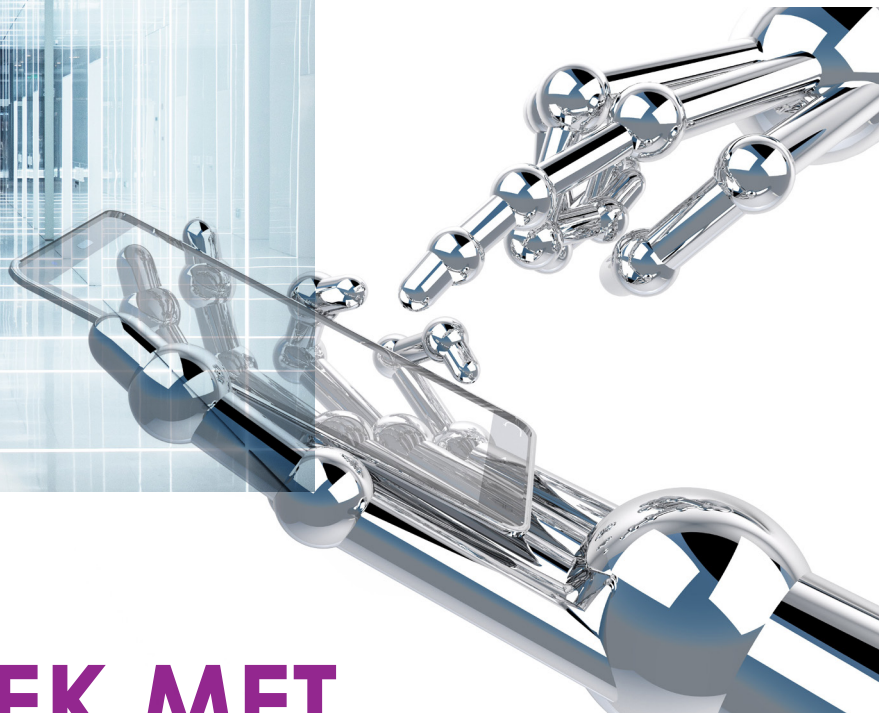


abecon

est. 1979



IN GESPREK MET NICHOLAS KRAUSE

Over de achtergrond en het gedachtengoed van knkPublishing

knkPublishing is 's werelds enige door Microsoft gecertificeerde bedrijfsoplossing voor uitgevers. Meer dan 150 uitgevers ondersteunen hun dagelijkse bedrijfsvoering met knkPublishing-software in combinatie met Microsoft Dynamics. Oprichter Nicholas Krause geeft een inkijkje in de achtergrond en het gedachtengoed van dit succesvolle bedrijf.

abecon
est. 1979

ABECON INFORMATIESYSTEMEN B.V.
Ringwade 43, 3439 LM Nieuwegein | T +31 88 0580 200 | W www.abecon.nl | E info@abecon.nl

Zijn vader was hoofdredacteur van het Duitse dagblad de Frankfurter Allgemeine. Daardoor maakte Nicholas Krause de digitalisering van het uitgeefvak van dichtbij mee. Als kleine jongen hielp hij om de drukpers met letters te vullen en zag hij hoe zijn vader zich typevaardigheid aanleerde met het 'tievingersblindsysteem'. Zelf begon hij op jonge leeftijd met programmeren en coderen, en verdiende hij op zijn twaalfde zijn eerste computer. Tijdens zijn gymnasiumopleiding en studies werkte hij freelance als IT-consultant. Ook hielp de

ta-analyses via Microsoft PowerBI en de sterke contentmanagement-functies van Sharepoint. We kunnen elke nieuwe technologietrend afdekken: van machine learning en artificial intelligence tot bijvoorbeeld foto- en emotieherkenning."

COMPLETE FUNCTIONALITEIT

In de tussentijd stond knk zelf ook niet bepaald stil. Anno 2017 biedt de onderneming functionaliteit voor educatieve, academische, business-to-business,

TOEPASSEN VAN STATE-OF-THE-ART TECHNOLOGIE STAAT CENTRAAL IN ONZE MISSIE, MAAR WE WILLEN ALS BEDRIJF NIET TE NEDERIG ZIJN

jonge autodidact collega's en vrienden van zijn vader om de meest uiteenlopende vraagstukken op te lossen.

IN RECORDTIJD EEN BEDRIJFSSYSTEEM BOUWEN

"Het oprichtingsjaar van knk is 1988, maar we zijn eigenlijk al in 1985 gestart met het ondersteunen van uitgeefbedrijven. Programmeren was destijds erg tijdsintensief: alles vanuit niets opbouwen en aanvullen met interfaces om systemen te koppelen. We droomden van een ontwikkelsysteem dat deze complexiteit kon reduceren. Op de computerbeurs Cebit liep ik tegen een kleine stand aan met een biertafel, een monitor en een driekoppige standbemanning. Een van hen lag op de grond om de computer te repareren. Dat was mijn eerste kennismaking met de grondleggers van Navision."

"Ik was onder de indruk van de software, maar niet van hun weinig professioneel ogende stand. Kort daarna vroeg een uitgever of we konden helpen om in drie maanden een nieuw bedrijfssysteem te realiseren. Anders zouden ze mogelijk failliet gaan. Een uitdaging bij uitstek voor het geïntegreerde platform dat ik op de Cebit had gezien! Hiermee hebben we dit project in de recordtijd van elf weken gerealiseerd. Daarna was onze samenwerking met Navision - als één van de eerste partners buiten Denemarken - een feit."

OVERNAME DOOR MICROSOFT

Krause geeft toe dat hij in eerste instantie niet enthousiast was over de verkoop van Navision aan Microsoft in 2002. "Als Motorola- en Apple-adept had ik niet gedacht ooit Microsoft-partner te zullen worden. Maar dit is ook voor ons een fantastische zet gebleken. Microsoft heeft enorm veel in het Dynamics-platform geïnvesteerd en de kernapplicatie doorontwikkeld tot een ultramodern bedrijfssysteem. Bovendien kunnen we hierdoor ons voordeel doen met krachtige da-

boeken- en tijdschriftuitgevers. Alle soorten uitgeefbedrijven met uitzondering van dagbladen. Alles om marketing, multichannel productverkoop en (digitale) distributie klantgericht en (kosten)efficiënter te maken. De aanpasbare modules behelzen alle aspecten van bijvoorbeeld advertentie-, abonnementen-, manuscripten-, artikel-, event-, rechten- en licentiebeheer en zelfs PR en recensie management. "En door de sterke CRM-functionaliteit is onze software ook een geducht alternatief voor oplossingen van marktleiders zoals Salesforce en SAP."

DIGITALE TRANSFORMATIE

"De uitgeefbranche heeft mij altijd enorm aangesproken. Vanwege de dynamiek en ook omdat ik oprecht geloof dat de vrije pers de democratie levend houdt. Ik denk dat de digitale transformatie in deze branche inmiddels voor 90 procent is doorlopen. Daardoor hebben mediabedrijven nu veel verschillende omzetstromen. Door deze versnippering, en omdat ze steeds nieuwe niches en verdienmodellen ontwikkelen, is het moeilijk om winstgevend te zijn. Meer dan ooit zijn automatisering en integratie van processen van belang om de continuïteit te waarborgen. knkPublishing voegt hierin waarde toe door uitgevers te helpen om voor hen geschikte technologieën optimaal toe te passen."

INTERNATIONALE GERICHTHEID

Over 2016 realiseerde knk een indrukwekkende groei van 30 procent, grotendeels organisch. Dit succes is naast het Microsoft-partnership volgens Nicholas ook toe te schrijven aan de internationale gerichtheid van zijn bedrijf. "Dit is iets waarin we ons echt onderscheiden van lokale concurrenten. Het uitgeefvak verschilt in Europese landen niet zoveel, en is ook niet zoveel anders in de Verenigde Staten en Azië. En als je marktleider wilt worden, moet je een internationale benadering durven volgen. Daarom hebben we altijd ook buiten Duitsland



meebewegen met onze markten en gebruikers. Verder ondersteunen we een universiteit en betalen we de studie van een aantal jonge talenten. In ruil daarvoor werken ze bij ons in hun vakanties en de eerste drie jaar na hun afstuderen. Vaak blijven ze uiteindelijk veel langer. Zo krijgt onze kennisontwikkeling steeds nieuwe impulsen en worden de modernste technologieën al in een vroeg stadium opgepakt." ■

gewerkt. Eerst in Frankrijk en andere Europese landen, en nu zelfs in de Verenigde Staten, Canada, Azië, België en Nederland via onze partner Abecon."

CONTENTPRODUCTIE

Als belangrijke trends in de uitgeefbranche noemt hij CRM, marketingautomatisering en BI. "De komende periode willen we ons met name versterken op het gebied van contentproductie en contentmanagement. Ook investeren we in nieuwe functionaliteit op gebieden als behavioral analysis en social media. Zaken waarin Microsoft al erg goed is!"

Over het partnership met Abecon is hij bijzonder goed te spreken, en dat geldt ook voor de relatie met 'launching customer' Koninklijke Boom uitgeverij. "Met John Boom had ik meteen een goede klik, en de samenwerking met Abecon is zeer constructief gebleken. Ze investeren veel in de Nederlandse oplossing, opleiden van medewerkers en marketing. We hebben nog nooit een partner gehad die zo toegewijd en gefocust is en het partnership zo intensief beleeft. Het hoge kwaliteitsniveau zie je bij onze beide bedrijven terug in de eigen projectmethodologie. Ook hier bleek het nuttig om wederzijdse best practices te combineren. Erg waardevol als je dan toch weer van elkaar kunt leren."

BLIJVEN LEREN

Juist dat blijven leren is enorm belangrijk voor Krause en zijn team. "We nemen onze competenties regelmatig onder de loep en blijven kritisch op onszelf. Toepassen van state-of-the-art technologie staat centraal in onze missie, maar we willen als bedrijf niet te nerderig zijn. Communicatieve vaardigheden en empathie zijn eveneens belangrijke competenties om te kunnen