige constante is dat alles verandert. En die veranderingen gaan steeds sneller!

Dat ziet u niet alleen om u heen, maar ook bij King Business Software. Er komen nieuwe functies, nieuwe producten, nieuwe technische en communicatiemogelijkheden, nieuwe functionaliteit, nieuwe samenstellingen en nieuwe abonnements- en distributievormen.

In dit King Magazine leest u welke uitbreidingen wij u bieden met release 5.54 en 5.55 van King voor Windows en hoe King Anywhere verder vorm krijgt. Het King Aangifte Dashboard is een nieuw product, speciaal bedoeld voor accountants- en administratiekantoren, dat hen in staat stelt aangiftes van cliënten te beheren en de werkzaamheden te plannen. Het assortiment van King voor Windows wordt teruggebracht tot precies 16 onderdelen en we stappen over van jaarcontracten met stilzwijgende verlenging naar maandabbonnementen met een opzegtermijn van twee kalendermaanden.

Verder leest u interviews met enthousiaste King-gebruikers en accountants. Kortom: voor u ligt het zomernummer van het King Magazine.

Veel leesplezier!

King, een nieuwe kijk op uw business!

Hans Eschauzier
Directeur



Wright Medical Group Gewrichtsprothesen voor alle ledematen

Door: Martine Eschauzier

Wright Medical Group verkoopt gewrichtsprothesen voor de schouder, elleboog, pols, knie, heup en enkel aan ziekenhuizen door heel Nederland en België. Finance Manager Pascal Jongejan en Product/Marketing Manager Joris van Opdorp vertellen waarom dit zowel een mooie als een uitdagende branche is.

Pascal: 'Ik vind het iets heel moois, die gewrichtsprothesen. Het is een klein wonder dat we iemand die bijvoorbeeld zijn arm niet meer goed of helemaal niet kan gebruiken, daarmee kunnen helpen. Dat heeft me ook wel aangetrokken tot dit bedrijf. Dat je een stuk van het menselijk lichaam kunt vervangen, dat vind ik heel bijzonder. Het heeft echt maatschappelijk nut. Dat maakt het ook wel spannend, want dit is natuurlijk niet een branche waarin je fouten kunt maken. Er hangt heel veel van af. Als je een order klaarzet en een bepaald onderdeel zit niet in de doos, dan kan dat voor grote problemen zorgen als de patiënt net dat deel nodig heeft. Daarom voeren we heel wat controles uit voordat iets daadwerkelijk de deur uit gaat.'

We hebben ons gespecialiseerd in gewrichtsprothesen voor de extremiteiten oftewel de ledenmaten. Deze medische implantaten kopen we in bij ons hoofdkantoor in Frankrijk en verkopen we vervolgens aan ziekenhuizen in Nederland en België. Dat wil zeggen, Wright Medical Group zit over de hele wereld: Amerika, Afrika, Brazilië, China en Australië, daar zitten we allemaal. Het is waarschijnlijk makkelijker om de landen af te strepen waar we niet zitten. Maar vanuit deze vestiging richten we ons op de Nederlandse en Belgische markt. In de toekomst zullen we van hieruit ook Scandinavië aansturen.'

Joris: 'Wij hebben een vrij uniek assortiment. Binnen de extremiteiten hebben we een heel breed assortiment. Veel andere firma's richten zich op de heupen en knieën, omdat daar de grootste aantallen zitten. Alleen die markt groeit heel langzaam. Schouderprothesen is procentueel een veel kleinere markt, maar die stijgt veel harder. Vroeger als je iets aan je schouder had, kreeg je eerst het advies om rust te houden. Als dat niet werkte kreeg je een spuitje en als laatste redmiddel misschien een schouderprothese. Als je knie of heup er mee ophoudt ben je minder mobiel, maar met je arm in een mitella kun je immers nog steeds overal naartoe. Sommige van onze prothesen zijn nu al 20 tot 25 jaar op de markt. Naar aanleiding van die resultaten kunnen we met overtuiging zeggen dat het verstandig is om voor een schouderprothese te kiezen. Daar heb je 15 jaar plezier van, zo niet

Branche	Gewrichtsprothesen
Gevestigd in	Schiedam
Medewerkers	11
Opgericht in	1991
King-gebruiker sinds	1994
Versie	Enterprise / 6 gebruikers
Specificaties	King Task Centre

langer. Daarom groeit het gebruik van schouderprothesen nu en wordt het voor andere bedrijven ook interessant om zich op die markt te begeven. Geen enkele firma heeft echter zulke langetermijnresultaten als wij.'

Pascal: 'Wij onderscheiden ons ook in service. Al onze vertegenwoordigers zijn naast verkoper ook opgeleid als OK-assistent. Zij kunnen de chirurg dus assisteren bij de operatie. Ze kennen de procedures en hebben daarnaast productkennis die in het ziekenhuis misschien nog niet beschikbaar is. Naarmate een ziekenhuis onze producten langer gebruikt hopen we natuurlijk dat die kennis wordt overgebracht op assistenten van het ziekenhuis. Maar indien nodig kunnen onze medewerkers als OK-assistent optreden. Dat is een van de manieren waarbij we denken in oplossingen en de klant zo veel en zo goed mogelijk proberen te bedienen. We vragen voor die assistentie ook niets extra's, dat is onderdeel van onze service.'



Consignatie

'Een uitdaging van onze branche voor de administratie zijn de consignaties. Als voorbereiding op een operatie sturen wij het ziekenhuis een heel pakket aan onderdelen. Een simpele prothese ter vervanging van de schouderkop bestaat bijvoorbeeld uit twee onderdelen: de kop en de steel. Andere prothesen bestaan misschien uit wel acht onderdelen. Elk van die onderdelen is er in verschillende maten, want geen twee lichamen zijn immers hetzelfde. Als we een prothese versturen doen we dat met alle maten van iedere schroef en steel en kop. Een hele bak vol dus. Sommige van onze pakketten hebben wel 150 orderregels. Al die onderdelen worden in principe uitgeleend aan het ziekenhuis, oftewel in consignatie gegeven. Uiteindelijk bepaalt de arts welke maat van alles nodig is. Maar een klein gedeelte van de artikelen wordt dus verbruikt en gefactureerd. De rest komt retour of de gebruikte onderdelen worden weer aangevuld zodat het pakket weer compleet is. Met het King Task Centre wordt de volledige bak aan implantaten via de order geleverd en komt administratief gezien in het magazijn van de klant terecht. Het verdwijnt dan uit ons hoofdmagazijn. We kunnen het immers niet tegelijkertijd aan een andere klant leveren. Zo klopt onze fysieke voorraad altijd met wat er werkelijk ligt. Voorheen hadden we dat niet. Toen leverden we eigenlijk pas op het moment dat we gingen factureren, dus hadden we heel veel artikelen die bij de klant lagen, maar volgens ons systeem nog op voorraad waren. Dat is nu anders. Het was nog wel een uitdaging om dat technisch helemaal correct in King te krijgen, maar het werkt nu goed.'

De grens over

'We zijn nu bezig met het BeNeNord-project, daarbij willen we andere landen gaan integreren met deze vestiging. Momenteel distribueren we al naar de Belgische markt, maar het plan is om dat in de toekomst ook te doen naar Denemarken, Zweden en Noorwegen. Dan wordt de volledige boekhouding en backoffice van al deze landen in King gevoerd. Het meeste werk hiervoor is al gedaan. Als dat project is afgerond kunnen we volledig bijhouden welk artikel waar ligt.'

Een belangrijk onderdeel van de integratie van België in ons systeem was de factuurlayout in King. Op het moment dat we in België een factuur sturen met medische implantaten moeten daar allerlei codes bij komen te staan die we in Nederland niet hebben, de RISIV-code bijvoorbeeld. Die codes heeft het ziekenhuis nodig voordat het een declaratie kan indienen bij de zorgverzekeraar. In België staan prothesen wat dat betreft volledig onder toezicht van de verschillende autoriteiten. Toen we vanuit Nederland gingen uitbreiden naar België hebben we ons wel afgevraagd hoe we dat gingen regelen. Daar is nu een vrije rubriek voor gekomen en die komt ook netjes op de factuur. We hebben nog steeds één layout voor de facturen en die verandert afhankelijk van het land waar de klant gevestigd is. Is het een Belgisch ziekenhuis, dan komen de verplichte codes automatisch op de factuur te staan. Afhankelijk van de taalcode die bij de debiteurgegevens van het ziekenhuis staat, wordt de factuur vervolgens in het Nederlands, Frans of zelfs Engels aangemaakt. Die flexibiliteit van het systeem vind ik zelf heel mooi. De factuurlayouts voor Scandinavië zijn ook al ontwikkeld.



'We hebben één layout voor de facturen en die verandert afhankelijk van het land waar de klant gevestigd is.'

In Nederland vind ik het sowieso wel meevallen met de regelgeving rondom implantaten. Qua hygiëne zijn er wel een aantal regels. De locatie waar de prothesen worden opgeslagen mag bijvoorbeeld geen kraan of gootsteen bevatten en de muren moeten volledig glad zijn. In België zijn ze strenger wat dat betreft.



Gewrichtsprothesen in allerlei maten

'Straks wordt de volledige boekhouding en backoffice van Nederland, België, Denemarken, Zweden en Noorwegen in King gevoerd.'

Daar moet je bij drie verschillende autoriteiten je product volledig kenbaar maken alvorens je aan een ziekenhuis mag verkopen. Dat zijn flinke dossiers, met onder andere langetermijnresultaten, die gedeponeerd moeten worden voordat we goedkeuring krijgen om de Belgische markt op te gaan. Dit soort cultuurverschillen zijn momenteel onze grootste uitdaging.

In Nederland zijn we bijvoorbeeld sneller met het betalen van facturen. Het is hier heel normaal dat een klant binnen dertig dagen betaalt, maar Belgische ziekenhuizen betalen pas als ze het geld van de zorgverzekeringen binnen hebben en die zijn niet zo snel. Daar kunnen best negentig dagen of meer overheen gaan. Dat moet je qua liquiditeit wel aankunnen.

Voor Scandinavië worden de afstanden nog een uitdaging. Denemarken en Noorwegen liggen al heel ver uit elkaar, maar de afstand tussen Nederland en Noorwegen is nog veel groter. Dan willen ziekenhuizen al snel alles in consignatie hebben. Het liefst zelfs dubbel. Gelukkig komt het heel weinig voor, maar stel dat er tijdens de operatie iets mis gaat. Iemand laat per ongeluk een implantaat op de grond vallen bijvoorbeeld. Dan duurt het even voordat we een vervanging kunnen regelen in Groningen, laat staan in het noordelijkste puntje van Noorwegen. Maar daarvoor kunnen we niet dubbele voorraden aanleggen, want uiteindelijk neemt het ziekenhuis maar een klein deel af. We zetten nu al voor twee ton aan artikelen weg voor een verkoop van € 10.000,-! We moeten als bedrijf behoorlijk wat vet op de botten hebben zitten.'

www.wright.com

Nieuw in King

Door: Hans Eschauzier



Nieuwe indeling versies en opties

Als u de prijslijst van King in het vorige King Magazine bekijkt, dan ziet u een groot aantal verschillende versies. Prijzen zijn afhankelijk van het aantal gebruikers en daarnaast is er nog een hele pagina met opties. Het aantal mogelijke combinaties is schier eindeloos en dat maakt het allemaal heel complex.

Nieuwe prijslijst

Als u de prijslijst achterin dit King Magazine bekijkt, dan ziet u dat deze is teruggebracht tot precies 16 onderdelen: 8 versies met per versie de prijs voor de eerste gebruiker en die voor elke volgende gebruiker. Alle opties zijn nu standaard opgenomen in één van die acht versies, wat vaak leidt tot lagere prijzen of meer functionaliteit voor hetzelfde geld. De nieuwe prijslijst gaat in per 1 juli 2016

Maandabonnement

Ook alle verschillende abonnementsvormen zijn teruggebracht tot precies één mogelijkheid: het maandabonnement. Voortaan geen investeringen meer in een licentie met bijbehorend Service-Abonnement (SAB) of verschillende prijzen voor King Online en Huur, maar een maandabonnement met met maandelijkse digitale facturering en automatische incasso. Er geldt een opzegtermijn van twee kalendermaanden.

SAB – huidige gebruikers

Voor de King-gebruikers met een SAB verandert er ook het een en ander. Vanaf 1 augustus voeren we bij verlenging van het SAB een prijsverhoging door van 6%. Dit is de eerste prijsverhoging in ruim 10 jaar. Er worden alleen nog digitale facturen verzonden. Per 1 januari 2017 wordt ook het SAB (vanaf prolongatiedatum) per maand gefactureerd. Het abonnement wordt voortgezet voor onbepaalde tijd met een opzegtermijn van twee kalendermaanden. Alle jaarbedragen worden dan omgerekend naar maandbedragen, die zullen worden geïnd via automatische incasso. Voor degenen die geen automatische incasso wensen,

bestaat de mogelijkheid de betaling zelf te regelen; hiervoor geldt echter een toeslag van € 2,50 per maand. Deze wijzigingen gaan in per 1 januari 2017, maar zullen pas worden doorgevoerd per prolongatiedatum. U krijgt er dus mee te maken wanneer uw contract in 2017 wordt verlengd.

Overgangsregeling SAB

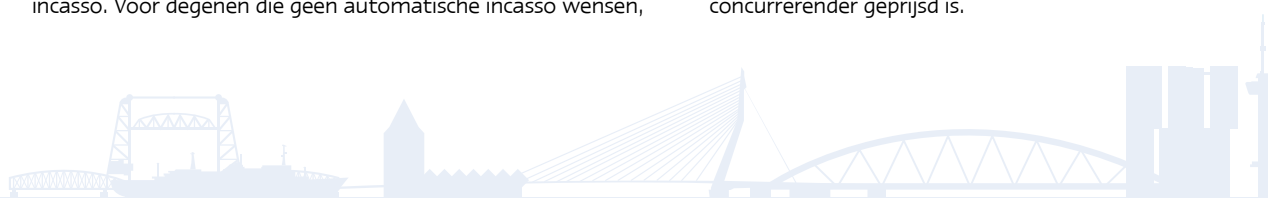
King-gebruikers met een SAB kunnen dit nog laten doorlopen tot uiterlijk 31 december 2019. Per 1 januari 2020 worden alle SAB's omgezet naar maandabonnementen tegen de dan geldende prijzen. Dit leidt voor menigeen tot een aanzienlijke wijziging in de tarieven. Voor een basisversie zonder opties is dat vaak een prijsverhoging, maar voor een versie met veel opties of voor King Online kan het zelfs leiden tot een aanzienlijke prijsverlaging. In dat laatste geval kunt u uiteraard al eerder overstappen op het nieuwe prijsmodel.

Bij uitbreiding van een bestaande licentie komt u automatisch terecht in het nieuwe prijsmodel. Voor de ooit gedane investering in de licentie zullen we dan eventueel een compensatie bieden in de vorm van een korting op de maandtarieven gedurende maximaal de eerste twaalf maanden, naar redelijkheid en billijkheid.

King Online

De tarieven voor de hosting van King Online bij HD Services veranderen ook. De prijs voor een single-user-versie op een gedeelde server blijft € 15 per maand. Voor een eigen virtuele server geldt voortaan een vast bedrag van € 15 per maand (ongeacht het aantal gebruikers) plus € 15 per gebruiker per maand. Dus voor een versie met 3 gebruikers betaalt u voortaan € 15 plus 3x € 15 per maand.

Al met al een hele wijziging in de tarieven en mogelijkheden, waardoor het assortiment aanzienlijk overzichtelijker is geworden, zodat King voor Windows niet alleen een uitstekende keuze blijft op het gebied van betrouwbaarheid, gebruiksvriendelijkheid en functionaliteit, maar ook veel concurrerender geprijsd is.



King voor Windows

Eind maart is release 5.54 uitgekomen. Deze release bevat de volgende uitbreidingen:

Abonnementenadministratie

Hierin zijn diverse uitbreidingen ingebouwd:

- Regels kunnen worden tussengevoegd.
- Via 'Ga naar'-knop kunnen de betreffende debiteur-, artikel- en tariefgegevens worden opgevraagd.
- Een versie van een abonnement kan worden gekopieerd naar een nieuwe versie.
- De totalen van een abonnement worden in apart tabblad weergegeven.
- Er zijn extra velden toegevoegd t.b.v. het aanmaken van de orders o.b.v. een abonnement, zoals Status, Aparte factuur, Deellevering toegestaan.
- M.b.v. de abonnement-historie kan opnieuw een order worden aangemaakt.
- De performance is verbeterd.

Webservices

- Nu ook via beveiligde verbinding aan te roepen.
- Per webservice is een toegangscode vast te leggen waarop bij aanroep wordt gecontroleerd.

King Outlookkoppeling

- De King Outlookkoppeling is voor Outlookversies vanaf Outlook 2010 verbeterd.
- Bij toekomstige updates van King hoeft deze niet meer elke keer apart geïnstalleerd te worden, maar blijft de King Outlookkoppeling werken.

Point of Sale

- De Point of Sale module ondersteunt een nieuw PIN-apparaat (VX-820, leverancier CCV), dat via het netwerk wordt aangesloten.
- Meerdere kassa's kunnen nu gebruik maken van één PIN-apparaat.
- Hierbij wordt het ook mogelijk om contactloos te betalen en

retour te pinnen.

- Dit PIN-apparaat heeft geen eigen printer nodig, de PIN-bon kan worden geïntegreerd in de normale kassabon.

Inmiddels zijn we hard bezig aan de nieuwe functionaliteiten voor King 5.55. De belangrijkste hiervan zijn:

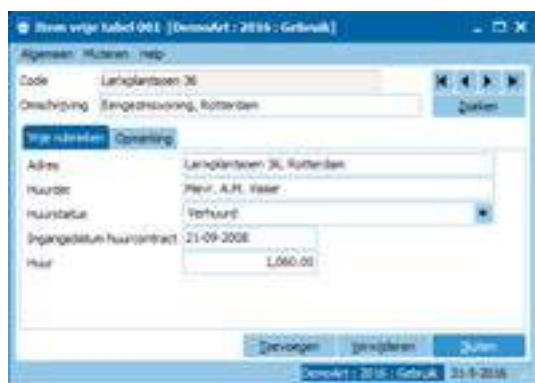
- Vrije tabellen (vanaf Financieel Plus/Factureren Plus). U kunt een tabel aanmaken voor een willekeurige entiteit en daarin kunt u velden (vrije rubrieken) definiëren. Als u bijvoorbeeld vastgoed verhuurt, dan legt u in King een bestand aan van uw panden (de entiteiten) en kunt u per pand zelf bijhouden welke gegevens u wilt vastleggen. Deze gegevens kunt u dan weer exporteren naar Excel. De mogelijkheden zijn eindeloos!
- Opmaak van tekstblokken (alle versies). Voortaan is het mogelijk om in tekstblokken te werken met verschillende lettertypes en -groottes, kleuren, vet, cursief, tabs en opsommingstekens.
- Meerdere verkoopeenheden (Enterprise). Als u bijvoorbeeld blikjes frisdrank verkoopt, dan kunt u die inkopen per pallet en u verkoopt ze per stuk, per sixpack of per tray. De voorraad houdt u dan bij per blikje. Als u een sixpack verkoopt, boekt u 6 blikjes af en bij een tray 24. U kunt een tray splitsen in 4 sixpacks of 6 blikjes weer verkopen als een sixpack. Per verkoopeenheid kunt u ook aparte prijzen hanteren (een sixpack is goedkoper dan 6 blikjes).

Daarnaast zijn er nog talloze grotere en kleinere wensen van King-gebruikers vervuld.

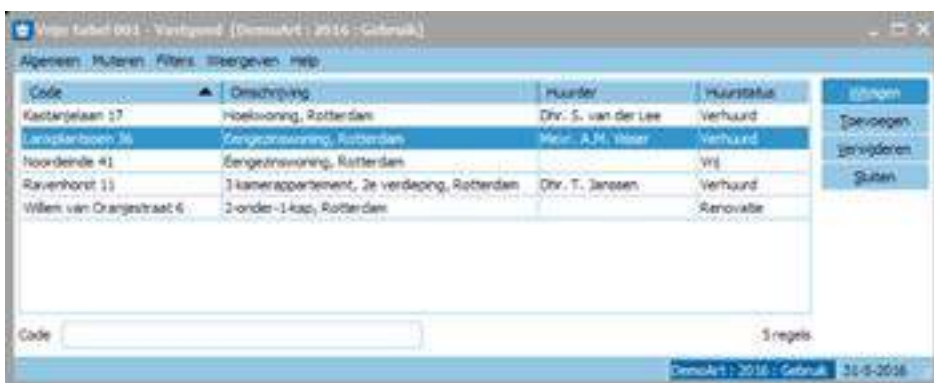
King Anywhere

King Anywhere, onze cloudoplossing en de toekomstige opvolger van King voor Windows, wordt steeds vollediger. We streven ernaar om regelmatig een nieuwe release uit te brengen en de functionaliteit gestaag uit te breiden.

Wilt u ook onze cloudoplossing uitproberen en profiteren van de nieuwste technieken? Informeer bij uw dealer, accountant of onze afdeling Verkoop.



Een item in de vrije tabel aanmaken...



... en zo komt hij er in!

Het King Aangifte Dashboard

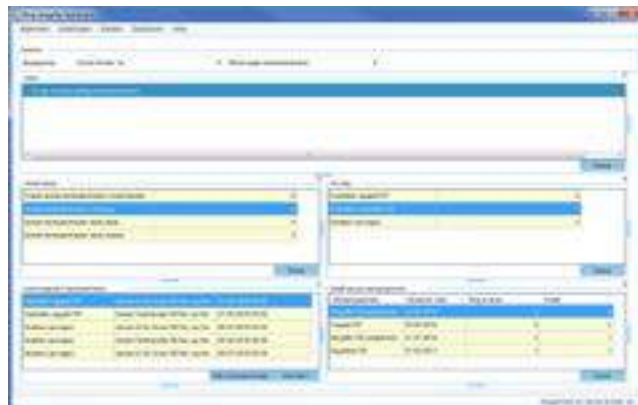
Het King Aangifte Dashboard is een krachtige beheertool voor alles wat met de SBR-aangiftes van een accountants- of administratiekantoor te maken heeft! Met het King Aangifte Dashboard kunt u alle werkzaamheden van uw kantoor plannen en u ziet in één oogopslag de status van deze werkzaamheden. Daarnaast kunt u direct vanuit het King Aangifte Dashboard uw klanten mailen met alle informatie over hun OB-, ICP- en suppletieaangiftes.

Er wordt hard gewerkt aan het uitbreiden van de functionaliteit van het King Aangifte Dashboard. In de afgelopen maanden zijn onder andere de volgende mogelijkheden toegevoegd:

- Vind nu snel uw klantgegevens door te zoeken in lijsten
 - Een extra totaaloverzicht op het dashboard: 'Deadlines per werkprogramma'
- In dit overzicht ziet u per werkprogramma per tijdvak hoeveel werkzaamheden er zijn uitgevoerd en hoeveel er nog moeten worden gedaan, zodat u snel inzicht hebt in uw voortgang. Zo ziet u bijvoorbeeld in één oogopslag hoeveel aangiftes omzetbelasting u deze maand nog moet uitvoeren.
- Bij het aanmaken van een opdracht die jaarlijks moet worden uitgevoerd, zoals de jaarrekening en de suppletie omzetbelasting, kunt u direct aangeven in welke maand de taak klaar moet zijn. Bij het genereren van deze werkzaamheid voor de komende jaren houdt het King Aangifte Dashboard hier rekening mee.

- Wanneer u uw klant op de hoogte stelt van de status van de aangiften kunt u (naast het betalingskenmerk, etc.) ook direct het bedrag vermelden dat voor dit tijdvak moet worden betaald of ontvangen.

Daarnaast wordt er gewerkt aan het deponeren van de jaarrekening bij de Kamer van Koophandel. Momenteel wordt deze functie getest in een pilotgroep alvorens deze algemeen beschikbaar wordt.



Het King Aangifte Dashboard

Het King Aangifte Dashboard kost
€ 19,95 per gebruiker per maand.

Voor installatie en configuratie rekenen wij € 100,00 per uur.
Naar verwachting hebben wij 2 uur nodig.

Voor het King Aangifte Dashboard hebt u SQL express nodig.

Kijk voor meer informatie en de actuele aanbieding op



www.king.eu/actueel/king-aangifte-dashboard

KingMobile terugverdienen

Uit ervaring weten we dat KingMobile zich in korte tijd laat terugverdienen. Het kan echter lastig zijn om de terugverdientijd op voorhand goed inzichtelijk te krijgen, aangezien er veel processen zijn die door scannen efficiënter verlopen. Waar kan je de besparing verwachten?

Door: Sander Leeuwerke

Sneller inruimen

Door een goede registratie van de locaties in een magazijn vervalt de noodzaak om een artikel op één locatie op te slaan. De bulk van een artikel hoeft niet lijnrecht boven de grijpvoorraad te staan. Zodra er nieuwe voorraad binnenkomt, hoeft er daarom niet geschoven te worden om bij het artikel meer ruimte te maken. Het artikel kan worden opgeborgen waar op dat moment ruimte is. Dit betekent dat het inruimen van artikelen minder tijd kost.

Sneller verzamelen

Doordat alles op locatie wordt gelegd en deze locatie wordt geregistreerd in King, hoeft een orderpicker niet te zoeken. Zelfs als een artikel op verschillende locaties ligt, kan de orderpicker dit eenvoudig zien en opslaan. Na het verzamelen van de artikelen hoeven de aantallen in King niet meer handmatig aangepast te worden. Dit heeft de orderpicker via de handcomputer al gedaan.

Sneller leveren

Zodra alle artikelen voor een order gepickt zijn, moeten deze vanuit King worden geleverd. Via de handcomputer kan dit automatisch. De pakbon ligt dus al te wachten als de magazijnmedewerker klaar is met picken. Daarnaast kunnen ook de verzendlabels uit King direct geprint worden op basis van het aantal colli.

Minder fouten

Een fout in een verzonden bestelling leidt tot extra diverse kosten. De extra verzendkosten zijn direct meetbaar. Het goede product moet alsnog worden toegestuurd en de retourkosten

voor het verkeerde product moeten aan de klant worden vergoed. Voor een foute bestelling moeten dus drie keer verzendkosten worden betaald in plaats van één keer. Als de klant de fout pas opmerkt als het product al is geopend, dan moet er ook nog afgeschreven worden op het retourontvangen product. Tel hierbij op de extra tijd die de afhandeling kost en het vertrouwen van de klant dat mogelijk geschaad is en de kosten van een fout kunnen behoorlijk oplopen.

Zelfs een foute verzending die niet door de klant wordt opgemerkt kan in de toekomst tot kosten leiden. Door de fout is de voorraad van twee artikelen onjuist: van het geleverde artikel is minder op voorraad, van het artikel dat moest worden geleverd is te veel. Het geleverde artikel kan in de toekomst dus nogmaals verkocht worden, terwijl het niet op voorraad is. Hierdoor kunnen bij toekomstige orders backorders worden veroorzaakt. Het artikel dat onterecht niet is geleverd blijft ondertussen op voorraad liggen, terwijl het volgens de voorraadadministratie niet meer beschikbaar is. Van dit artikel zal dus uiteindelijk "verweesde" voorraad overblijven.

Dit soort fouten wordt voorkomen met KingMobile orderpicken.

Meer inzicht

Doordat medewerkers in het magazijn hun handelingen direct opslaan met een handcomputer zijn er meer gegevens inzichtelijk. Van iedere order of ontvangst wordt bijgehouden wie hier aan heeft gewerkt. Ook worden de tijden van alle acties opgeslagen. Zo is er inzicht in wie welke handeling heeft uitgevoerd en wanneer dit heeft plaatsgevonden. Hierdoor kunnen rapportages gemaakt worden over de gemiddelde verwerkingstijd per order. Met deze informatie kan een proces in het magazijn verder geoptimaliseerd worden.



Meer vertrouwen

Als de voorraadregistratie niet volledig klopt, ontbreekt het in een bedrijf vaak ook aan volledig vertrouwen in het systeem. De gewoonte om voor de zekerheid 'even te kijken of het er echt ligt' kan dit probleem ondervangen. Dit is echter wel een tijdrovende manier om het gewenste effect te behalen.

Doortewerken met KingMobile verbetert u de voorraadregistratie. Als aantallen en locaties in het magazijn beter kloppen, stijgt het vertrouwen in de voorraadgegevens vaak direct mee. Het aantal onnodige meters en zoektochten in het magazijn neemt hiermee direct af. Hoeveel tijd u hiermee bespaart is op voorhand lastig inzichtelijk te maken. Om tot een goede inschatting te komen zou u deze acties gedurende een aantal dagen moeten inventariseren.

Geen investering = geen terugverdientijd

Bij de aanschaf van KingMobile willen veel klanten inzicht in de (verborgen) kosten die uitgespaard kunnen worden door magazijnautomatisering in te voeren. Vervolgens wordt dit afgezet tegen de investering. De terugverdientijd kan meehelpen bij het maken van de juiste keuze.

Maandbedragen

Deze berekening hebben we nu veel eenvoudiger gemaakt door over te stappen op maandbedragen. U hebt dus geen investering meer in de software van KingMobile. Zodra u start met KingMobile, verdient u het gebruik hiervan iedere maand opnieuw terug.

Flight Simulation Company

Leer vliegen in de simulatoren van FSC

Door: Martine Eschauzier

In Nederland zijn er twee onafhankelijke simulator centra van het hoogste niveau; hun simulatoren behoren tot het niveau Level D. Hier worden piloten voor de burgerluchtvaart opgeleid. Flight Simulation Company is één van die twee bedrijven. Wereldwijd is FSC klein, maar toch één van de grotere spelers in de wereld. FSC is gevestigd op Schiphol en FSC opereert 12 Full Flight Simulatoren. Bij FSC kunnen piloten worden opgeleid voor de vliegtuigtypes Boeing, Airbus, Dornier en Embraer.

Johan Lagendijk: 'Als je piloot wilt worden, ga je eerst naar een vliegschool. Dat duurt ongeveer anderhalf jaar, daar leer je om in een klein vliegtuig te vliegen. Je komt bij ons binnen met een klein brevet. Als je in de burgerluchtvaart op bijvoorbeeld een Boeing 737 wilt vliegen, moet je daarvoor een vervolgcursus volgen, een Type Rating zogenoemd. Dat duurt zo'n zes weken. Je begint met de theorie en geleidelijk gaat dit over in simulatorsessies. Na het behalen van de theorie en later de prof check op de simulator ben je Type Rated (type bevoegd). Elk type vliegtuig heeft een ander suitziende cockpit. Om een Airbus te besturen maak je bijvoorbeeld gebruik van een joystick, terwijl je voor het besturen van een Boeing 737 gebruik maakt van een stuurknuppel. Dat is een van de redenen waarom je maar voor een type vliegtuig bevoegd bent. De verschillen in de cockpit zijn zo groot dat het niet mogelijk is om met het ene brevet een ander type vliegtuig te vliegen. Er zijn wel piloten die van type veranderen, maar dan worden ze via

een conversiecursus omgeschoold. Piloten maken carrière door later een groter type vliegtuig te vliegen. Bijvoorbeeld van Boeing 737 naar een Boeing 747. Na het behalen van de Type Rating, ga je door naar een vliegmaatschappij voor de base training. Je krijgt dan training op een echt vliegtuig. Na het succesvolle behalen van deze training, ben je er helemaal klaar voor.

Branche	Vliegtuigsimulatoren
Gevestigd te	Schiphol
Medewerkers	45
Opgericht in	2005/2006
King-gebruiker sinds	2006
Versie	Factureren / 2 gebruikers
King-dealer	Van Zutphen Automatisering



Een aantal vliegsimulatoren van FSC

'King werkt voor onze organisatie.'

Je moet wel jaarlijks terugkomen voor een herhalingscursus. Afhankelijk van de kwaliteitseisen van de vliegtuigmaatschappij betekent dit een of meer sessies op de simulator. FSC heeft nog heel veel andere cursussen, zoals veiligheidstrainingen, eerste hulp, brand- en wateroefeningen en opleidingen voor cabinepersoneel.

De simulatoren zijn geavanceerde machines en ze zijn precies hetzelfde als de cockpit van een echt vliegtuig. Alle simulatortrainingen moeten voldoen aan de minimale eisen, de normen zijn vastgelegd in Europese luchtvaart reglementen. Niet alleen de inhoud en kwaliteit van onze cursussen wordt ge-audit, ook onze simulatoren worden jaarlijks ge-audit door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT). Vroeger heette dit de Inspectie Verkeer en Waterstaat (IVW). De audit is streng, de veiligheid van de passagiers begint immers bij een adequate training van de piloten.

Verder werken de simulatoren met grafische beelden, deze beelden zijn ook een op een gelijk aan de werkelijkheid. De piloot ziet daardoor hetzelfde wat hij ook tijdens een echte vlucht zou zien.'

Lustrum

'Flight Simulation Company bestaat sinds juni 2006. Dit jaar bestaan we dus tien jaar, dat gaan we ook vieren. FSC heeft zijn bestaan geleidelijk opgebouwd, dat heeft ertoe geleid dat alle luchtvaartmaatschappijen ons kennen. Tot onze klanten behoren die vliegtuigmaatschappijen waarvan de vloot overeenkomt met het type simulatoren dat wij opereren.

Sinds 2013 opereren wij behalve in Schiphol ook in Budapest. We opereren daar een Airbus 320-simulator exclusief voor de lokale vliegtuigmaatschappij. Wij leveren hier dus maatwerk voor onze klant.

In de afgelopen 10 jaar is er veel veranderd in de luchtvaart. De recessie heeft ervoor gezorgd dat de vraag naar piloten is afgenomen. Waar je vroeger zeker wist dat je na het behalen van je brevet gelijk aan de slag kon als verkeersvlieger, hebben we nu te maken met een pilotenoverschot. Om meer kans te maken op een baan, betalen veel piloten nu zelf hun opleiding. Voorheen deed de luchtvaartmaatschappij dit. Nu zie je wel een beetje een keerpunt doordat de economie weer aantrekt, maar dat is nog wel fragiel.

In de laatste jaren is de luchtvaartwetgeving ook enorm toegenomen, allemaal om de veiligheid en kwaliteit te waarborgen. We hebben iemand in huis die alle wet- en regelgeving rondom de luchtvaart bijhoudt. Onze cursussen en onze simulatoren zijn daardoor altijd up-to-date. Eén van de gebieden waarvoor de regelgeving in de loop der tijd is toegenomen is die rondom instructeurs. Waar je vroeger een gepensioneerde

piloot in kon huren als instructeur, moeten instructeurs nu actieve vliegers zijn. Bij een grote luchtvaartmaatschappij is dat makkelijker, die verzorgen hun eigen trainingen en hebben de piloten al rondlopen, maar wij moeten een behoorlijke pool aan piloten onderhouden. Piloten hebben tussen hun vluchten een verplichte rustperiode, dan komen ze bij FSC trainingen verzorgen. Gelukkig worden veel trainingen lang vooruit geboekt. Sommige vliegtuigmaatschappijen zijn zo groot dat ze hun eigen instructeurs hebben, ze hebben dan alleen onze simulatoren nodig.

We hebben veel buitenlandse klanten, want vliegmaatschappijen gaan naar een centrum toe dat dezelfde simulatoren heeft als het type vliegtuig in hun vloot. Dit hoeft niet noodzakelijkerwijs het dichtstbijzijnde centrum te zijn. Ook de concurrentie zit niet stil. Wij proberen ons te onderscheiden door de klant te ontzorgen. Bijvoorbeeld, op verzoek van de klant kunnen wij voor hun piloten de hotelreserveringen en het vervoer van hotel naar ons trainingscentrum regelen. We zijn 24/7 open, dus er is veel mogelijk.'



Johan Lagendijk voor de simulator van Embraer

King

'In 2006 zijn we ook meteen met King begonnen. Ik ben pas een jaar later bij FSC gekomen, dus ik was niet betrokken bij de keuze voor King, maar ik vermoed dat het om het kostenplaatje ging. Als je opstart heb je al zoveel kosten, zeker in onze branche, dus dan is dat extra belangrijk. In de loop der tijd is King gewoon mee gegroeid, er zijn wat modules bijgekomen. Vaste Activa bijvoorbeeld. Naast de BTW doen we ook ICP-aangifte met King. King werkt voor onze organisatie, dan heb je geen fratsen nodig. Af en toe bel ik met de helpdesk, als het accountantskantoor een auditfile wil hebben en ik niet meer weet waar dat staat. Maar in de loop der jaren heb ik King door en door leren kennen, dus ik denk niet dat ik de twee keer per jaar haal.'



Een simulator is van binnen is één op één hetzelfde als de cockpit van het vliegtuig.

Over 10 jaar

Wat verwacht FSC voor de komende tien jaar? Johan: 'Ik verwacht natuurlijk dat we nog verder groeien. We hebben nu een vestiging in Boedapest, we hebben als doelstelling meer van dit soort (kleinere) locaties te openen. Dit vind ik ook het leuke van werken bij FSC. Cijfers inkloppen kun je overal, maar door zo'n vestiging in Hongarije en de vele klanten uit het buitenland krijg je te maken met heel andere culturen en heel andere regels. Het gaat verder dan getallen, dat vind ik interessant.'

En dat is ook de markt van nu. Vliegmaatschappijen die groot genoeg worden voor een eigen simulator, maar daar de knowhow niet voor hebben, hebben twee keuzes: of ze zetten alles zelf neer en gaan het zelf regelen, of ze huren een partij in zoals wij. Dan verzorgen wij alles: het gebouw, de mensen en de simulator(en). Wij leveren het kant en klaar af. Ontzorgen van A tot Z noem ik dat. Daar profileren wij ons ook mee en onze klanten stellen het op prijs.'

Niet alleen de vliegmaatschappijen worden door FSC ontzorgd, ook voor werkloze piloten zet FSC zich in. Johan: 'Jonge piloten die werkloos zijn hebben we hier in dienst als operators, aan de balie. Zo komen ze veel in contact met verschillende vliegtuig-

'De simulatoren zijn één op één hetzelfde als de cockpit van een echt vliegtuig.'

maatschappijen, dus als er een vacature ontstaat horen ze dit vaak als eerste. De meeste jongens werken hierdoor maar maximaal een jaar als operator. Ik verwacht trouwens wel dat pool van werkloze vliegers de aankomende tijd leeg gaat stromen. De oudere garde gaat binnenkort met pensioen, dus dan vallen er weer gaten. Als de economische groei ook doorzet gaat het opeens heel snel.'

www.fsctraining.nl

King-dealers

Voor demonstraties, verkoop, implementatie en ondersteuning van King Business Software kunt u ook terecht bij onze King-dealers. Door hun jarenlange ervaring met King zijn zij het perfecte aanspreekpunt voor King in uw regio. Hier stellen twee van onze dealers zich aan u voor: Van Zutphen Automatisering en MCC Automatisering. Beide bedrijven zijn al minstens 25 jaar King-dealer en kennen de software daarom als geen ander. Een volledig overzicht van de King-dealers vindt u op pagina 33 of op www.king.eu/dealers.

Van Zutphen Automatisering uit Woerden



Teun en Bart van Zutphen

'Van Zutphen Automatisering is al sinds 1990 gespecialiseerd in financiële en logistieke software. Door onze jarenlange ervaring hebben we veel kennis van administratieve processen en kunnen we u als geen ander adviseren en ondersteunen. Onze consultants hebben veel ervaring met King Business Software en hebben allemaal een financiële achtergrond. Ook op het gebied van projecten en logistiek hebben we veel ervaring in huis. Zo staat Van Zutphen garant voor een hoog kennisniveau. Kwaliteit en service zijn de uitgangspunten van onze organisatie. Het credo van Van Zutphen is: *Doe niets dubbel!*'

Waarom Van Zutphen automatisering?

'De toegevoegde waarde van Van Zutphen is onze ervaring en kennis op alle gebieden. Wij kijken verder dan alleen de software. Automatisering moet dienen en uw organisatie optimaal ondersteunen.

Bij Van Zutphen hechten we veel waarde aan een goede inventarisatie van uw bedrijfsprocessen. Het succes van de implementatie begint immers bij de inventarisatie. Op basis hiervan adviseren we de oplossing die het best bij u past. Ook met de implementatie helpen we u, zodat u de gekozen oplossing optimaal in de praktijk kunt brengen en zo het beste resultaat behaalt. Van Zutphen is dus uw ideale gesprekspartner, ook voor uw externe adviseurs zoals bijvoorbeeld uw accountant.'

Waarom King Business Software?

'Waarom heeft Van Zutphen voor King Business Software gekozen? Omdat het al jarenlang een zeer stabiele partner is gebleken met oplossingen voor veel wensen van MKB bedrijven. Als uw bedrijf groeit kan King meegroeien, uw investering blijft dus zijn waarde behouden.'

MCC Automatisering uit Voorthuizen



v.l.n.r.: Peter, Jordy, André, Jan, Liset en Wilfred. Estha ontbreekt op de foto.

'MCC is erop gericht om ondernemers en organisaties in het MKB succesvol te maken. Hoe doen wij dat? Door ons te profileren als one-stop-shop op het gebied van bedrijfssoftware, ICT en automatiseringsoplossingen. Met een team van zeven medewerkers zijn wij dagelijks in de weer om het juiste rendement uit bedrijfsprocessen te halen door gebruik te maken van automatisering. De gemiddelde leeftijd van ons team ligt net iets boven de 30 jaar; een jonge en dynamische samenstelling met een gezonde dosis humor die we ook zoeken in de samenwerking met onze klanten, relaties en partners.

Wij zien de toegevoegde waarde van een centraal aanspreekpunt voor u als ondernemer. Wij zijn ervan overtuigd dat ondernemers niet op zoek zijn naar software of hardware; u wilt zorgeloos ondernemen. Het gebruik van software en hardware is de oplossing, niet een doel op zich.

Automatisering is een hulpmiddel om bedrijfsprocessen efficiënt(er) in te richten. In veel gevallen is het mogelijk om besparing te realiseren door inzet van de juiste tools. Ons blauwe King-bloed gaat sneller stromen op het moment dat we u daarop kunnen attenderen. Of het nu gaat om de inkoopadministratie, magazijnautomatisering of het efficiënter inrichten van het verkoopproces door het gebruik van apps in combinatie met King Business Software. MCC onderzoekt, adviseert, implementeert en houdt de vinger aan de pols tijdens de ingebruikname.

Onze start in een garagebox in het begin van de jaren '90 herinneren wij ons nog goed: koude winters en warme zomers. Doorzetten ondanks de omstandigheden hoort bij het ondernemen, dat is MCC op het lijf geschreven.

Als organisatie zijn wij ook continu op zoek naar tijds- en kostenbesparende oplossingen om ons dagelijks werk te vereenvoudigen en om efficiënter te werken. Klanten en relaties mogen van ons verwachten dat wij voorop lopen qua kennis om klaar te zijn voor morgen. Deze kennis delen wij ook graag met onze klanten en relaties. Samen sterk!

Meer omzet en betere klanten in combinatie met King

Door: Luuk Rovers

Vicus eBusiness Solutions is een innovatief bedrijf dat webshops bouwt en CRM-systemen implementeert. Al in 2009 koppelde het bedrijf de eerste webshop aan King en in 2012 het eerste CRM-systeem. In deze editie van 'Expert aan het Woord' spreekt Luuk Rovers, directeur, zich uit. Hij stelt dat het voor elke organisatie mogelijk is stap voor stap te groeien door het gedrag van klanten en prospects inzichtelijk te maken en hierop te anticiperen.



Optimale communicatie tussen marketing en sales is in dit proces essentieel. Wat moet je doen om meer omzet, betere klanten, lagere kosten en een hogere klantwaarde te realiseren? Vicus legt het uit aan de hand van het JourneyFunnel® Model.

Eenvoudig starten

Marketing automation wordt door steeds meer organisaties toegepast. Het heeft als doel het vergroten van het inzicht in prospects en klanten om vervolgens in te spelen op hun gedrag.

Dit om doelstellingen als meer omzet, lagere kosten en klanten met een hogere waarde te realiseren. Luuk: "Wij werken al volgens deze 'filosofie': elke organisatie kan starten met marketing automation.

Wij helpen u graag met de implementatie van marketing automation binnen uw organisatie

volgens ons JourneyFunnel® Model. De combinatie van een CRM-systeem en/of een website of webshop, gekoppeld aan King Business Software, vormt hierbij de basis en dat hoeft niet eens zoveel te kosten."

Marketing, Verkoop, Klantenservice

Marketing automation

Trek prospects naar u toe / informeer en betrek bestaande klanten

Sales automation

Handel leads en verkoopkansen efficiënt af via uw webshop of via traditionele kanalen

Klantenservice automation

Verzorg uw bestaande klanten door oa after sales, afhandelen klachten en retouren, klantportaal

marketing- en salesinspanningen. U ziet in vtiger waar de interesses van uw doelgroepen liggen en in welke fase van het verkoopproces zij zich bevinden. Het is nu tijd om door te groeien. Met de module Salestargets stelt u uw targets vast in het CRM-systeem en leest u de King-factuurhistorie in. U krijgt zo snel inzage in de prestaties van uw verkoopteam ten opzichte van de door u gestelde doelstellingen. Plan uw meest optimale route of uw campagnes, door met de module Geo tools uw relaties op de kaart te projecteren."



Integratie met King

"Vicus heeft ruime ervaring met het koppelen van een CRM-systeem (vtiger) en webshop (Magento) aan King Business software. Met deze integratie heeft u direct inzicht in uw klanten en prospects, waardoor u uw marketing, verkoop en klantenservice processen optimaal kunt inrichten. De koppeling met King bespaart uw organisatie kosten en tijd. U kunt deze tijd besteden aan de 'juiste' klanten en prospects."

Doorgroeien

"Werken met de 'juiste software' is niet voldoende. Uw succes wordt mede bepaald door het gedrag van uw huidige en potentiële klanten en hoe u daarmee omgaat. Om groeiplannen te ondersteunen adviseer ik klantprofielen op te bouwen. Daarmee beschikt u over informatie waarmee u met de 'juiste' marketingactiviteiten en salesinspanningen prospects en klanten tot aankopen kunt bewegen."

Compleet beeld op resultaten

"Alle informatie uit uw Magento webshop, vtiger CRM-systeem, internetmarketing, nieuwsbrieven en King boekhouding samen geeft u een compleet beeld van uw klanten, prospects en

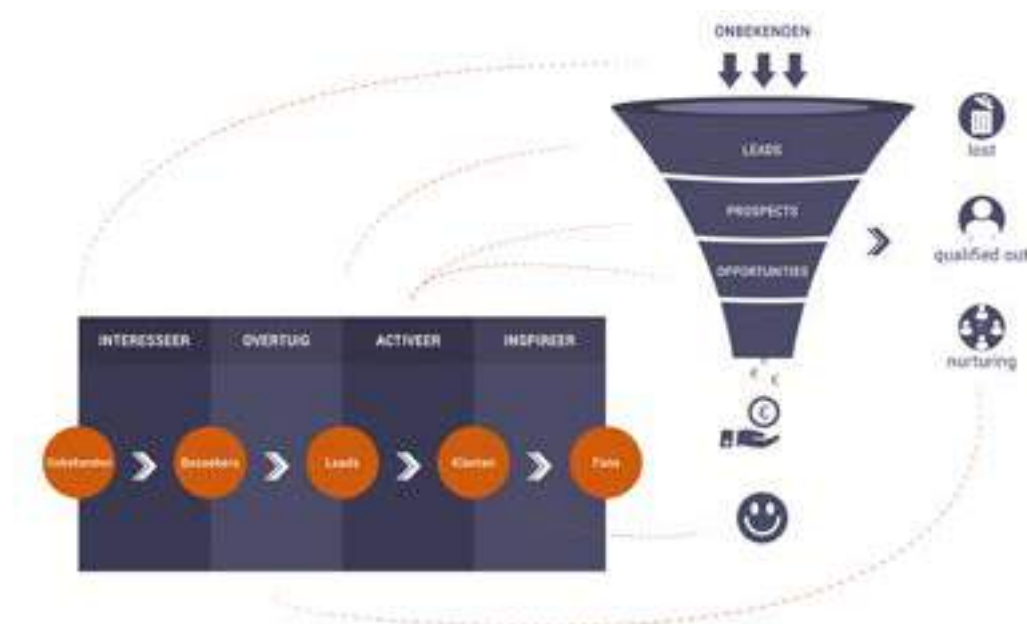
Onderscheid buyer en customer journey

"Regelmatig zie ik dat organisaties in het marketing- en verkoopproces geen onderscheid maken tussen de ingezette marketingactiviteiten in de buyer- en customer journey. Hoewel

Vtiger CRM – is het best geteste Open Source CRM-systeem. Vicus is de meest ervaren vtiger partner in Nederland. Vicus heeft sinds 2005 ruim 250 vtiger CRM-systemen geïmplementeerd. Sinds 2012 koppelt Vicus vtiger aan King.

Magento – is een webshoppakket geschikt voor alle typen organisaties. Vicus is één van de eerste Magento webshoppbouwers in Nederland. Sinds 2008 heeft Vicus ruim 50 webshops gebouwd voor groothandel- en retailersorganisaties. Sinds 2009 koppelt Vicus Magento webshops aan King.

WebVisitAnalyser – is een analysetool ontwikkeld door Vicus die automatisch webbezoeken omzet in kansrijke leads en belangrijke informatie in het CRM-systeem registreert over de interesses en het online gedrag van bestaande relaties.



Het JourneyFunnel Model

beide termen een duidelijke relatie met elkaar hebben, betekenen ze niet hetzelfde. Elke nieuwe koper maakt een 'reis' voordat hij/zij klant wordt. Zowel online in uw webshop als offline via de traditionele verkoopkanalen. Dit aankoopproces is de buyer journey. De customer journey start wanneer de buyer journey eindigt. In de customer journey zijn de marketingactiviteiten erop gericht om klanten extra aandacht te geven om hun waarde en loyaliteit te vergroten. Denk daarbij aan herhaalaankopen, cross- en upselling en het creëren van ambassadeurs."

Betere interne samenwerking

"Ook werken marketing en verkoop vaak niet optimaal met elkaar samen. Meestal omdat de marketingactiviteiten in de buyer- en customer journey niet zijn afgestemd op de salesinspanningen in de salesfunnel. De salesfunnel bestaat uit alle salesinspanningen die worden verricht om van een onbekende prospect een klant te maken. Zo kan het zijn dat marketing tijd besteedt aan een e-mail richting een prospect, terwijl sales de prospect al heeft afgekeurd. Uw organisatie kan betere keuzes maken door beslissingen beter te onderbouwen. Dit kan met het JourneyFunnel® Model."

Maak bewuste keuzes

"Vicus legt als eerste in de markt de relatie tussen sales en marketing in het (aan)koopproces door de journeys te verbinden met de salesfunnel. Hierdoor verkrijgt uw organisatie inzicht in de inspanningen die in de salesfunnel worden verricht en de marketing- en communicatie activiteiten in de beide journeys.

Door dit model toe te passen op uw organisatie kan de marketingafdeling prospects grotendeels geautomatiseerd beter kwalificeren."

Verspilling van tijd en geld is verleden tijd

"Het verspillen van tijd aan nutteloze leads is voorbij, als u ervoor zorgt dat er regelmatig overleg blijft plaatsvinden tussen marketing en sales over de activiteiten die zij ondernemen richting prospects en klanten. Ook is het noodzakelijk het effect van de contactmomenten in de diverse fases van het (aan)koopproces continu te meten en bij te sturen. Dit kan met de WebVisitAnalyser."

Realiseren doelstellingen

"De WebVisitAnalyser is een systeem dat de individuele websitebezoeker herkent bij websitebezoek. Het systeem bouwt automatisch en realtime een profiel van elke bezoeker op: leadscore, interesses, kredietscore, branche, fase in de buyer journey en het aantal medewerkers wordt inzichtelijk gemaakt. De WebVisitAnalyser levert u bruikbare kwalificatie-informatie. Zo kunt u prioriteit geven aan de meest kansrijke prospects en klanten. Met de WebVisitAnalyser en het JourneyFunnel® Model in combinatie met Magento, vtiger en King bereikt u uw doelstellingen: meer omzet, betere klanten, lagere kosten, tijdsbesparing en een hogere klantwaarde. Vicus helpt u hier graag mee."

www.vicus.nl

Abonnementenadministratie

Door: **Belgin Sen**

In ieder KingMagazine zetten we een interessante King-functie in de spotlights. Een functie die toegevoegde waarde heeft voor uw organisatie. Met de module Abonnementenadministratie legt u in King zaken vast die u periodiek factureert. U kunt zowel producten als diensten op deze manier factureren. U kunt dit zien als een soort herhaalorders die met een vast patroon terugkomen. Voorbeelden hiervan zijn: abonnementen, huur, betalingen voor onderhoud, service, etc.



Afb. 1 & 2 Per debiteur kunt u meerdere abonnementen aan-maken. U kunt van een abonnement ook meerdere versies opstellen. Als het abonnement na een bepaalde datum verandert, kunt u dat bijvoorbeeld met verschillende versies bijhouden. Iedere abonnementsversie kan vervolgens een eigen begin- en einddatum hebben, een factuurfrequentie, contractperiode en opzegtermijn.

"Hoe verwerk ik een abonnement waarbij voor het eerste jaar een korting van 50% gehanteerd wordt? Er moet maandelijks gefactureerd worden. Na het eerste jaar zal er weer per maand betaald worden maar zonder korting. "

Afb. 3 Dit kunt u oplossen door een abonnement aan te maken met 2 versies. De eerste versie heeft een einddatum en een contractduur van 12 maanden en bijvoorbeeld een orderkorting van 50%.

Afb. 4 De tweede versie heeft een begindatum die na de einddatum van de eerste versie in gaat en heeft (vooralsnog) geen einddatum. Bij deze versie zit uiteraard geen orderkorting.

Abonnement-orders aanmaken

U kunt in een of meerdere keren abonnement-orders aanmaken. Doordat er per abonnementsversie bijgehouden wordt of er voor een bepaald tijdvak al een order is gegenereerd, bestaat er geen gevaar dat dubbele orders worden aangemaakt.

Afb. 5 Met de knop **Toon selectie** kunt u de orders laten tonen die aangemaakt zullen worden op basis van de ingegeven criteria.

Stel dat de **Factureerfrequentie** binnen een abonnement op 'per maand' staat. Dan zal er gekeken worden of er voor de betreffende periode voor de debiteur al een abonnementorder gemaakt is.

Aan de hand van de laatste datum die er in de historie staat, worden de orders aangemaakt voor elke factuurfrequentie tot en met **Aanmaken t/m datum**.

Dit kan betekenen dat er meerdere orders aangemaakt worden als het abonnement al een aantal periodes niet gefactureerd is.

Afb. 6 De aangemaakte abonnement-orders komen in de historie van het abonnement te staan.

Afb. 7 Vanuit de historie van het abonnement kunt u ook nieuwe orders aanmaken voor dezelfde periode. De prijzen worden overgenomen uit de betreffende abonnementsregels. Deze kunt u, indien nodig, achteraf in de order nog aanpassen.

Abonnementen zijn beschikbaar vanaf King Factureren Pro.

"Wat wil contactperiode zeggen?"

De contactperiode geeft aan wanneer de prijzen in de abonnementsversie opnieuw bepaald moeten worden. Stel dat een abonnementsversie loopt vanaf 1 juni 2016. De contractperiode is 12 maanden en er wordt maandelijks gefactureerd. De standaardprijzen worden aangepast op 1 januari 2017. Dit zal betekenen dat de nieuwe prijzen vanaf 1 juni 2017 van kracht gaan worden voor deze abonnementsversie. Per abonnement wordt de historie bijgehouden van de aangemaakte orders.

1234567

Administratie en Belastingadviesbureau Peter Guyt

Ervaring en vooruitstrevendheid

Door: [Martine Eschauzier](#)

Branche	Accountancy
Gevestigd in	Katwijk
Medewerkers	7
Opgericht in	1951
King-gebruiker sinds	2004
Versie	Artikelen / 6 gebruikers
King-dealer	Multegra Automatisering

Dit kantoor bestaat al sinds 1951 en is één van de oudste kantoren van Katwijk. Oorspronkelijk heette het Accountantskantoor de Witte. Na het overlijden van de oprichter is Peter Guyt in de zaak gekomen en op 1 januari 2001 heeft hij het kantoor overgenomen.

Peter Guyt: 'Ik ben bij dit kantoor gekomen op 1 februari 1991, dus dat is inmiddels 25 jaar geleden. Het heette toen nog Accountantskantoor de Witte. We gebruikten toen een Unix-programma voor de boekhouding. Later zijn we overgestapt naar DOS. Bij de overstap naar Windows zijn we King tegengekomen. We hebben verschillende pakketten bekeken, maar King vonden we er uit springen als een gebruiksvriendelijk en goed pakket. Bovendien waren we lid van de NOAB en van daaruit werd King gestimuleerd en onze collega's waren goed over King te spreken. King had een heleboel pluspunten. Eerlijkheidshalve was de prijs ook heel interessant. We zijn altijd erg blij geweest met

onze keuze voor King. Het is een goed professioneel pakket waar je fijn mee kunt werken. Bovendien zijn er in de loop der tijd goede verbeteringen aangebracht. Er wordt geluisterd naar gebruikersvragen en daar wordt ook echt wat mee gedaan. Dat vind ik een belangrijk aspect van software waar je mee werkt. Het heeft zich echt in gunstige zin ontwikkeld. Ik zou King daarom zeker adviseren.

Een voorbeeld van een ontwikkeling die wij erg prettig vonden is dat je een post kunt bewerken, als deze niet goed is geboekt, zonder dat je extra boekingen hoeft te doen. Voor een kantoor als dat van ons is dat erg prettig. Sommige klanten doen zelf boekingen en dan ga je de jaarrekening opmaken en zie je dat iets niet klopt. Of ik of een collega van mij maakt een fout. Dat los je met King eenvoudig op en zo hou je een schone boekhouding. Voor ons staat dat nog steeds met stip op één. Die verbetering was al jaren geleden, maar ik zie nog steeds pakketten die het niet hebben. Ik vind het een grote plus van King.

Destijds hebben we King rechtstreeks gekocht, maar een jaar of

zeven geleden kwamen we er achter dat Multegra King-dealer is. Sindsdien hebben we regelmatig contact met Daan van Waveren van Multegra. Daan is onze hulp in bange tijden, onze vraagbaak. Hij regelt ons systeembeheer en is onze helpdesk voor King. Als er een keer iets is komt hij langs.

gedaan moeten worden of gedaan zijn. Het is echt een prima toevoeging.

We hebben ook Speedbooks aangeschaft, voor de rapportages. Speedbooks stond op de King Experience en toen hebben ze ons echt getriggerd. Het voordeel is dat de DataDigger er tussen zit, dus die kan direct de gegevens uit King halen. Dat werkt erg prettig.'



'Over de planningsmogelijkheden in het King Aangifte Dashboard zijn we erg blij.'

Peter Guyt en King-dealer Daan van Waveren

Tegenwoordig werken we ook met het King Aangifte Dashboard. Op den duur moeten we onze Kamer van Koophandel-gegevens namelijk via SBR gaan indienen, maar daar hadden we nog geen oplossing voor. Onze rapportgenerator biedt die mogelijkheid inmiddels ook, maar dat is best duur. Toen kwam het King Aangifte Dashboard op ons netvlies en wisten we dat dát de oplossing was. Straks kunnen we op basis van onze eigen software, aangevuld met het King Aangifte Dashboard, de deponeringen gaan verzorgen. De tweede reden om voor het King Aangifte Dashboard te kiezen was dat je daarin ook je planning kunt bijhouden. We hadden wel een planningsprogramma, maar daar waren we helemaal niet tevreden over. Het was erg omslachtig en we konden er niet goed lijsten uitkrijgen. Dan gaat iedereen zijn eigen lijstje in Excel bijhouden en dat is dodelijk. Over de planningsmogelijkheden in het King Aangifte Dashboard daarentegen zijn we erg enthousiast. We gebruiken het nu voor het plannen van de BTW-aangiftes, de suppletieaangiftes en de jaarrekeningen. Het is voor ons een prettige manier om te plannen en goed zichtbaar te maken welke werkzaamheden

Ervaring en vooruitstrevendheid

'Bij ons is iedereen welkom als klant. We zijn echt een allround kantoor voor het MKB. We zijn van alle markten thuis en hebben deskundigheid op veel gebieden. Zowel lonen als belastingaangiftes, jaarrekeningen en recht. Dat hebben we allemaal in huis. Verder onderscheiden we ons doordat we veel online werken. We zijn momenteel bezig met het bouwen van een nieuwe website met een portaal of 'mijn pagina'. Hier kunnen klanten hun dossier en hun cijfers online inzien. We willen per kwartaal de cijfers, met behulp van Speedbooks, op dat portaal plaatsen. Klanten kunnen zo, wanneer ze inloggen op hun eigen pagina, direct de laatste cijfers zien. Bovendien kunnen klanten hun eigen facturen uploaden naar het portaal. Ik hoop dat het echt een communicatietool wordt tussen mij en mijn klanten. We willen met de tijd mee gaan en heel dicht op de realiteit van de klant zitten. Dat is een uitdaging, maar we gaan er gewoon voor.

Zo hebben we enerzijds de ervaring en aan de andere kant de vooruitstrevendheid. Ik zit al mijn hele leven in het vak, dus ik heb



alles wel een keer gezien. En ik heb met alle klanten persoonlijk contact. Daarnaast hebben alle klanten een vaste medewerker die voor hun dagelijkse werkzaamheden zorgt. Ik merk dat het mijn klanten erg aanspreekt en dat ze het fijn vinden dat ze de rust en aandacht krijgen die ze nodig hebben. Iedereen roept natuurlijk wel 'aandacht!' maar ik probeer het ook echt te leveren. Die interesse in contact met klanten is in de loop der tijd alleen maar gegroeid. Vroeger zat ik op het technisch vooruitstrevende vlak, maar mijn focus gaat steeds meer naar de persoon van de ondernemer. Nu ik een jaartje ouder word gaan mensen me steeds meer boeien en laat ik de ontwikkelingen makkelijker aan anderen over. Maar Speedbooks vind ik dan bijvoorbeeld wel weer heel leuk, dus daar duik in. Het is een combinatie van het contact met klanten en het vooruitstrevende, dat kenmerkt ons kantoor. Ik zie vooruitstrevendheid ook wel als een must. Maar je krijgt nooit iedereen mee, er zijn altijd klanten die hun stukken nog over de post willen hebben, die op die manier ontzorgd willen worden. Maar andere mensen reageren juist op de nieuwe technieken en vinden dat prettig werken. Het is een proces en de een loopt daarbij voorop en de ander achterop. Als kantoor moet je daarom alles in huis hebben. Je moet zo breed mogelijk én zo diep mogelijk zijn. Voor ons is vooruitstrevendheid dus zowel een verplichting als een passie, voor onze klanten is het een mogelijkheid.

Anderzijds geloof ik niet in elke vernieuwing. De autorisatie van de jaarrekening over het internet, daar geloof ik bijvoorbeeld niet in. Mensen moeten hier echt langs komen. De jaarrekening is uiteindelijk jouw product als kantoor. Ik hoor vanuit de markt dat de belangstelling voor de jaarrekening afneemt, maar dat merk ik zelf nog niet. Dat zit er vast wel aan te komen, maar ik behandel het als een waardevol document en dat breng ik ook over op mijn klanten. Het is geen truc die ik over de toonbank gooi of op de e-mail zet, mensen moeten echt even langs komen. Vroeger kwam de jaarrekening dan op tafel, inmiddels heb ik een mooie jaarrekening op het beeldscherm staan en dan lopen we er samen doorheen. Dat vinden mijn klanten prettiger en ik hoef niet meer ondersteboven te lezen. Tijdens zo'n gesprek leid ik de klant door de jaarrekening heen en dan ga ik ook gelijk door naar de aangifte. De winst die in de jaarrekening staat leidt direct naar de belasting die moet worden betaald. Zo zien klanten ook de link tussen wat ik heb uitgerekend en wat er in de aangifte staat. Zo laat ik de waarde zien van de jaarrekening. Ze moeten er voor betalen, maar ze hebben er ook echt iets aan. Bovendien, je kunt nog zoveel automatisering hebben, maar mensen blijven behoefte hebben aan een gesprek, waar ze advies krijgen en hun verhaal kwijt kunnen. Dat blijft. Op die manier blijft de jaarrekening wat mij betreft in beeld.'

www.peterguytadvies.nl

Welke basisgegevens moeten op uw factuur staan?

uw volledige NAW (juridische naam) of handelsnaam, zoals met adres en woonplaats geregistreerd is bij de Kamer van Koophandel. →

-
- Datum factuur-uitreiking
 - uw btw-nummer
 - uw KvK-nummer
 - unieke volgnummer

Verzendt u ook regelmatig facturen? Welke eisen stelt de Belastingdienst eigenlijk aan uw factuur? U kunt hiernaast zien welke basisgegevens deze minimaal moet bevatten. Let op, het betreft een standaardfactuur. Er gelden uitzonderingen voor bijvoorbeeld verzamelfacturen en facturen met een bedrag van maximaal €100 incl. btw. Op de website van de Belastingdienst kunt u meer informatie hierover vinden.

Bron: www.belastingdienst.nl



FACTUUR

Voorbeeldige Accountants
Hoofdstraat 53
9999AA Stadsplaats

Datum: 1 januari 2015
Btw-nummer: NL001234567B01
KvK-nummer: 12345678

Factuurnummer: 0123

Tevreden klant
Vreugdenlaan 7
1111AA Plaatsstad

Het volledige adres van uw afnemer. Een postbusnummer is niet genoeg. ←

Product / dienst	Prijs (euro)	Btw (%)	Aantal	Subtotaal
Omschrijving product of dienst	100,00	21	1	121,00
Omschrijving product of dienst	50,00	6	1	53,00

Totaal

€174,00

- ↖ ↗
- Omschrijving
 - Bedrag excl. btw
 - Btw-tarief
 - Aantal
 - Btw-bedrag

Noem een betaaltermijn, zodat uw factuur optijd betaald wordt. ↓

Facturen dienen binnen 30 dagen betaald te worden op rekening 01.23.45.678 ten name van 'Voorbeeldige Accountants' van de Voorbeeldbank te Capelle aan den IJssel. Btw-nummer NL001234567B01 - IBAN NL123.456.789

Het King Task Centre

Wat met de standaardversies van King niet mogelijk is, kan vaak wel met het King Task Centre. Met het King Task Centre kun je namelijk rechtstreeks koppelen met de King-database.

Door: Tom Pillard

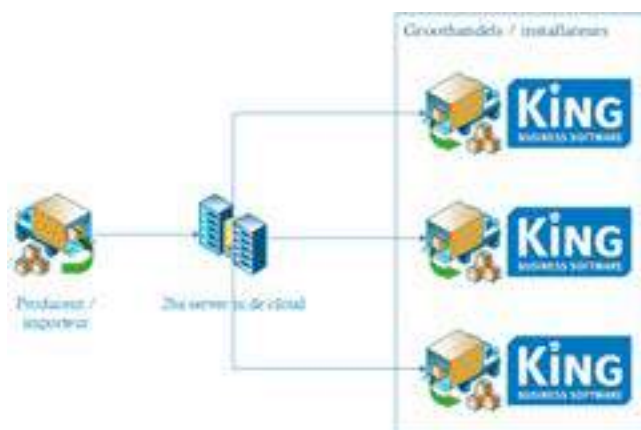
Koppeling met 2ba

Eén formaat, één standaard en één loket voor product- en handelgegevens

2ba staat voor "BestandsBeheer Artikelen". 2ba is een non-profit organisatie die een grote database beheert van productgegevens in de installatiebranche. Producenten, importeurs, groothandels en installateurs kunnen terecht bij 2ba om informatie met de centrale database uit te wisselen.

"Ik handel in goederen in de installatiebranche en koop producten bij 30 leveranciers. Bij elkaar kunnen deze leveranciers meer dan een miljoen producten leveren. In mijn King-administratie heb ik 125.000 artikelen opgenomen. Hoe zorg ik ervoor dat deze artikelen up-to-date blijven?"

Naar aanleiding van deze vraag is 2ba opgericht. Zij verzamelt productinformatie van producten uit de installatiebranche, in de breedste zin van het woord. Per product kan heel veel informatie worden vastgelegd: het merk, de productbeschrijving, maten, kleuren, gebruikte materialen, EAN-codes, etc. Producenten en importeurs vullen de database van 2ba; afnemers kunnen deze informatie gebruiken voor de verkoop maar ook bijvoorbeeld om hun schappenplan te ontwerpen.



De koppeling met 2ba bestaat uit de volgende drie onderdelen.

1. Bijwerken van bestaande artikelen
2. Inlezen van prijsafspraken van leveranciers
3. Aanmaken van nieuwe artikelen

1. Bijwerken van bestaande artikelen

Op de website van 2ba legt u een zogenaamd selectieprofiel vast. In dit selectieprofiel benoemt u de leveranciers waarvan u de artikelinformatie wilt ontvangen en hoe vaak deze informatie moet worden bijgewerkt. Bijvoorbeeld één keer per week, of iedere nacht.

King haalt vervolgens volledig automatisch de productinformatie op van de 2ba-server in de cloud. In King wordt gecontroleerd of het artikel al bekend is. De gevonden artikelen worden vervolgens bijgewerkt met de juiste omschrijving, prijzen, gewichten, etc.

Op deze manier blijft het artikelbestand volledig automatisch up-to-date!

2. Inlezen van prijsafspraken van leveranciers

Leveranciers die gegevens aanleveren aan het 2ba, kunnen vaak ook zogenaamde conditieberichten aanleveren. Dat zijn bestanden waarin de kortingen staan die voor de afnemer gelden. Op basis van deze berichten kunnen de inkoopprijs van de betreffende leverancier en de kostprijs van het artikel automatisch worden bijgewerkt.



3. Aanmaken van nieuwe artikelen

Stel dat een klant een van de producten wil hebben die nog niet in King staan, maar wel binnen het selectieprofiel bij 2ba valt? In dat

Hebt u interesse in deze of andere oplossingen? Neem dan contact op met een van onze King Task Centre-specialisten via info@king.eu.

Kijk voor reeds ontwikkelde Taken en meer voorbeelden op <http://www.king.eu/support/king-task-centre/>.

geval kan het artikel eenvoudig worden toegevoegd op basis van de EAN-code van het artikel. Inclusief de prijzen van alle leveranciers waarvan eerder conditieberichten zijn ontvangen.

Zelf aan de slag?

Wilt u ook aan de slag met deze koppeling met Zba?

U hebt hiervoor het volgende nodig:

- **Lidmaatschap** bij het Zba
- **King Enterprise** óf voor huidige gebruikers met **King Logistiek** zijn de volgende opties nodig: EDI-koppeling, King DataDigger, Meerdere leveranciers per artikel en KingJobs

Voor de koppeling met Zba hebt u géén King Task Centre nodig.

KingWorkflow

"Binnen mijn bedrijf wil ik mijn processen meer stroomlijnen. Bijvoorbeeld als iemand zich aanmeldt via mijn website met de vraag om informatie over onze producten. Deze prospect moet adequaat en consequent worden opgevolgd. Maar hoe zorg ik ervoor dat iedereen dat op dezelfde manier doet en het toch flexibel blijft?"

Mogen wij u voorstellen aan ons nieuwe product

KingWorkflow. KingWorkflow werkt via een webbrowser en is als een goed passende jas voor King. Met KingWorkflow kunnen processen worden afgedwongen en toch flexibel worden ingevuld.

Een eenvoudig voorbeeld van indienen van een declaratie ziet er als volgt uit:



Per workflow kunnen de stappen en statussen flexibel worden ingericht. Hierbij kan één stap ook meerdere keren worden uitgevoerd. Een prospect kan bijvoorbeeld meerdere keren worden gebeld, een declaratie kan meerdere keren worden afgewezen en opnieuw worden ingediend. Per workflow is achteraf tot in detail terug te vinden welke stappen zijn doorlopen, op welk moment en door wie.

E-mailadressen backorders

"Ik heb van één product vaak meerdere backorders staan. Als een leverancier aangeeft dat er een probleem is met een specifiek artikel, wil ik de klanten die dat product in backorder hebben staan eenvoudig een e-mail kunnen sturen. Ik kan in King opvragen welke orders en klanten backorders voor dat product hebben staan. Echter moet ik wel de e-mailadressen per klant met de hand verzamelen. Is er een mogelijkheid om de e-mailadressen eenvoudiger te verzamelen?"

We hebben voor deze vraag een King Task Centre-taak ontwikkeld die als volgt werkt.

1. Per artikel met backorders wordt automatisch een bestand gemaakt waarin de e-mailadressen staan van de klanten die backorders voor dat artikel hebben.
2. Bij het artikel is een **vrije rubriek** met een link naar het tekstbestand. Deze rubriek is alléén gevuld als er backorders voor dat artikel zijn.



3. Is er iets bijzonders over een artikel te melden, dan kunnen met een druk op de knop de e-mailadressen worden opgehaald van de klanten die hierover moeten worden geïnformeerd.

De Tulpenrallye

Door: Hans Eschauzier



Ook dit jaar deden mijn vrouw Elske en ik weer mee met de Tulpenrallye. Voor de vierde keer op rij deden we mee in de Tourklasse.

De Tulpenrallye is Nederlands oudste, grootste en bekendste evenement voor klassieke auto's, een sportieve en uitdagende rally voor automobielen en equipes. Overdag voeren de equipes in de verschillende klassen een spannende strijd om de juiste routes en controles op tijd te vinden en de correcte passeertijden bij de tijdcontroles te laten noteren. Na afloop van elke etappe is er gelegenheid om ervaringen uit te wisselen en na te genieten.

We reden weer met onze knalrode Peugeot 504 Coupé V6. Een eis voor deelname is dat de auto dateert van vóór 1 januari 1972

en de onze is uit 1971, dus inmiddels 45 jaar oud.

Het eerste jaar hadden we problemen met de versnellingsbak en eindigden we achteraan in het klassement. Het tweede jaar hadden we een kapotte waterpomp en moesten we elke 20 kilometer 10 liter water bijvullen: hij verbruikte meer water dan benzine! Toen eindigden we ook niet hoog.

Vorig jaar kozen we de verkeerde route en kwamen we vast te zitten in de modder. We moesten te voet op zoek naar een boer met een tractor om ons eruit te trekken. Weg klassement!

Maar dit jaar ging het veel beter. De eerste dag in Italië wilde het nog niet zo en eindigden we als 43 in onze klasse (van de 80), maar daarna ging het steeds beter en via een 3e en een 4e plaats eindigden we uiteindelijk als 8e. Volgend jaar gaan we een klasse hoger: de Sportklasse. Ik ben benieuwd!

En de King Tour!

Lijkt het u leuk om zelf een keer mee te doen aan een autorally? Op vrijdag 9 september organiseren we weer de King Tour. De King Tour is een leuke middag uit door de pittoreskste stukjes van Nederland. Hou het King Journaal of www.king.eu in de gaten voor meer informatie en om u in te schrijven!



Financial Systems en de Accountancy Expo

Op donderdag 26 mei stond King op Financial Systems. Bezoekers van de beurs konden de handscanners van KingMobile uitproberen in ons mini-magazijn of informatie opdoen over de nieuwste ontwikkelingen in financiële software. We zijn erg blij met de vele enthousiaste mensen die onze stand kwamen bezoeken.

Ook op de Accountancy Expo mochten we natuurlijk niet ontbreken! Ons Accountancy Team demonstreerde daar de nieuwe kijk van King en bezoekers konden zich met elkaar meten met onze VR Racegame!



De King Introductiecursus

De gratis King Introductiecursus is speciaal bedoeld voor beginnende King-gebruikers en geeft een kort overzicht van de mogelijkheden van King.

*De Introductiecursus begint om 13:00 uur en duurt één dagdeel.
Ze worden in 2016 nog gegeven op:*

4 juli
12 september

10 oktober
14 november

12 december

De King Introductiecursus is gratis voor King-gebruikers. Het aantal plaatsen is beperkt, dus meld u op tijd aan! Aanmelden kan via onze website: www.king.eu/support/trainingen/
De locatie is het King Trainingscentrum aan de Eglantierbaan 95 te Capelle aan den IJssel.

Koppel uw webshop aan King!

Hier vindt u een selectie uit de nieuwste webshops waarmee King is gekoppeld.



Spekking

"Spekking heeft alle producten in huis voor industriële reiniging, veegtechniek en infra-oplossingen. Hun handelskenmerk is het one-stop-shopping principe."

Een Syveon webwinkel
www.spekking.eu



IMC Models

"IMC Models maakt schaalmodellen van kranen, zwaartransport en grondverzet, allemaal met de hand gemaakt."

Een Syveon webshop
www.shop.imcmodels.eu/nl/



Het Zoeklicht

"De stichting Het Zoeklicht verkoopt boeken, cd's en dvd's uit vanuit een evangelische missie."

Een IB-Vision webshop
www.zoeklichtwebshop.nl



Zand Amsterdam

"Een jong en innovatief bedrijf dat unieke funky dameskleding ontwerpt. Hun producten kunnen vaak op meerdere manieren worden gedragen of zijn geschikt voor alle maten"

Een Vicus webshop
www.zandwholesale.com



Vos Instrumenten

"De specialist in laboratoriumapparatuur en -benodigdheden voor industrie, hoger- en middelbaar onderwijs."

Een IB-Vision webshop (vernieuwd)
www.vosinstrumenten.nl



Tierolff Muziekcentrale

"Tierolff is sinds 1899 uitgever van bladmuziek."

Een Vicus webshop
www.tierolff.nl



Kreca Ento-Feed

"Kreca kweekt insecten voor diervoeding en menselijke consumptie."

Een IB-Vision webshop (vernieuwd)
www.krecafeed.nl



Mongo Leasure Wear

"Mongo verkoopt dames- en herenkleding voor actieve buitenmensen."

Een Vicus webshop
www.mongo.nl



Beenhakker Tegels & Bouwstoffen

"Dit familiebedrijf uit 1904 is gespecialiseerd in tegels. Ze proberen zo eco-vriendelijk mogelijk te werken."

Een Onestop webshop
www.beenhakkertegels.nl

Questies

Gebruikers van King- en Queen- software hebben soms vragen waar zij niet uitkomen. Daar zijn eenvoudige vragen bij, maar ook lastige.

In deze rubriek geeft **Erwin Louwman** het antwoord op vragen die aan de Helpdesk worden gesteld.

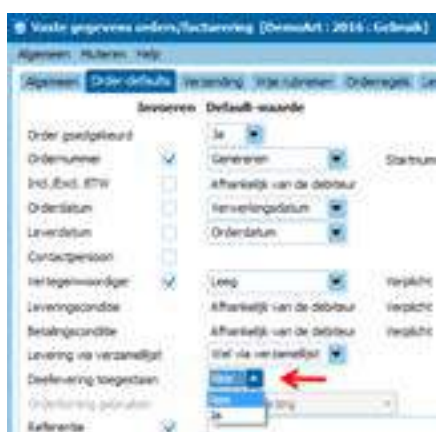


Q1 Deelleveringen toestaan, instelbaar per debiteur

Bij ons is standaard ingesteld dat bij het aanmaken van verkooporders het niet is toegestaan om een deellevering uit te voeren. Maar dit geldt niet voor alle debiteuren. Hoe kunnen we voorkomen dat we telkens per verkooporder deze instelling moeten controleren?

Of een deellevering wel of niet is toegestaan is als volgt in te stellen.

De meest algemene instelling kunt u maken via VERKOPEN > VASTE GEGEVENS ORDERS/FACTURERING op de tab **Order-defaults**. Hier kunt u in de rubriek **Deellevering toegestaan** opgeven of orders compleet dienen te worden geleverd of dat het is toegestaan dat deze in delen wordt geleverd.



Deze instelling zal worden overgenomen naar alle nieuwe debiteuren. Het is wel mogelijk om hier per debiteur van af te wijken. Bij de Stamgegevens van de debiteur kunt u deze instelling nog overrulen, bij de tab **Ordergeg.** in de rubriek **Deellevering toegestaan**. De instelling staat standaard op **Volgens vaste gegevens orders/facturering**. Dit betekent dat indien u niets bij een debiteur verandert hier altijd de instelling uit de Vaste gegevens orders/facturering wordt aangehouden. Wanneer de instelling daar gewijzigd wordt geldt dat voor alle debiteuren waarbij dit is ingesteld.

Wilt u voor een debiteur specifiek instellen of een deellevering wel of niet is toegestaan dan stelt u hier **Ja** of **Nee** in. Bij het aanmaken van een verkooporder zal deze instelling dan altijd worden overgenomen.



Welke instelling u echter ook kiest, het blijft altijd mogelijk om dit in de verkooporder zelf nog te wijzigen, op de tab **Vaste gegevens** in de rubriek **Deellevering**.



Q2 Inkooprijzen wijzigen in een verwerkte inkooporder/bestelling

Van veel leveranciers krijgen we de juiste inkooprijzen en kortingen pas door wanneer zij de bestelling van ons hebben ontvangen. Is het mogelijk om in een verwerkte inkooporder/bestelling de prijzen of kortingen nog aan te passen?

Ja, wanneer u de juiste gegevens hebt ingesteld is dat mogelijk. Via VOORRAAD > BESTELLINGEN > VASTE GEGEVENS BESTELLINGEN hebt u op de tab **Defaults bestelregel** de mogelijkheid om rubriek **Inkooprijzen wijzigen bij verwerkte bestelling toestaan** aan te vinken.



Via dit keuzevakje kunt u instellen of het toegestaan is om voortaan in verwerkte bestellingen de **Inkoopprijs per, Inkoopprijs 'Valuta' en het Kortingsperc./Kortingsbedrag** nog te wijzigen. Zie hiervoor de tab Bestelregel.



Q3 Exporteren audit-file

De belastingdienst en accountants vragen steeds vaker of het mogelijk is om een audit-file van een administratie aan te leveren. Is dit mogelijk vanuit King?

Ja, het is mogelijk om vanuit King een audit-file te exporteren. Via DIVERSEN > EXPORTEREN > EXPORTEREN FINANCIËLE GEGEVENS > EXPORTEREN AUDIT-FILE NAAR XML is dit mogelijk.

Met dit programma is het mogelijk om een Audit-file 3.2 (ook de oudere versie 2.0 is nog mogelijk) aan te maken overeenkomstig de standaard 'XML Auditfile Financieel (XAF)'. Deze standaard is ontwikkeld door de SRA (Samenwerkende Registeraccountants en Accounts-administratieconsulenten), in samenwerking met de Belastingdienst en enkele software-leveranciers, waaronder Quadrant.

Voordat u de Audit-file kunt exporteren zult u enkele gegevens moeten invoeren.



Aandachtspunten bij het opgeven van de gegevens zijn:

- Geeft het juiste **Bestandsformaat** op;
- De **Landcode BTW** betreft de landcode van de BTW-registratie;
- In de rubriek **Op basis van** geeft u aan of de Audit-file gebaseerd moet zijn op Definitieve- en/of de Voorlopige gegevens (boekingsgangen).

Wanneer alles correct is ingevuld kunt u met de knop **Aanmaken** de Audit-file creëren. Hierin worden o.a. opgenomen: uw bedrijfsgegevens, het rekeningschema, de stamgegevens van uw debiteuren en crediteuren en

de financiële mutaties van het boekjaar. Een uitgebreide specificatie van de Audit-file kunt u vinden in de **King Help**.

Q4 Bestellen met voorraadaantallen in de tijd

Wij hebben vaak verkooporders die wij pas over enkele maanden moeten leveren. Is het mogelijk dat artikelen pas een week voor de uitlevering worden meegenomen in het besteladvies?

Ja, het is in King mogelijk om daar rekening mee te houden. Via de functie Voorraadaantallen in de tijd kunnen we de verwachte magazijnvoorraad per datum opvragen. Op basis van de actuele gegevens in King (verkooporders, bestellingen, etc.), ziet u dan wanneer de voorraad negatief wordt. De 'Voorraadaantallen in de tijd' zijn op de volgende plaatsen in King op te vragen:

- In een verkooporderregel via de knop **Ga naar ...** (via VERKOPEN > INVOEREN ORDERS)
- In het artikelenstambestand via de knop **Ga naar ...** (via ARTIKELN > ARTIKELN)
- In een besteladviesregel via de knop **Ga naar...** (via VOORRAAD > BESTELLINGEN > BESTELADVIEZEN) (alleen met de functionaliteit 'Automatische bestellingen')
- In een bestelregel via de knop **Ga naar...** (via VOORRAAD > BESTELLINGEN > INVOEREN BESTELLINGEN)



Met deze informatie kan King rekening houden bij het afdrucken van het besteladvies, zodat u nu geen artikelen bestelt die u pas later in het jaar hoeft te leveren. Het afdrucken van een besteladvies doet u via VOORRAAD > BESTELLINGEN > AFDRUKKEN BESTELADVIES. In het afdrukvoorloopenster kunt u aangeven of King rekening moet houden met de 'voorraad in de tijd'. Bent u in het bezit van de functionaliteit Automatische bestellingen doet u dat via VOORRAAD > BESTELLINGEN > BESTELADVIEZEN.

In het paneel Gegevens bestelling kunt u de besteldatum opgeven bij Datum te bestellen.



Op de tabkaart **Voorraad** stelt u vervolgens in dat King rekening moet houden met de 'voorraad in de tijd'. Dit doet u door een vinkje te plaatsen bij **Rekening houden met voorraadpositie ... dagen na 'Datum te bestellen'**.



In de rubriek **Aantal dagen** geeft u het aantal dagen op tot het volgende bestelmoment. Als u bijvoorbeeld één keer in de week bestelt, dan voert u hier 7 dagen in. King berekent de voorraad t/m deze datum.

Daarnaast kunt u ook instellen dat er rekening moet worden gehouden met de levertijd van het artikel, via de instelling **Rekening houden met levertijd artikelen**. De levertijd legt u per artikel vast via ARTIKELEN > ARTIKELEN, knop Wijzigen, tabkaart Inkoop.

Dus: als uw klanten (ver) vooruit bestellen, gebruikt dan de **Voorraadaantallen in de tijd**, om een geringe voorraad te houden en tijdig te kunnen bijstellen.

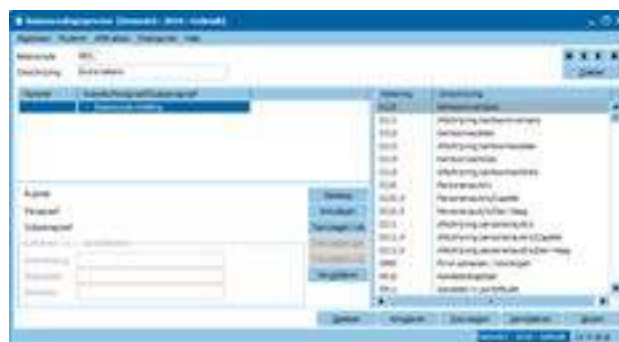
Q5 Variabele balans zelf samenstellen

Wij, als administratiekantoor, willen naast de Normale balans ook een eigen samengestelde balans gebruiken. Hierbij moet het mogelijk zijn om bepaalde rekeningen uit verschillende rubrieken bij elkaar af te drukken. Hoe kunnen we dat voor elkaar krijgen?

Wanneer u gebruik maakt van de normale balans worden de grootboekrekeningen altijd in volgorde van rekeningnummer afgedrukt. Via een variabele balans is het in King ook mogelijk om rekeningen uit verschillende rubrieken bij elkaar op de balans te tonen.

Hiervoor dient u wel eerst een eigen indeling van rubrieken, paragrafen en subparagrafen te maken. Deze eigen indeling kunt u via STAMGEGEVENS > BALANSCODES > VARIABELE BALANSEN in King opnemen.

In het scherm **Balanscodes** dient u eerst een Balanscode toe te voegen via de knop **Toevoegen**. U komt dan in het scherm **Balanscodegegevens** terecht.

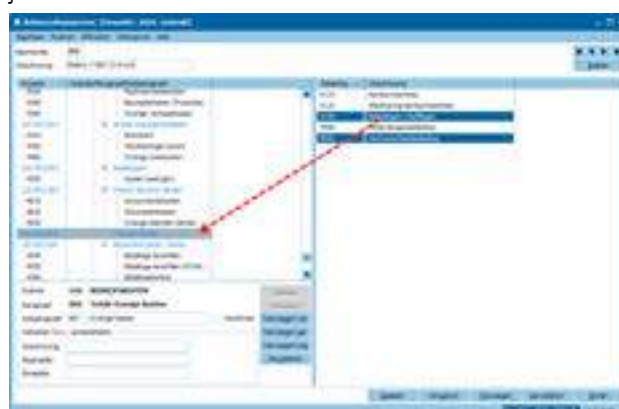


Hier kunt u via de knoppen **Toevoegen rub**, **Toevoegen par** en **Toevoegen sub** uw rubrieken, paragrafen en subparagrafen (de variabele balanscodes) toevoegen. Deze komen na het toevoegen links in het scherm te staan. Rechts in het scherm ziet u alle grootboekrekeningen die nog niet aan een variabele balanscode zijn gekoppeld. Het koppelen van de grootboekrekeningen aan de juiste balanscode kan op twee manieren:

1. Ga via STAMGEGEVENS > GROOTBOEKREKENINGEN naar de grootboekrekening die u wilt koppelen aan een variabele balanscode. Op het tabblad **Balanscodes** kunt u dan de juiste variabele balans kiezen en via de knop **Wijzigen** de juiste variabele code selecteren.



2. Bovenstaande manier is natuurlijk wel erg arbeidsintensief wanneer u een geheel nieuwe variabele balans opstelt. Daarom is het ook mogelijk om in het scherm Balanscodegegevens meerdere grootboekrekeningen tegelijk te selecteren (d.m.v. de Shift-toets ingedrukt te houden, wanneer het om opeenvolgende rekeningen gaat en d.m.v. de Ctrl-toets als het om uiteenliggende rekeningen gaat) en te verslepen naar de juiste variabele balanscode.



Als alle grootboekrekeningen aan een variabele balanscode zijn gekoppeld kunt u deze balansen oproepen via **FINANCIEEL > INFO MUTATIES > INFO BALANS** en via **FINANCIEEL > AFDRUKKEN BALANSEN > AFDRUKKEN VARIABELE BALANS**.

Is het voor uw rapportage niet nodig dat alle grootboekrekeningen aan een variabele balanscode zijn gekoppeld dan worden deze apart op de balans vermeld onder **Niet-toegekende rekeningen**.

Rekeningcode	Saldo	Saldo (V&W (3 nive's))	Op basis van	Saldo (V&W (3 nive's))	Saldo (V&W (3 nive's))	Saldo (V&W (3 nive's))
10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
10001	10001	10001	10001	10001	10001	10001
10002	10002	10002	10002	10002	10002	10002
10003	10003	10003	10003	10003	10003	10003
10004	10004	10004	10004	10004	10004	10004
10005	10005	10005	10005	10005	10005	10005
10006	10006	10006	10006	10006	10006	10006
10007	10007	10007	10007	10007	10007	10007
10008	10008	10008	10008	10008	10008	10008
10009	10009	10009	10009	10009	10009	10009
10010	10010	10010	10010	10010	10010	10010
10011	10011	10011	10011	10011	10011	10011
10012	10012	10012	10012	10012	10012	10012
10013	10013	10013	10013	10013	10013	10013
10014	10014	10014	10014	10014	10014	10014
10015	10015	10015	10015	10015	10015	10015
10016	10016	10016	10016	10016	10016	10016
10017	10017	10017	10017	10017	10017	10017
10018	10018	10018	10018	10018	10018	10018
10019	10019	10019	10019	10019	10019	10019
10020	10020	10020	10020	10020	10020	10020
10021	10021	10021	10021	10021	10021	10021
10022	10022	10022	10022	10022	10022	10022
10023	10023	10023	10023	10023	10023	10023
10024	10024	10024	10024	10024	10024	10024
10025	10025	10025	10025	10025	10025	10025
10026	10026	10026	10026	10026	10026	10026
10027	10027	10027	10027	10027	10027	10027
10028	10028	10028	10028	10028	10028	10028
10029	10029	10029	10029	10029	10029	10029
10030	10030	10030	10030	10030	10030	10030
10031	10031	10031	10031	10031	10031	10031
10032	10032	10032	10032	10032	10032	10032
10033	10033	10033	10033	10033	10033	10033
10034	10034	10034	10034	10034	10034	10034
10035	10035	10035	10035	10035	10035	10035
10036	10036	10036	10036	10036	10036	10036
10037	10037	10037	10037	10037	10037	10037
10038	10038	10038	10038	10038	10038	10038
10039	10039	10039	10039	10039	10039	10039
10040	10040	10040	10040	10040	10040	10040
10041	10041	10041	10041	10041	10041	10041
10042	10042	10042	10042	10042	10042	10042
10043	10043	10043	10043	10043	10043	10043
10044	10044	10044	10044	10044	10044	10044
10045	10045	10045	10045	10045	10045	10045
10046	10046	10046	10046	10046	10046	10046
10047	10047	10047	10047	10047	10047	10047
10048	10048	10048	10048	10048	10048	10048
10049	10049	10049	10049	10049	10049	10049
10050	10050	10050	10050	10050	10050	10050
10051	10051	10051	10051	10051	10051	10051
10052	10052	10052	10052	10052	10052	10052
10053	10053	10053	10053	10053	10053	10053
10054	10054	10054	10054	10054	10054	10054
10055	10055	10055	10055	10055	10055	10055
10056	10056	10056	10056	10056	10056	10056
10057	10057	10057	10057	10057	10057	10057
10058	10058	10058	10058	10058	10058	10058
10059	10059	10059	10059	10059	10059	10059
10060	10060	10060	10060	10060	10060	10060
10061	10061	10061	10061	10061	10061	10061
10062	10062	10062	10062	10062	10062	10062
10063	10063	10063	10063	10063	10063	10063
10064	10064	10064	10064	10064	10064	10064
10065	10065	10065	10065	10065	10065	10065
10066	10066	10066	10066	10066	10066	10066
10067	10067	10067	10067	10067	10067	10067
10068	10068	10068	10068	10068	10068	10068
10069	10069	10069	10069	10069	10069	10069
10070	10070	10070	10070	10070	10070	10070
10071	10071	10071	10071	10071	10071	10071
10072	10072	10072	10072	10072	10072	10072
10073	10073	10073	10073	10073	10073	10073
10074	10074	10074	10074	10074	10074	10074
10075	10075	10075	10075	10075	10075	10075
10076	10076	10076	10076	10076	10076	10076
10077	10077	10077	10077	10077	10077	10077
10078	10078	10078	10078	10078	10078	10078
10079	10079	10079	10079	10079	10079	10079
10080	10080	10080	10080	10080	10080	10080
10081	10081	10081	10081	10081	10081	10081
10082	10082	10082	10082	10082	10082	10082
10083	10083	10083	10083	10083	10083	10083
10084	10084	10084	10084	10084	10084	10084
10085	10085	10085	10085	10085	10085	10085
10086	10086	10086	10086	10086	10086	10086
10087	10087	10087	10087	10087	10087	10087
10088	10088	10088	10088	10088	10088	10088
10089	10089	10089	10089	10089	10089	10089
10090	10090	10090	10090	10090	10090	10090
10091	10091	10091	10091	10091	10091	10091
10092	10092	10092	10092	10092	10092	10092
10093	10093	10093	10093	10093	10093	10093
10094	10094	10094	10094	10094	10094	10094
10095	10095	10095	10095	10095	10095	10095
10096	10096	10096	10096	10096	10096	10096
10097	10097	10097	10097	10097	10097	10097
10098	10098	10098	10098	10098	10098	10098
10099	10099	10099	10099	10099	10099	10099
10100	10100	10100	10100	10100	10100	10100

Bij het voorloopscherm van **Afdrukken variabele balans** hebt u de mogelijkheid om de balans met of zonder deze Niet-toegekende rekeningen af te laten drukken. Hiervoor moet u

gebruik maken van het keuzevakje Incl. **rekeningen zonder Rub.Par.Sub.**

The screenshot shows the 'Afdrukken variabele balans' window with the 'Incl. rekeningen zonder Rub.Par.Sub.' checkbox checked. Other visible options include 'Definitieve en voorlopige gegevens', 'Afdrukken op basis van', 'Rub. afdrucken', 'Balans afdrucken in', 'Sub/Widen afdrucken in', 'Specificatie-niveau', and 'Per rubriek nieuwe pagina'.

Wanneer u een aangemaakte variabele balanscode ook wilt gebruiken in een andere of nieuwe administratie, dan kunt u deze balanscode eenvoudig kopiëren via **DIVERSEN > OVERNEMEN STAMGEGEVENS** uit die originele administratie.

Haal meer Uit King

Wanneer u start met King Software is de hulp van een King-consultant aan te raden. De consultant zorgt dat de software zo goed mogelijk bij uw bedrijfsprocessen aansluit. Maar ook als u al langer met King Software werkt is het de moeite waard om eens te kijken wat een King-consultant voor u kan betekenen. Door de jaren heen bent u op een bepaalde manier gaan werken met King, maar misschien is dat inmiddels niet meer de meest efficiënte manier. Uw processen zijn veranderd of verouderd, of er zijn nieuwe mogelijkheden in King die u nog niet (volledig) benut. Met de updates van King wordt immers elke keer nieuwe functionaliteit geïntroduceerd en worden wensen gerealiseerd. Maakt u hier optimaal gebruik van? Of uw bedrijfsprocessen zijn

veranderd door andere bedrijfsvoering of u bent meer bedrijfsprocessen gaan automatiseren via nieuwe software, bijvoorbeeld doordat u een webshop bent begonnen of u branchesoftware hebt aangeschaft. Is de combinatie met uw King daardoor nog wel optimaal? Bij al dit soort situaties komt een King-consultant graag langs om met u mee te denken.

Wilt u weten of er voor uw organisatie meer uit King te halen is? Nodig dan een King-consultant uit voor een gratis inventarisatiegesprek. U kunt dan gezamenlijk een plan opstellen om King meer, beter en efficiënter te gebruiken.

Andere gebruikers waarderen de King-consultants met een 8,6!

Ed Vermeulen van Holland Packing:

"Er kan zo gigantisch veel met King, maar hoe krijg je het eruit? We hebben geen tijd om alles uit te zoeken. Daarom komt om de zoveel tijd een consultant bij ons, dan hoeven we niet zelf het wiel uit te vinden."

Enzo Dragolin van MediServe BV:

"Zonder inzet van de consultants van King hadden we, gezien onze groei, hier nu met een paar mensen meer gezeten."

Neem voor King Consultancy of een training op maat direct contact op met onze afdeling Support: 010 - 264 63 40 of support@king.eu

King-dealers

De King-dealers op dit overzicht zijn gecertificeerd. Gecertificeerde King-dealers hebben met goed gevolg een examen afgelegd, waarin hun inhoudelijke King-kennis uitgebreid is getoetst. Het King-certificaat geeft u de garantie, dat deze dealer alle kennis in huis heeft om u vakkundig te begeleiden bij de implementatie van King.

MIKI BUSINESS SOFTWARE

Dhr. J.C.J. van de Ven

Cruquiuskade 89-91
1018 AM AMSTERDAM
(020) 6247284
office@miki-business-software.nl
www.miki-business-software.nl

COMPASS COMPUTER ASSISTANCE

Dhr. H.F. de Jong

Laanweg 3
1724 NJ OUDKARSPEL
(0226) 317067
info@compasscomputer.nl
www.compasscomputer.nl

TROUBLE FREE

Dhr. J.T.P. Heemskerk

Jacoba van Beierenweg 97-5
2215 KW VOORHOUT
(0252) 250 250
info@troublefree.nl
www.troublefree.nl

MULTIGRA AUTOMATISERING BV

Dhr. D.K. van Waveren

Oegstgeesterweg 199
2231 AT RIJNSBURG
(071) 4092180
info@multigra.nl
www.multigra.nl

RAADGEVEND INGENIEURSBUREAU BREUR

Dhr. M.W.K.A. Breur

Laan Copes van Cattenburch 75
2585 EW 'S-GRAVENHAGE
(070) 3608355
ton.breur@breurconsult.nl

PIJL SOLUTIONS BV

Dhr. A. Duijvestijn

Prins Bernhardstraat 2A
2671 ER NAALDWIJK
(0174) 626760
info@pijsolutions.nl
www.pijsolutions.nl

INTERPULSE AUTOMATISERING BV

Dhr. R. Tournier
Dhr. E. Devilee

Zoeterwoudsesingel 56
2313 EK LEIDEN
(071) 5665282
info@interpulse.nl
www.interpulse.nl

VAN ZUTPHEN AUTOMATISERING BV

Dhr. T.N. van Zutphen,
Dhr. T.B. van Zutphen

Touwslagersweg 6c
3449 HX WOERDEN
(0348) 412827
info@v-zutphen.nl
www.v-zutphen.nl

VANESSEN ICT

Dhr. G.E. van Beek

A Fokkerstraat 2
3772 MR BARNEVELD
(0342) 461695
evbeek@vanessen-computers.nl
www.vanessen-computers.nl

MCC AUTOMATISERING BV

Dhr. W. van der Lee
Dhr. A. van Ramshorst

Hoofdstraat 147
3781 AD VOORTHUIZEN
(0342) 472922
info@mccautomatisering.nl
www.mcccking.nl

RENTMEESTER IT

Dhr. C.C.P. Rentmeester

Burg.Timansweg 45
4453 CK 'S-HEERENHOEK
(0113) 352103
info@rentmeester.it
www.rentmeester.it

SAMUEL VAN DAALEN AUTOMATISERING

Dhr. S. van Daalen

Ter Doestwei 3
4464 BS GOES
(0113) 232340
samuel@samuelvandaalen.nl
www.samuelvandaalen.nl

MOA-BS

Mevr. E. van den Maagdenberg

Klein Zundertseweg 8
4714 RR SPRUNDEL
(0165) 383721
info@moa-bs.nl
www.moa-bs.nl
Filialen: EINDHOVEN en TILBURG.

FRIEHOE AUTOMATISERING BV

Dhr. H. Hiddinga

Eineflecht 9
9244 EN BEETSTERZWAAG
(0512) 381662
info@friehol.nl
www.friehol.nl

ARVIDI IT SUPPORT BV

Mevr. G. van Alphen

Esdoornlaan 25
4902 TN OOSTERHOUT
(0162) 471031
it@arvidi.nl
www.arvidi.nl

APS ACCOUNTANTS KANTOOR PREVVO

Dhr. Th.A.M. Prevoo

Tjalkhof 3
5237 PM 'S-HERTOGENBOSCH
(073) 6444789
shertogenbosch@aps-accountants.nl
www.aps-accountants.nl

LIEMAR AUTOMATISERING BV

Dhr. J.L.A.M. van Hapert

Ekkersrijt 4502a
5692 DM SON
(040) 2484041
janh@liemar.nl
www.liemar.nl

JDS BEDRIJFSAUTOMATISERING BV

Keizersveld 25
5803 AM VENRAY
(0478) 585457
verkoop@jds.nl
www.jds.nl

J & K AUTOMATISERING

Dhr. F.A.J. van Kemenade

Van Steenhuisstraat 35
5841 AG OPLLOO
(0485) 387330
fkemenade@jk-automatisering.nl
www.jk-automatisering.nl
Filialen: NUENEN en BEUNINGEN.

ALTRA ADVIES & TRAINING

Mevr. P. de Leeuw,
Dhr. A. de Leeuw

Ooievaarsbek 20
7443 TD NIJVERDAL
(0548) 620887
info@altratraining.nl
www.altratraining.nl

PLUS AUTOMATISERING

Dhr. J. Berghuis,
Dhr. B. J. Berghuis

Industrieweg 16a
7921 JP ZUIDWOLDE
(0528) 372391
info@plusautomatisering.nl
www.plusautomatisering.nl
Filialen: RODEN

1. King Financieel

- Financiële administratie
- Onbeperkt aantal administraties
- Debiteurenbeheer
- Financiële rapportage
- Autokosten
- King aangifte-service
- Automatische incasso
- Koppelingen toolkit

1 gebruiker	€ 29,95
1 extra gebruiker	€ 10,00

2. King Financieel Plus

- Alles van 1 én:
- Automatische verdeling kostenplaatsen- en dragers
 - Vaste activa
 - Historische openstaande posten
 - Instelbare lay-outs financieel
 - Rechten
 - CRM: Digitaal Archief
 - Gespreksnotities en taken
 - TAPI inkomende gesprekken

1 gebruiker	€ 49,95
1 extra gebruiker	€ 12,50

3. King Factureren

- Alles van 1 én:
- Factureren
 - Factuurhistorie
 - ICP-aangifte

1 gebruiker	€ 39,95
1 extra gebruiker	€ 12,50

4. King Factureren Plus

- Alles van 2 en 3

1 gebruiker	€ 59,95
1 extra gebruiker	€ 15,00

5. King Factureren Pro

- Alles van 4 én:
- Abonnementen
 - Document lay-outs per debiteur/crediteur
 - Dossierfacturering
 - Exploitatie-overzicht
 - Omzetstatistieken
 - Uren
 - Vertegenwoordigers

1 gebruiker	€ 79,95
1 extra gebruiker	€ 20,00

6. King Handel

- Alles van 5 én:
- Artikel- voorraad- en magazijnbeheer
 - Verkoopmanagement
 - Inkoopmanagement
 - Barcodes afdrukken
 - Offertes en marketingevents
 - Instelbare lay-outs logistiek

1 gebruiker	€ 159,95
1 extra gebruiker	€ 25,00

7. King Handel Pro

- Alles van 6 én:
- Automatische bestellingen
 - Koppeling met CBS/IDEP
 - Directe inkoop
 - Emballage/volartikelen
 - Inkoopcombinaties
 - Meerdere magazijnen en locaties
 - Point Of Sale
 - Projecten
 - Staffelprijzen
 - EDI

1 gebruiker	€ 229,95
1 extra gebruiker	€ 27,50

8. King Enterprise

- Alles van 7 én:
- Artikelcatalogus
 - Partijen
 - Serienummers
 - Meerdere leveranciers en inkoopseenheden per artikel
 - Samengestelde artikelen
 - Productie

1 gebruiker	€ 299,95
1 extra gebruiker	€ 30,00

Alle in dit overzicht genoemde prijzen zijn exclusief BTW. Op de producten van King Software zijn onze algemene voorwaarden van toepassing. Deze kunt u vinden op www.king.eu/algemene-voorwaarden. Dit overzicht is voor het laatst aangepast op 30-05-2016.

Koppelingen toolkit

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.
Jobs & XSLT	V	V	V	V	V	V	V	V
King DataDigger	V	V	V	V	V	V	V	V
Afdrukformaten XML	V	V	V	V	V	V	V	V
XML-journaalposten	V	V	V	V	V	V	V	V
XML-NAW	V	V	V	V	V	V	V	V
XML-archiefstukken		V		V	V	V	V	V
XML-orders			V	V	V	V	V	V
XML-tarieven			V	V	V	V	V	V
XML-projecten					V	V	V	V
XML-artikelen						V	V	V
XML-prijsafspraken						V	V	V
XML-magazijnontvangsten						V	V	V
XML-voorraad						V	V	V
XML-voorraadcorrecties						V	V	V
Webshop-algemeen (SOAP)						V	V	V
Webshop-BizzView						V	V	V
Webshop Mijn Winkel						V	V	V
Inlezen XML-formaat POS-bonnen							V	V
XML-besteladviezen							V	V
Webservices financieel	V	V	V	V	V	V	V	V
Webservices NAW	V	V	V	V	V	V	V	V
Webservices orders			V	V	V	V	V	V
Webservices logistiek						V	V	V

King Mobile

King Mobile	1 gebruiker	Extra gebruiker
Bestellingen	€ 79	€ 20
Magazijnontvangsten	€ 99	€ 25
Magazijnmutaties	€ 79	€ 20
Orderpicking	€ 119	€ 30
Balieverkoop	€ 79	€ 20
Magazijninventarisatie	€ 79	€ 20
Replenishment	€ 49	€ 15
Aflevermodule	€ 39	€ 10
King Mobile Enterprise	€ 299	€ 75

King Mobile Opties

Aanvullen orders	€ 39
Partijenregistratie	€ 39
Serienummerregistratie	€ 39
Order Entry - Order info en historie	€ 39

De hierboven vermelde prijzen voor King Mobile zijn per maand.

King Mobile Hardware

King Mobile Hardware	Per stuk
M3 Orange 1D scanner, WiFi	€ 995
M3 Orange 1D scanner, WiFi, 3G modem	€ 1095
M3 Orange 2D imager, WiFi	€ 1095
M3 Orange 2D imager, WiFi, 3G modem	€ 1195

Uren Online

	Nieuwe licentie	SAB per jaar	huur/online
Uren Online Koppeling	€ 495	€ 129	€ 24,95
plus € 0,05 per mutatie of € 195 per user per jaar (bij grote aantallen)			

King Aangifte Dashboard

	Per maand
Per gebruiker	€ 19,95

King Anywhere

	Per maand
King Anywhere Financieel	€ 29,95
King Anywhere via uw King accountant	€ 19,95

Queen Release 5.52

	Nieuwe licentie	SAB per jaar	Online p. maand
Queen Financieel	€ 395	€ 99	€ 29,95
Queen Factureren	€ 695	€ 179	€ 39,95

King Aangifte Dashboard



Een krachtige beheertool voor alles wat met de SBR-aangiftes van uw kantoor te maken heeft!

Het King Aangifte Dashboard is een oplossing voor administratie- en accountantskantoren die voor hun klanten de SBR-aangiftes verzorgen.

Een nieuwe kijk op uw business