

CUSTOMER SUCCESS STORY

'Meer omzet met hetzelfde aantal mensen'

Naam organisatie:	Klemko Techniek B.V.	Implementatiepartner:	Advisie uit Soest
Branche:	Elektrotechniek	Implementatietijd:	9 maanden
Organisatie:	Besloten Vennootschap	Totale investering:	€ 125.000,-
Vestigingen:	2	Jaarlijkse	
Medewerkers:	18 (in Nederland)	kostenbesparing:	€ 62.500,-
Exact gebruikers:	12	Jaarlijkse tijdsbesparing:	2 fte
Actieve Exact		Terugverdientijd	
productlijnen:	Exact Globe, Exact Synergy	investering:	2 jaar
Focusgebieden:	HRM, Sales, Marketing, CRM		

Klemko Techniek heeft met het succes en de groei van het bedrijf, twee vliegen in een klap geslagen met Exact Synergy: de administratie werd geautomatiseerd en daardoor weer overzichtelijk. Dankzij de tijdsbesparing die dat opleverde, kon Klemko taken herverdelen. Zo kon met hetzelfde aantal medewerkers de omzet blijven stijgen.

Innovatief willen zijn

Wat is er nodig om een goed product op de markt te brengen? Volgens directeur Arjan Klaver is dat de centrale vraag bij Klemko Techniek. "We willen technologisch innovatief zijn. We hebben in Soest twee laboratoria, waar we producten ontwikkelen en uitvoerige testen zelf uitvoeren. Hier komen de intelligente lichtproducten vandaan."

Als MKB-bedrijf is het niet altijd makkelijk om innovatief te zijn, geeft Klaver toe. "Er is veel concurrentie in deze branche. Maar dat is juist een uitdaging voor ons." Er zijn natuurlijk ook zeer grote spelers in de markt. Klaver ziet daarin ook een voordeel:

"Zulke bedrijven zijn misschien groter en sterker, maar ook trager. Doordat wij relatief klein zijn, kunnen we sneller schakelen."

Behoeft aan overzichtelijke administratie

Tijdens de groei die Klemko doormaakte, nam de behoefte aan een overzichtelijke, transparante administratie toe. "Voorheen was er heel veel papier, veel verslaglegging, losse notities die iedereen moest lezen", vertelt Klaver. "Daarbij gebruikten we diverse systemen, ook nog vanuit DOS. Door de sterke groei van de onderneming werd het steeds lastiger om een goede informatieve samenhang te behouden. We merkten dat de informatiestromen lastig te beheersen waren."



Klemko Techniek uit Soest ontwikkelt, produceert en levert elektrotechnisch aansluitmaterialen energiezuinige lichtoplossingen. Met deze twee productgroepen richt het bedrijf zich op een snel veranderende markt. Het gaat om energiezuinige producten, zoals bewegings- en aanwezigheidsmelders en daglichtafhankelijke sensoren om energieverbruik te reduceren. Tevens heeft Klemko een breed gamma aan energiezuinige

LED-producten voor openbare gebouwen, kantoren en woningen. Deze producten zie je op veel plaatsen terug zoals op Schiphol, in winkels en in hotels. Daarnaast richt Klemko zich op technische producten om kabels aan te sluiten en bijbehorend gereedschap. Deze producten worden gebruikt door telecombedrijven en in elektrische installaties om stroomkabels te verbinden. Afnemers zijn de elektrotechnische installateurs in binne-

nen buitenland. De distributie van Klemko-producten gaat via groothandelsbedrijven. Klemko telt in Nederland achttien medewerkers en heeft ook een vestiging in België. Het bedrijf heeft samenwerkingsverbanden met productiebedrijven in Nederland, Polen en het Verre Oosten. De producten worden geëxporteerd naar ruim vijftien landen.

www.klemko.nl

Investeren in automatisering

Het was duidelijk dat er iets moest gebeuren. De oplossing zocht Klaver in eerste instantie in meer medewerkers, pas later in een betere automatisering. “Met de inzet van Exact software bleek dat ik met hetzelfde aantal mensen toch de omzet kon laten stijgen. Mijn calculatie viel dus positiever uit als ik zou investeren in automatisering.”

Tevreden over Exact

Klemko werkte al met Exact voor Windows. Toen het bedrijf in 2007 naar een nieuwe oplossing zocht, lag de keuze voor Exact Globe en Exact Synergy dus voor de hand. “We wisten eigenlijk al dat we verder wilden met Exact. Daar zijn we altijd tevreden over geweest”, geeft Klaver aan. Hij vindt Exact vooral handig voor de klantendossiers, om onderling taken te verdelen en intern informatie uit te wisselen. Klemko gebruikt Exact Synergy ook om zijn HRM beter te organiseren: medewerkers kunnen er hun eigen verlofdagen mee plannen en het vakantierooster bepalen.

Implementatie en training

De tijd van besluitvorming tot implementatie vergde driekwart jaar. “Begin 2007 maakten we de keuze voor Exact Globe en Exact Synergy. In het tweede en derde kwartaal hebben we dat uitgewerkt, samen met onze implementatiepartner Advisie en onze

medewerkers.” De eigen mensen konden meepraten over hun ervaringen en wensen, en zijn betrokken bij de daarop volgende stappen. Ook Advisie heeft meegeholpen met het proces van bewustwording. “Hieruit kwamen op maat gesneden trainingen met Exact voort, die in het vierde kwartaal van 2007 hebben plaatsgevonden. Advisie deed vervolgens in december de conversie en 1 januari 2008 gingen we live.”

Een jaar later is Klemko volop actief om de oplossing nog verder te integreren en te verfijnen. “Exact Synergy biedt heel veel mogelijkheden. Die zijn we langzaam aan het ontdekken en implementeren. Daar passen ook weer meer trainingen bij”, aldus Klaver.

Efficiëntere communicatie

“Exact Synergy heeft ons geholpen om een enorme efficiëncyslag te maken. Dat is het allerbelangrijkste”, zegt Klaver. Vooral in de sales ziet hij dat duidelijk. Accountmanagers nemen nu een laptop mee op klantbezoek. Zo kunnen ze via Exact Synergy meteen een voorstel voorbereiden. Op kantoor kunnen Klaver en de andere collega's reageren en het voorstel eventueel aanpassen. Zo gaat een offerte een stuk sneller dan voorheen de deur uit. Bovendien worden de gegevens vanzelf vastgelegd en aan het juiste klantdossier in Exact Synergy gekoppeld.

Voordelen

- Betere interne communicatie
- Effectief CRM: klantinformatie duidelijk en overzichtelijk
- Grip op de eigen administratie
- Efficiëntere bedrijfsvoering
- Koppeling bestellingen en facturatie



Bestellingen gekoppeld aan facturatie

Met Exact Synergy houdt Klemko beter overzicht en is de kans op fouten verkleind. Met de software-oplossing stelt Klemko ook zijn catalogi samen, waaruit klanten kunnen bestellen. Grote klanten gebruiken hiervoor EDI (Electronic Data Interchange), dat is gekoppeld aan Exact Synergy. “Via dit systeem kunnen klanten makkelijk bij ons bestellen, maar ook de bankzaken zijn volledig geïntegreerd”, legt Klaver uit. “In 2009 gaat er na een bestelling automatisch een factuur elektronisch uit naar de klant. De kans op fouten in de facturatie is dus afgenomen, omdat via de klantenkaart alle klantgerelateerde condities zijn verbonden met het facturatiesysteem. Nu is elke factuur goed en bovendien scheelt deze manier van werken ons veel tijd. Orders moesten we vroeger vaak handmatig voorbereiden. De enige handen die er nu nog aan te pas komen, zijn de handen die de goederen inpakken in dozen. De rest is geautomatiseerd.”

Toekomstplannen

Klemko Techniek staat intussen niet stil en groeit verder. Klaver heeft al een aantal concrete plannen om nog meer gebruik te gaan maken van Exact Synergy. Zo wil het bedrijf een webwinkel openen en meer service aan klanten bieden. “Klanten moeten hun eigen gegevens kunnen gaan zien, hun orders kunnen raadplegen en hunnen volgen wanneer ze de bestelde producten krijgen”, aldus Klaver. Grote klanten van Klemko blijven via EDI werken, maar voor kleine opdrachtgevers is Exact Synergy een ideale oplossing. Te meer omdat het webbased is. Klaver hoopt daarmee ook veel vragen van klanten te kunnen opvangen. “We krijgen nu geregeld vragen over orders en rekeningen. Door het systeem open te stellen, krijgen onze klanten meer inzage en voorkomen we veel vragen.”

© Exact Group B.V., 2009. Alle rechten voorbehouden. Alle hierin vermelde merk- en handelsnamen behoren toe aan de respectievelijke eigenaren.

For more information please visit
www.exact.com

Exact. And it all comes together.

www.exact.com