

A mountain biker wearing a blue and orange jersey and a blue helmet with goggles is riding a mountain bike through a forest. The bike is muddy, and the rider is leaning forward in a dynamic pose. The background is a blurred forest with green foliage.

Cube Bikes en Exact

//

Een leven zonder  
Exact-software is  
voor ons niet meer  
denkbaar"

[www.exactsoftware.nl](http://www.exactsoftware.nl)

# EXACT SYNERGY VERTELDE ONS DAT WE AL ANDERHALF JAAR MARKTLEIDER WAREN



Tien jaar geleden besloot Lennard van Winden de CUBE Bikes – een relatief nieuw merk sportfietsen dat in Duitsland wordt geproduceerd – naar Nederland te halen. Inmiddels levert CUBE Bikes alleen in Nederland al aan 125 dealers, verkopen zij zo'n 5.000 fietsen per maand, en hebben zij 19 mensen in dienst plus een kantoor in Engeland en Ierland.

## Zomaar een echt bedrijf

Dat het bedrijf zo succesvol zou worden, had Lennard van Winden niet gedacht toen hij tien jaar geleden van start ging. 'Het leek me gewoon leuk om fietsen te verkopen; ik zag een mogelijkheid en ben in het diepe gesprongen.' Ze begonnen klein, met z'n drieën, in een kamer die dienst deed als kantoor en een opslagruimte. De fietsen werden in Duitsland besteld, gingen bij CUBE Bikes in de opslag en werden van daaruit doorgestuurd naar de verschillende sportfietspecialzaken in Nederland. Van Winden: 'We verkochten zo'n 1.000 fietsen per jaar. De voorraden stonden in een Excelbestand en we communiceerden via post-it's of door even naar elkaar te roepen. Het was echt houtje-touwtje wat we deden, maar het ging prima.' Totdat CUBE Bikes in 2003 zomaar een echt bedrijf werd. Er werden steeds meer fietsen verkocht en opeens telden ze mee in de wereld van de sportfietsen. Met de eerste successen kwamen ook de eerste problemen; het bedrijf moest een professionaliseringslag maken. Van

Winden: 'We konden het niet meer af op de achterkant van een bierviltje. Er kwamen klachten binnen van klanten. Ze hadden de verkeerde factuur gekregen of een niet-bestelde fiets ontvangen.'

## Implementatie Exact Globe was de omslag

Al vanaf de oprichting van CUBE Bikes werd de boekhouding – door een externe partij – gedaan in Exact. Toen van Winden op zoek was naar een systeem waarin hij, naast zijn financiële zaken, ook de in- en verkoop kon organiseren, was de keuze voor Exact dan ook snel gemaakt. Van Winden ging in gesprek met Exact-partner Advisie: 'Ik wilde dat alles aan elkaar werd gekoppeld, de bedrijfsprocessen moesten zo efficiënt en praktisch mogelijk worden ingericht. De implementatie van Exact Globe betekende de omslag voor het bedrijf. CUBE Bikes beschikte nu over een totaal geïntegreerde back office: de financiële, logistieke en productadministratie werden aan elkaar gekoppeld en beheerd vanuit één gegevensbron.'

## Cube Bikes

Bart van den Biggelaar, Verkoopmanager

// Transwise heeft voor een grote klanttevredenheid gezorgd en een enorme kosten- en tijdsbesparing opgeleverd."

### 'Exact Synergy is de waarheid'

Met de toename van de professionaliteit, steeg ook het aantal klanten. Dat leverde een nieuwe uitdaging op. Van Winden tikte op google CRM in en vond... Exact Synergy. Door Advisie werd het hele pakket in een ochtend geïnstalleerd. 'Als er nu een klacht komt over het feit dat iemand niet is teruggebeld, hoeven we alleen maar even in het systeem te kijken om te weten wat de case is. Dat geeft ons een zeker gevoel, maar de klant ook: die weet dat ze met een professionele club te maken heeft. Alles wordt in Exact Synergy gezet, die discipline is er. We maken wel eens grappen onderling: als iemand zegt dat-ie contact heeft gehad met een klant maar het staat niet in Exact Synergy, dan heeft hij dat contact niet gehad. Punt. Exact Synergy is de waarheid!'

### Slimmer, efficiënter, effectiever

Tegen de tijd dat er maandelijks zo'n 5.000 fietsen kriskras door Nederland, Engeland en Ierland werden afgeleverd, was het transport aan een reorganisatie toe. Hoe krijg je een fiets zo efficiënt en goedkoop mogelijk van A naar B? 'Het was iedere keer weer een enorme puzzel, en kostte te veel tijd en geld,' vertelt Bart van den Biggelaar, verkoopmanager bij CUBE Bikes. Daarbij kwam ook nog dat de facturen van externe vervoerders vaak niet te doorgronden waren. CUBE Bikes wilde het transport slimmer, efficiënter, effectiever en goedkoper organiseren. Wederom klopten ze aan bij Exact. Exact adviseerde de module Transwise van

het bedrijf Transsmart. Met Transwise kon CUBE Bikes vanuit Exact Globe het hele transporttraject van haar fietsen regelen. Transwise maakt bovendien ook de etiketten en regelt de facturatie naar de afnemer van de fiets. Van den Biggelaar: 'Transwise heeft voor een grote klanttevredenheid gezorgd en een enorme kosten- en tijdsbesparing opgeleverd.'

### Elkaar helpen bij nieuwe ontwikkelingen

Van Winden denkt nog vaak terug aan de tijd dat het bedrijf nog niet met Exact werkte: 'Aan het eind van de dag stonden we allemaal met het zweet op onze rug. Alles deden we zelf: fietsen laden en lossen, labels maken en orders schrijven.

Dat komt nu niet meer voor, alles is georganiseerd met behulp van Exact Globe, Exact Synergy en Transwise. Wij dagen onszelf voortdurend uit, maar ook Exact. Wij vragen of bepaalde software iets kan en dan gaan zij kijken wat ze kunnen doen. Zo helpen we elkaar bij nieuwe ontwikkelingen,' lacht Van Winden. Een goed voorbeeld daarvan is de webshop van CUBE Bikes. In 2007 besloten Van Winden en Van den Biggelaar dat iedere dealer op elk moment van de dag moest kunnen zien wat CUBE Bikes op voorraad had. Ook moesten ze langs dezelfde weg een bestelling kunnen plaatsen.

Deze bestellingen zouden dan direct via Exact Synergy worden verwerkt. Zij

### OUDE SITUATIE

Lange tijd kon Lennard van Winden zijn bedrijf CUBE Bikes leiden met gele postits, Excellijstjes en losse Worddocumenten. Maar het bedrijf groeide en daarmee groeide ook de noodzaak om de organisatie beter in te richten. Er kwamen klachten binnen van klanten. Ze hadden de verkeerde factuur gekregen of een niet bestelde fiets ontvangen. CUBE Bikes moest professionaliseren.

### DE OPLOSSING

Exact Globe, Exact Synergy en Transwise vormen nu het geweten van het bedrijf. Stapsgewijs werden de verschillende applicaties geïmplementeerd. Exact Globe voor de financiële zaken en in- en verkoop van de fietsen, Exact Synergy voor CRM en Transwise voor het organiseren van het transporttraject van de fietsen.



schaften het webshopmodel van Exact aan, maar dit bleek, bij nader inzien, niet geschikt. Het model was gericht op de Business to Consumer-markt terwijl CUBE Bikes een Business to Business-model nodig had. Twee jaar lang heeft Exact gewerkt aan een Business to Business-webshop. Uiteindelijk kon de webshop van CUBE Bikes in de zomer van 2009 de lucht in. Van Winden: 'Een leven zonder Exactsoftware is voor ons niet meer denkbaar. Ik kan me nog goed herinneren dat we ons op een gegeven moment afvroegen hoe we het eigenlijk als bedrijf deden in de markt. Onze cijfers uit Exact Synergy en de informatie van marktonderzoeksbureau GfK vertelden ons dat we al anderhalf jaar marktleider waren: een geweldig moment.'

#### DE VOORDELEN

- Door Exact Globe totaal geïntegreerde back-office
- De financiële-, logistieke en productadministratie zijn gekoppeld en worden beheerd vanuit één gegevensbron
- Klantenbeheer op orde door Exact Synergy
- Professionele organisatie, dat wordt door klanten ook zo ervaren
- Transport fietsen efficiënter en goedkoper door Transwise
- Klanttevredenheid enorm toegenomen

#### Feiten

Naam organisatie	: CUBE Bikes
Aantal medewerkers	: 19
Aantal Synergy-gebruikers	: 16
Branche organisatie	: Rijwielbranche
Focusgebieden	: CRM, Transport, Financieel en Logistiek
Implementatiepartner	: Advise Business Solution
Soort organisatie	: Groothandel
Vestigingen	: 2
Website	: <a href="http://www.cube.eu">www.cube.eu</a>