

Dirk Donkers en Petra van der Ent – Kewill



**“Kolk & Dijk houdt
ons op de hoogte van
nieuwe technologie
en helpt ons bedrijf
daarmee vooruit”**



kolk&dijk ICT Telecommunicatie tel 088 5383010 www.kolkendijk.nl

Dirk Donkers en Petra van der Ent - Kewill



Kewill ontwikkelt software voor logistieke processen. De software wordt op maat gemaakt voor distributeurs, expediteurs en transportbedrijven, maar ook voor douaneagentschappen en retailers. Klanten van Kewill verwerken dagelijks honderden orders en zijn verantwoordelijk voor opslag en transport.

Om dat beheersbaar te houden hebben zij een goed geïntegreerd systeem nodig om data op te slaan. Kewill is een beursgenoteerde onderneming en heeft wereldwijd zo'n 600 mensen in dienst. Het hoofdkantoor staat in Dordrecht. Marketing Manager Dirk Donkers is verantwoordelijk voor de externe informatievoorziening in de Benelux. Petra van der Ent is Officemanager en heeft de telecommunicatie onder haar hoede.

Wat bieden jullie de klant?

Donkers: 'Met de software van Kewill kan precies worden nagegaan wat de route is van de fabrikant naar de transporteur, welke spullen er uit het magazijn moeten worden gehaald en naar wie de goederen vervolgens worden vervoerd. Zo'n traject lijkt overzichtelijk, maar per transporteur gaat het om honderden goederen en trajecten tegelijkertijd. Dan is het prettig als dat digitaal

wordt bijgehouden en beschikbaar is, bijvoorbeeld als de goederen langs de douane moeten.'

Hoe werkt dat bij de douane?

Donkers: 'Vroeger kwam daar een hoop papierwerk bij kijken. De goederen kunnen een paar uur worden vastgehouden en dan moeten de gegevens kloppen. Als je die met een druk op de knop kan oproepen, scheelt het een hoop tijd. Dat is zeker bij kwetsbare goederen, zoals bloemen, erg belangrijk.'

Welke rol speelt telecommunicatie in jullie bedrijf

Donkers: 'De klant moet ons goed kunnen bereiken. Voor de medewerkers die op verschillende locaties werken is het bovendien van belang dat zij goede smartphones hebben, waarmee ook e-mail en documenten kunnen worden verstuurd.'

Hoe zijn jullie met Kolk & Dijk in contact gekomen?

Van der Ent: 'Er zijn offertes aangevraagd bij verschillende leveranciers en bij Kolk & Dijk hadden we een goed gevoel. Zij hebben ons aangeraden van provider te wisselen. Dat werd Vodafone en het scheelde ons direct in de portemonnee.'

Goede telecommunicatie komt de klant ten goede?

Van der Ent: 'Zeker. Kewill zit nu twee jaar in dit pand in Dordrecht. De verhuizing was een goede gelegenheid om te gaan werken met nieuwe beschikbare technieken. Kolk & Dijk heeft ons daarin geadviseerd. Nu hebben we glasvezel en een andere telefooncentrale. De nieuwe centrale geeft veel meer mogelijkheden om bijvoorbeeld te werken op flexplekken.'

Geen reden om te veranderen?

Van der Ent: 'Als het werkt en je hebt geen klachten is het goed. En het werkt, dus zijn we erg tevreden. Kolk & Dijk kijkt ieder jaar of alles nog naar wens is en checkt ook of de provider nog voldoet. Als het goedkoper kan adviseren ze om

over te stappen. Dat houden ze goed bij en daar hoeven wij zelf niet achteraan te gaan.'

Staan er nieuwe projecten op stapel?

Van der Ent: 'We zijn steeds bezig om te kijken waar we de bereikbaarheid van Kewill kunnen vergroten. Het zou mooi zijn om al het telefoonverkeer uit de Benelux via de centrale in Dordrecht te laten lopen. Daar kan de klant dan doorverbonden worden met ieder kantoor van Kewill, alsof het een paar deuren verder is. We weten dat Kolk & Dijk alles heel secuur uitzoekt: wat de kosten zijn voor de hardware versus wat het ons oplevert aan kostenbesparing.'

Wat is de toegevoegde waarde van Kolk & Dijk?

Van der Ent: 'We worden snel geholpen, er is één contactpersoon en alles wordt altijd naar tevredenheid opgepakt en uitgevoerd. Wanneer Kewill een bepaalde wens heeft op telecommunicatiegebied, dan zeggen ze eerlijk of het een toegevoegde waarde heeft of niet. Dat schept vertrouwen. Ze komen nooit met nutteloze dingen. Maar je weet ook dat je niet achter de feiten aanloopt, want Kolk & Dijk houdt ons wel op de hoogte van nieuwe technologie die interessant kan zijn en helpt daarmee ons bedrijf vooruit.'

'Zij hebben ons aangeraden van provider te wisselen. Dat werd Vodafone en het scheelde ons direct in de portemonnee.'

