



SchoonePC Nieuwsbrief

De informatiebron voor uw computerproblemen

door Menno Schoone

Nieuwsbrief 100

24 september 2020

Hallo SchoonePC-fan,

Dit jubileumnummer van de nieuwsbrief is een mooi moment om eens uitgebreid stil te staan bij het verhaal achter SchoonePC. En dat is een bijzonder verhaal, waar maar weinig websitebezoekers zich bewust van zijn! Voor de eerste keer dus een nieuwsbrief zonder computerproblemen. Bekijk de [video](#) en/of scrol naar beneden.

Een terugblik op
het succes van
SchoonePC



Menno Schoone
www.SchoonePC.nl

SchoonePC Nieuwsbrief 100



Tot de volgende nieuwsbrief, dan ga ik je weer computerwijzer en -vaardiger maken!

Menno Schoone

www.SchoonePC.nl



Computerbijbel voor Windows 10

Ga je met de [computerbijbel voor Windows 10](#) aan de slag dan zal je merken dat je snel computerwijzer en -vaardiger wordt en de meest uiteenlopende problemen voortaan zelf oplost. Je computerleven verandert, gegarandeerd!



- Up-to-date (inclusief de Mei 2020 Update)
- 432 pagina's dik
- Makkelijk leesbaar en een hoge informatiedichtheid
- Hoog gewaardeerd door lezers
- Geen verzendkosten
- 100 dagen retourgarantie
- 100.000+ lezers gingen je voor en kochten mijn boek



Het boek dat je computerleven verandert!

"Ik ben blij met de aanschaf van jouw computerbijbel. Het is helder en eenvoudig geschreven, en ook zeer volledig. Dit boek zal ik in de komende tijd zeker met plezier blijven raadplegen!"

Paul Dijkstra

"Ik mag u wel feliciteren met de computerbijbel. Fantastisch werk, verpakking voortreffelijk uitgevoerd, tot nu toe GEEN taalfout aangetroffen, tot in detail uitgevoerd naslagwerk."

Loek Berenson

*"Goed boek in verstaanbare taal en een logische volgorde. Index dik ok!
Niet om te lezen maar om naar oplossingen te zoeken!"*

John de Wit

[Meer informatie over de computerbijbel >](#)

Terugblik op het succes van SchoonePC

You**Tube** [zie ook de video](#)

Elk succesvol bedrijf heeft een eigen verhaal, zo ook SchoonePC. Dit verhaal begon 25 jaar geleden. Tijdens mijn studie bedrijfseconomie werd ik getroffen door de ziekte Colitis ulcerosa, een chronische ontsteking van de dikke darm. Ik was in een heftig gevecht met mijn eigen immuunsysteem waardoor ik jaren van mijn padje was. Om het even in perspectief te zetten: mijn nieuwe leven begon met een ziekenhuisbezoek van een kleine drie maanden. Zware medicijnen om de ontstekingen te remmen, de pijn te stillen en mijn immuunsysteem te onderdrukken. Een handvol bloedtransfusies om het bloedverlies te compenseren. En een dubbele klaplong als cadeautje bij het inbrengen van het voedingsinfuus. Puur overleven, maar dan zonder enige controle over het leven. Het was dus niet best met mij gesteld, de zuster gaf zelfs aan dat ik het ergste geval uit haar carrière was.

***"Ik was niet eens in staat om voor mezelf te zorgen,
laat staan voor een toekomstig gezin."***

Ook in de jaren daarna had ik nog last van darmproblemen. Ik zat thuis te "wachten" op de terugkeer van mijn gezondheid, als je ziek bent is dat namelijk het enige dat je nog wilt. In die tijd ontving ik geen uitkering en was ik dus ook nog eens afhankelijk van het inkomen van mijn partner.



Hoe een traumatische ervaring het eerste zaadje heeft geplant

You  zie ook de video op 1:41

Mijn ziekte leek voor mij het einde van de wereld. Ik was niet eens in staat om voor mezelf te zorgen, laat staan voor een toekomstig gezin. Ik zat in een overlevingsmodus. In dergelijke situaties ontstaan vaak de mooiste innovaties, maar dat wist ik toen nog niet! Het eerste zaadje voor de Schoone-PC-website werd namelijk tijdens deze ellendige periode geplant bij een bezoekje aan de internist. Op de vraag hoe het met mij ging, gaf ik aan dat het zó slecht ging dat zelfs het opnieuw installeren van Windows 95 mij niet meer lukte. Een klusje dat normaal gesproken appeltje-eitje voor mij was... De internist moest lachen, en gaf aan dat hij met hetzelfde probleem zat. Ook al had de oorzaak in zijn geval een totaal andere dimensie, het is een gesprek dat me bijbleef. Ik werd me er langzamerhand van bewust dat het voor veel mensen helemaal niet zo eenvoudig was om problemen met hun computer op te lossen. Ik ben daar dan ook mee aan de slag gegaan in die periode dat ik toch thuis zat, te wachten tot mijn gezondheid terugkeerde.

"Vanuit een tweekamerflatje in Rotterdam heb ik de basis gelegd voor de huidige website"

Voor een gezond en gelukkig leven is het essentieel om je tijd te vullen met de dingen die je echt leuk vindt. In die tijd had ik met mijn slechte gezondheid geen andere keus dan lekker met de computer bezig zijn. Vanuit een tweekamerflatje in Rotterdam heb ik de basis gelegd voor de huidige website, met als doel het helpen van mensen met het installeren, optimaliseren en beveiligen van Windows 95, 98 en later Windows Millennium. In eerste instantie zonder businessmodel, gewoon doen wat ik



leuk vond om te doen. Maar wel met één en dezelfde drijfveer: de website elke dag een beetje beter maken.

Het mooie van dit verhaal is dat door te doen wat ik leuk vond, mijn gezondheid langzamerhand weer terugkwam, ik alle medicijnen kon afbouwen (wat op zich uniek is voor de situatie waarin ik mij bevond) en ik tot de dag van vandaag geen darmontstekingen meer heb gehad. En dat is eigenlijk het meest succesvolle van de website SchoonePC, ik denk dat maar weinig websitebezoekers zich dat realiseren.

De historie achter het websiteontwerp

You  [zie ook de video op 4:28](#)

De website was al snel populair onder tienduizenden computernerds in Nederland en België. Toen waren dat nog voornamelijk door hun computer geobsedeerde mannen die met een krakende 56k6-modem de telefoonlijn bezet hielden. Webpagina's moesten in die tijd vooral licht zijn zodat ze snel laadden. Dat was een essentiële succesfactor. Wat dat betreft is er met de beperkte bandbreedte voor mobiele telefoons niet veel veranderd, en is de laadtijd nog steeds een belangrijke rankingfactor om bovenin de zoekresultaten van Google te komen. Ik ben dan ook terughoudend om allemaal toeters en bellen aan de website toe te voegen.

"Deze geoptimaliseerde methodiek gebruik ik nog steeds als basis voor de huidige website!"

Om een website met veel pagina's goed te kunnen beheren heb je een zogenaamd content management systeem nodig, vroeger kon je daar FrontPage voor gebruiken. Dit programma gebruikte ik echter alleen voor het beheren van de platte teksten en het onderhouden van de interne linkstructuur, het design van de website heb ik er als een schil omheen geprogrammeerd. In feite werkte ik dus met een grotendeels zelf ontwikkeld content management systeem. Het grappige is dat ik deze volledig geoptimaliseerde methodiek nog steeds als basis gebruik voor de huidige website! Ik gebruik dus nog

steeds FrontPage, hetgeen bij menig webdesigner de wenkbrauwen zal doen fronsen. Maar goed dit systeem werkt prima voor mij. Zou ik het echter met de kennis en software van nu opnieuw moeten doen dan zou ik het zeker anders doen.

"Stilstand is achteruitgang, dus als er wat te verbeteren valt dan doe ik dat"

En nu we het toch over het websiteontwerp hebben, is het leuk om eens te kijken hoe [het design van de SchoonePC-website in al die jaren](#) is veranderd. In de begintijd liet je als webdesigner zien wat er mogelijk was, later werd het minimalistische concept ten behoeve van de gebruikersvriendelijkheid en conversie juist heel belangrijk. Dat zie je dan ook terug in de verschillende eigenzinnige designs van de website die er de afgelopen jaren voorbij zijn gekomen voor Windows 98, XP, Vista, 7, 8 en de huidige Windows 10. Elke keer heb ik de website wat aangepast en wat moderner gemaakt tot het huidige resultaat. Daar ben ik eigenlijk nog steeds tevreden over. Maar stilstand is achteruitgang, dus als er wat te verbeteren valt dan doe ik dat.



Van een uit de hand gelopen hobby naar een succesvolle onderneming

You  [zie ook de video op 7:49](#)

Voor elke succesvolle website is het noodzakelijk dat er ook een winstgevend businessmodel aan vast hangt, anders is de website op lange termijn niet levensvatbaar. Ik was dus op zoek naar een manier om er ook geld mee te verdienen. Op zich was dat niet zo lastig, ik werd namelijk regelmatig gevraagd om computerproblemen te komen oplossen. Mijn idee was dan ook om computerhulp-aan-huis te gaan verlenen. De dag dat ik mij als ondernemer ging inschrijven bij de Kamer van Koophandel, 11 maart 2002, kan ik mij nog als de dag van gisteren herinneren! Ik liet de bedrijfsnaam 'SchoonePC' registreren, de dame achter de balie moest daar hartelijk om lachen. De naam geeft echter precies aan wat ik voor ogen heb, namelijk een computer die precies doet wat je wilt, en dus eigenlijk schoon is van problemen. Inmiddels is de naam SchoonePC een begrip in Nederland en België.

***"Waar dat tegenwoordig dyslexie heet,
was je vroeger gewoonweg wat minder slim"***

Na de inschrijving bij de KvK kon de website worden overgezet van het HCC-subdomein naar een eigen domein, oftewel SchoonePC.nl. Er kwam al snel een reactie op een forum dat ik dan wel verstand had van computers, maar dat ik toch wel een probleem had met spellen. Want wie schrijft 'schoone' nu met dubbel O? Waarop een andere forumgebruiker droogjes reageerde dat ik nu eenmaal zo heet. De dubbele o geeft de naam SchoonePC dus net wat extra's mee. Toch had deze forumgebruiker wel een punt. Waar daar tegenwoordig het stempel dyslexie aan wordt gegeven, had dat vroeger nog geen naam en was je gewoonweg wat minder slim. Niets mis mee, wel uiterst irritant als je daar last van hebt.

Nu zal je wellicht denken: dyslexie? Je hebt toch een boek uitgegeven waarin alleen met de nodige moeite nog een spelfout te vinden is? Wel, door veel te lezen en schrijven heb ik ermee leren omgaan. Daarnaast heeft dyslexie ook

een voordeel: je leert moeilijke woorden en lastige grammaticale constructies te vermijden. Dat verklaart deels waarom ik lastige computerproblemen in normale mensentaal weet uit te leggen.

"We zijn ieder een perfectionist op ons eigen gebied"

Maar dat is niet het gehele verhaal! Als je iets schrijft, dan moet je het altijd laten controleren op taalkundige fouten, leesbaarheid en toepasbaarheid. En daar kwam mijn zus Astrid om de hoek kijken. Zij is al betrokken vanaf de eerste druk van het boek in 2006. Als "computerleek" is zij de ideale proefpersoon om de teksten op uit te proberen. Zij is een taalpurist in het kwadraat, en sommige teksten gaan wel vijftig keer heen en weer voordat ze geschikt zijn om te publiceren. Dat maakt de website, nieuwsbrief en het boek echt toegankelijk voor iedereen. We zijn dus ieder een perfectionist op ons eigen gebied, en dat zorgt voor een succesformule waar ik heel erg trots op ben dat ik dat samen met mijn zus zo heb weten neer te zetten!

Computerhulp-aan-huis volgens het SchoonePC-concept

You  [zie ook de video op 11:48](#)

Maar goed, even terug naar die begintijd. De website werd al snel door duizenden bezoekers per dag bezocht, waarvan een deel behoefte had aan computerhulp-aan-huis. In die tijd reed ik als computerdokter het hele land door. Dat was een mooie tijd waarbij ik maximaal één klant per dag bezocht om Windows volgens het SchoonePC-concept te installeren. Dat hield in dat eerst de gegevens werden veiliggesteld, waarna Windows opnieuw werd geïnstalleerd, geoptimaliseerd en beveiligd. Vervolgens werden de persoonlijke bestanden gescheiden van Windows en een systeemback-up gemaakt. Met dit SchoonePC-concept maakte ik mijzelf feitelijk overbodig, bij problemen hoefden klanten namelijk alleen mijn diskette of CD erin te doen om Windows terug te zetten naar de "fabrieksinstellingen" van SchoonePC. Vaak hoorde ik pas weer van oud-klanten als ze een nieuwe computer hadden gekocht en

daarop hetzelfde concept wilden laten toepassen. Deze handelswijze, het scheiden van Windows en persoonlijke bestanden, wordt overigens nog steeds als rode lijn op de website geadviseerd en is dus nog steeds actueel.

"Bij computerproblemen was ik de go-to-guy waar men graag een paar weken op wachtte"

Deze periode van computerhulp was uitzonderlijk succesvol: ik reed het hele land door en was vaak drie weken van tevoren al volgeboekt. Door mond-tot-mondreclame was mijn reputatie als de *go-to-guy* voor computerproblemen mij vaak al vooruitgesneld, men wilde dan ook graag wachten. Uiteindelijk ging ik aan mijn eigen succes ten onder, het was op een gegeven moment niet meer te combineren met de website, de nieuwsbrief en later ook het boek.

In die tijd heb ik wel gemerkt dat je als éénoog in het land der blinden al snel Koning bent. Als autoriteit word je dus snel geloofd, óók als je onzin verkoopt! Zo was het altijd leuk om klanten met een uitgestreken gezicht te adviseren het toetsenbord absoluut nooit weg te gooien, omdat alles wat ze ooit hadden ingetikt, inclusief gebruikersnamen en wachtwoorden, daarin zou zijn opgeslagen. En om het ijs te breken



was het hilarisch om, bij de vraag of ik suiker en melk bij de koffie wilde, met een lach aan te geven dat ik de koffie normaal gesproken geheel zwart dronk en er alleen suiker in wilde als deze echt niet te zuipen was. Om na de eerste slok met een serieus gezicht toch maar om wat suiker te vragen...

"Soms reed ik naar de andere kant van het land, om vervolgens in een oogwenk het probleem op te lossen"

Soms reed ik naar de andere kant van het land, ritten van een uur of langer, om vervolgens in een oogwenk het probleem op te lossen dat de klant al lange tijd dwars zat. Klanten zagen dan al snel water branden, zeker als ze

er al meerdere IT-specialisten bij hadden gehaald. Ik heb in die tijd ook gemerkt dat computerproblemen de verhoudingen in een relatie mooi kunnen blootleggen. Zo gebeurde het nog wel eens dat de klant er zelf niet uit kwam en na dagen vloeken door 'de directrice des huizes' werd gesommeerd er nu toch eindelijk maar eens een specialist bij te halen. Verder had ik de reputatie hoog te houden niet onnodig persoonlijke data te verliezen, ik wist dan ook nog veel verloren gewaande informatie te achterhalen. Ik kwam dan ook best vaak de porno van ehh... zoonlief tegen...

"Ik heb in die tijd heel wat lekkere appeltaartjes voorbij zien komen!"

In die tijd heb ik ook veel bijzondere gesprekken gevoerd, en daar vrienden voor het leven aan overgehouden. De bewoners in mijn straat wisten mij in die tijd ook regelmatig te vinden met hun computerproblemen. Wel zo makkelijk, dat begrijp ik uiteraard. Om het niet al te makkelijk te maken vereiste ik op een gegeven moment een zelfgebakken appeltaart als wederdienst. Ik heb dan ook heel wat lekkere appeltaartjes voorbij zien komen!

Advertentieopbrengsten maakten mijn herstelperiode de meest rendabele ooit

You  [zie ook de video op 17:33](#)

Met zo'n 10.000 bezoekers per dag was het lucratief om advertenties op de website te plaatsen. Met de kennis van nu klinkt dat logisch, maar in die tijd was Google pas net met hun advertentienetwerk van start gegaan. Het algoritme van dit advertentienetwerk laadt automatisch de meest optimale advertenties voor de betreffende pagina. Een effectiever advertentienetwerk was er gewoonweg niet, er hebben dan ook lange tijd Google AdSense-advertenties op de website gestaan. Ik kan mij overigens nog goed herinneren dat ik de eerste cheque per post uit Amerika ontving, deze was nog in dollars en moest ik bij de bank inleveren. Na de nodige optimalisaties leverden deze advertenties een leuk extra inkomen op. Dit inkomen was dus eigenlijk het

resultaat van al die onbetaalde werkzaamheden tijdens de jaren dat ik ziek was, daarmee werd deze periode de meest rendabele ooit. Ik moet overigens wel zeggen dat het best bizar is als er dag en nacht geld binnenstroomt, en ik dus letterlijk slapend rijk werd.

"Omdat elk malware-slachtoffer er één te veel is, heb ik de advertenties van de website verwijderd"

Bij de vorige economische crisis halveerden de advertentie-inkomsten, desondanks waren de advertenties nog steeds lucratief. Ik merkte echter dat bezoekers steeds vaker in de problemen kwamen of met een kluitje in het riet werden gestuurd. Bijvoorbeeld omdat ze naar websites met malware werden doorverwezen, of dat er betaalde software werd aangeboden terwijl ik op mijn website vergelijkbare, maar dan gratis software aanbeveel. En dat stond haaks op mijn verantwoordelijkheidsgevoel en de websitebeleving die ik voor ogen had. Wat dat betreft is elk slachtoffer er één te veel, ik heb daarom lang geleden besloten om de advertenties weer van de website te verwijderen. In de praktijk resulteerde dat in meer boekverkopten waardoor de gemiste advertentie-inkomsten deels werden gecompenseerd. Hoewel de advertenties meer zouden opleveren, ben ik tot op de dag van vandaag blij dat ik voor klanttevredenheid heb gekozen. Naar mijn mening levert dat op lange termijn meer op.



De nieuwsbrief wordt door ruim 100.000 abonnees gevolgd

You  [zie ook de video op 20:45](#)

Om in contact te blijven met websitebezoekers heb ik in 2005 de eerste SchoonePC Nieuwsbrief verzonden. Nu zijn we bij nieuwsbrief 100, dat zijn dus honderd nieuwsbrieven in 15 jaar tijd. Een simpel rekensommetje maakt duidelijk dat ik gemiddeld zeven nieuwsbrieven per jaar heb verzonden. Dat zijn er niet heel veel, en dat hoeft van mij ook niet. Als je een kwalitatief hoogwaardige nieuwsbrief wilt neerzetten zonder in herhaling te vallen, dan kost dat nou eenmaal veel tijd. Ik heb tot doel om lezers bij elke nieuwsbrief weer wat te leren, en dat kan alleen als het onderwerpen zijn waar ik zelf ook wat van heb geleerd. Dat verklaart wellicht ook waarom de nieuwsbrief zo'n succes is en inmiddels door ruim 100.000 abonnees wordt gevolgd.

"Dat zijn van die gebeurtenissen waar je alleen achteraf om kan lachen..."

Het verzenden van de nieuwsbrief gaat overigens niet zonder slag of stoot. In de begintijd gebruikte ik daar de mailserver van mijn internetprovider XS4ALL voor, en dat heeft best wel eens voor problemen gezorgd. Zo werd een van de nieuwsbrieven door verschillende mailservers als spam gemarkeerd omdat daarin een recoverytool werd besproken die (onterecht!) als malware werd aangemerkt. Deze nieuwsbrief zorgde ervoor dat de mailserver van XS4ALL in de regio Rotterdam en omstreken door andere providers werd geblokkeerd, met als gevolg dat andere XS4ALL-klanten daar langdurig last van hadden. Dat zijn van die gebeurtenissen waar je alleen achteraf om kan lachen...

"Tegenwoordig verwijder ik rigoureuus e-mailadressen"

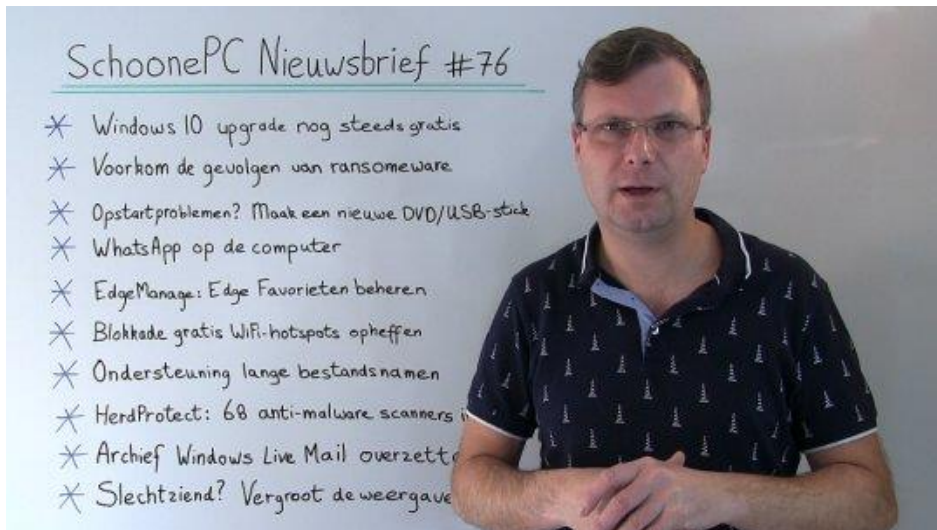
Inmiddels doe ik er alles aan om te voorkomen dat de nieuwsbrief nogmaals als spam wordt gezien. Zo verwijder ik tegenwoordig rigoureuus e-mailadressen waarbij de nieuwsbrief vanwege een volle mailbox niet afgeleverd kunnen worden.

Vanaf 2009 wordt de nieuwsbrief ook via mijn [Facebook-account](#) gepubliceerd, met inmiddels 13.000 volgers. Ook dat gaat niet altijd zonder problemen! Zo bracht ik mijn Facebook-pagina eens extra onder de aandacht via de nieuwsbrief, waardoor het aantal volgers onnatuurlijk sterk toenam. Sinds die tijd zit er een of andere blokkade op mijn Facebook-account waardoor ik bijvoorbeeld geen Facebook-advertenties kan plaatsen. En door een of ander technisch probleem wordt het mij ook nog eens lastig gemaakt om video's te plaatsen. Een helpdesk heeft Facebook niet, klanttevredenheid staat blijkbaar niet in hun woordenboek. En dat voor zo'n groot internetbedrijf! Gelukkig lig ik er niet wakker van...

De nieuwsbriefvideo's: van whiteboard naar greenscreen

You**Tube** [zie ook de video op 22:53](#)

Sinds 2015 worden ook video's aan de nieuwsbrief toegevoegd, welke op Facebook en YouTube worden gepubliceerd. Ik moest daar echt even mijn weg in vinden. In eerste instantie deed ik de opnames voor een whiteboard. Ik had hiervoor mijn camera in de boekenkast gezet, opgemeten hoe groot dat whiteboard moest zijn en zonder er verder bij na te denken een bestelling geplaatst. Toen deze werd geleverd, zat ik wel met een probleem: dat grote whiteboard kon de trap helemaal niet op. Daar had ik totaal niet bij stilgestaan! Gelukkig kon hij met wat hulp van de burens en de stelling van Pythagoras nog *nét* via het badkamerraam naar binnen worden geschoven.



In de praktijk bleek dat whiteboard toch niet zo praktisch om Windows-problemen uit te leggen. Daarnaast zorgde het verkeer buiten voor veel storende geluiden. Met een dakraam was de belichting ook lastig onder controle te krijgen: schoof er tijdens de opname net een wolk voor de zon dan moest ik de opname opnieuw doen. Ik ben dan ook blij dat ik nu vanuit een vrijwel geluids- en lichtdichte kamer opnames kan maken. Ik werk nu ook met voor een zogenaamd green screen: dankzij dit groene doek kan de achtergrond eenvoudig door software weggepoetst worden zodat op de achtergrond Windows-opnames getoond kunnen worden. De visuele uitleg geeft net wat extra's aan de nieuwsbrief, ik heb dan ook gemerkt dat deze nieuwsbrief-video's enorm gewaardeerd worden. Men realiseert zich alleen niet dat een video van een half uur al snel twee weken kost om te maken! Weliswaar niet fulltime, maar toch.



De computerbijbel maakt het SchoonePC-concept compleet

YouTube [zie ook de video op 25:02](#)

De website, de nieuwsbrief, de Facebook-pagina en de video's op YouTube vormen één samenhangend geheel, allen met het doel om gebruikers te leren omgaan met Windows. Dit SchoonePC-concept was echter pas compleet met de uitgave van de computerbijbel voor Windows. Ze zeggen ook niet voor niets: je bent pas een autoriteit op je gebied als je er een boek over hebt uitgegeven.



Het was het jaar 2006, en ik kreeg al regelmatig de vraag of ik de teksten van de website niet ook in boekvorm kon leveren. De webpagina's thuis printen is immers nogal bewerkelijk en kost ook nog eens veel geld. Het was dus zeker de moeite waard om het uit te proberen. Op dat moment waren er zo'n 12.000 nieuwsbriefabonnees, dat bood een mooie mogelijkheid om het boek onder de aandacht te brengen. Ik had alleen geen flauw idee hoeveel abonnees zouden 'converteren' in een boekverkoop. Is dat 0,5%, 1%, 2%, 5% of misschien wel 10%?

"Ik had 650 boeken laten drukken, dat bleken er al snel te weinig"

Ik besloot om eerst alles goed voor te bereiden: het boek klaarmaken, een partij zoeken die het drukproces gaat begeleiden (Optima Grafische Communicatie) en natuurlijk ook een goed gestroomlijnde verkoopprocedure opzetten. De volgende stap was heel spannend: een voorinschrijving starten zodat ik zicht zou krijgen op het aantal te drukken boeken. Binnen enkele dagen kwamen daar ruim 300 voorinschrijvingen uit voort, oftewel een conversie van 2,5%. Op basis van die aantallen heb ik 650 boeken laten drukken. Toen het boek eenmaal beschikbaar was, bleken dat er al snel te weinig.

***"In twee maanden tijd waren er zo'n 10.000 verkocht.
Het was een gekkenhuis!"***

Inmiddels verkopen we de 31e druk, en nog steeds is deze erg succesvol! Bij de introductie van Windows 10 in 2015 werden de grootste aantallen besteld, toen waren in nog geen twee maanden tijd zo'n 10.000 computerbijbels verkocht. Het was een gekkenhuis! En dat via slechts één verkoopkanaal: de website. De computerbijbel is namelijk niet bij de boekhandel te koop!



Tegenwoordig bestel ik bij elke druk zo'n 5.000 exemplaren, dat zijn zo'n zes pallets computerbijbels. Ongeveer de helft daarvan gaat naar bestaande klanten die graag weer een nieuwe, up-to-date versie van hun oude computerbijbel willen.



Zodra de nieuwe editie bij mij thuis is afgeleverd, worden de bestellingen uit de voorinschrijving en UpgradePack direct ingepakt, geadresseerd en in rolcontainers geplaatst zodat ze direct naar het verdeelcentrum kunnen worden gebracht. Zo'n inpakdag vindt tweemaal per jaar plaats, en kan alleen plaatsvinden dankzij de hulp van burens en vrienden. Dat is een feestje waar we elke keer weer naar uitkijken!



Op zich is het succes van de computerbijbel wel te begrijpen. Een boek leest nu eenmaal makkelijker en daarnaast is de aanschaf van een boek goedkoper dan het afdrucken van de websiteteksten. Ik merk echter op dat de gunfactor ook een grote rol speelt. Omdat ik heel veel informatie gratis en op een toegankelijke manier weggeef, geeft menig lezer graag wat terug door de computerbijbel te kopen (en als ze het boek hebben gekocht, eigenlijk ook altijd heel enthousiast worden en er veel van leren!). Het gratis delen

van hoogwaardige informatie over Windows 10 maakt dit gehele concept dus levensvatbaar. Als je erover gaat nadenken dan is dat toch wel uniek en bijzonder, bedankt dus voor jullie waardering!

De partners van SchoonePC

You  [zie ook de video op 30:29](#)

Zoals het leuk is om bij mij een keer achter de schermen te kijken, zo vinden wij het ook leuk om eens in de keuken van onze partners te kijken. In het begin verzonden we de boeken vanuit huis: dan kwam PostNL dagelijks langs om de postzak met verkochte boeken op te halen.



Inmiddels maken we gebruik van een fulfilmentbedrijf (QLS) dat de verzending voor ons verzorgt. Dankzij het fulfilmentbedrijf is het nu ook mogelijk om bestellingen die 's avonds laat nog worden geplaatst, de volgende dag te laten bezorgen. Ook het fulfilmentbedrijf innoveert, zo is in de [nieuwsbrief-video](#) te zien dat ze tegenwoordig gebruik maken van een volledig geautomatiseerd voorraadsysteem met zoekrobots. Wordt een computerbijbel besteld dan haalt een van de robots deze op zodat het direct ingepakt en ver-

zonden kan worden. Mocht je slaapproblemen hebben, dan kan je altijd even naar de video kijken...



We zijn ook wel eens bij [de drukker en de boekbinder](#) langs geweest om te kijken hoe dat productieproces in zijn werk gaat. Als je dat nog nooit hebt gezien dan gaat er werkelijk een wereld voor je open. In de beginjaren werd de computerbijbel op de "ouderwetse" manier gebonden door een familiebedrijf, gespecialiseerd in het binden van boeken. Tegenwoordig verzorgt de drukker Wilco ook het bindwerk, volledig gemoderniseerd en met een nog lagere foutmarge. En dat is fijn, want elk verzonden boek dat achteraf een defect blijkt te hebben is er één te veel.



Het verlies van ons zoontje Christian

You**Tube** [zie ook de video op 32:35](#)

Dankzij het succes van de website ben ik inmiddels gezonder dan ooit tevoren. Sterker nog, we hebben inmiddels drie dochters op de wereld gezet, Chloë, Charlène en Chenaya, waar ik enorm trots op ben. De lezers die mij al heel lang volgen, weten echter ook dat we tien jaar geleden ons zoontje Christian net voor de bevalling zijn verloren. De daaropvolgende ellendige periode zorgde er wederom voor dat ik van mijn padje raakte. Het was heel bizar, er was zelfs een moment dat ik zowel mentaal als fysiek tot niets meer in staat was. Computerproblemen doen er dan even niet meer toe. Ik heb daarom destijds openlijk in de nieuwsbrief melding gemaakt van het verlies van ons zoontje. Die openheid en alle reacties daarop hebben mij zeker goed gedaan.



Terugkijkend heb ik gemengde gevoelens over deze periode: het was natuurlijk een hoop ellende, maar het heeft ook veel goeds gebracht. Zo vielen veel puzzelstukjes op zijn plek, met als gevolg dat ik nu veel relaxter in het leven sta en anders naar de medemens ben gaan kijken. Daarbij kwam dat de stress van dit verlies mij niet opnieuw ziek had gemaakt. De onbewust toegepaste handrem kon er dus af, waardoor ik bijvoorbeeld deze video's ben gaan maken en af en toe een presentatie geef. En om mijn bovenkamer wat afleiding te geven heb ik destijds een studie marketing opgepakt om mijn uitgebreide kennis van internetmarketing aan te vullen. Achteraf bezien heeft

dus zowel het verlies van mijn gezondheid als het verlies van mijn zoontje mij geholpen om anders in het leven te gaan staan en heeft het mijn leven enorm verrijkt.

De samenwerking met mijn zus Astrid is een gouden greep

You**Tube** [zie ook de video op 34:48](#)

Dan wil ik het ook nog even hebben over de samenwerking met mijn zus Astrid. Omdat we dezelfde achternaam delen, wordt ze regelmatig aangezien als mijn vrouw, maar zij is toch echt mijn zus. We wonen op een uur rijden van elkaar, we werken daarom vanuit huis. Het nieuwe werken doen wij dus al jaren! Ook Astrid heeft het nodige meegemaakt in haar leven, en is daar weer goed uitgekomen. In de [video](#) stelt zij zich voor, vertelt ze wat ze voor SchoonePC betekent en waarom ze zonder haar door het leven gaat. Ik ben erg blij met de werkzaamheden die ze verricht, en ik ontvang van veel klanten complimenten over haar aanpak. Ook op de instructievideo's die zij verzorgt, krijgen we veel positieve reacties. Een ideale samenwerking dus die wij zeker blijven voortzetten!



Dit brengt mij bij het einde van deze jubileumnieuwsbrief. Je hebt nu een aardig beeld gekregen hoe SchoonePC is ontstaan en hoe wij hier werken. Mocht ik nog eens honderd van deze nieuwsbrieven weten te maken, dan zal

er vast ook wel weer het nodige gebeuren! Maar ik moet eerst nog maar eens zover zien te komen. Ik ga er in ieder geval vanuit dat je veel plezier beleeft aan de tips en trucs die ik in de tussentijd verstrek. En ga je met mijn boek aan de slag, dan wens ik je veel leesplezier. Je wordt er ongetwijfeld computerwijzer en -vaardiger van! En wie weet, deel je de kennis die je hiermee opdoet -net als ik- weer met andere mensen.

Ik zie je graag terug bij de volgende nieuwsbrief met nieuwe Windows 10-problemen waar ik weer oplossingen voor heb!

Tot dan!

Menno Schoone

www.SchoonePC.nl

[dit artikel is terug te vinden op de website](#)

Nieuwsbrief 99 gemist?

Heb je nieuwsbrief 99 gemist? Vraag deze dan op [via de website](#) en/of download het [PDF-bestand](#). Uiteraard is de bijbehorende [video](#) ook nog beschikbaar!



Een greep uit de vele reacties van gebruikers van de computerbijbel

"In één woord: fantastisch! Wat een bron van informatie."

"Wat een schitterend boek."

*"Ik ben blij met jouw boek en gebruik het nu vaak om e.e.a.
op te zoeken, ik leer er veel van!"*

*"De computerbijbel is meermaals een nuttige probleemoplosser
gebleken..."*

"Pracht boek."

*"Interessant en mooi lesmateriaal voor onze cliënten
dagbesteding computerles!"*

*"De Computerbijbel voor Windows 10 is een topper die veel
geheimen van het interne Windows-systeem prijsgeeft."*

*"Ik wil u feliciteren met uw mooie, grondige
en duidelijke Windows-boek."*

*"Mede dankzij jouw boek is het heel lang goed gegaan
tussen mij en Windows."*

Meer informatie over de computerbijbel >

www.SchoonePC.nl | [Aanmelden nieuwsbrief](#)

© 2001-2020 - SchoonePC - Rotterdam - The Netherlands