



**TCOG**  
Retail



## Noukie's

Noukie's werd onder de naam Amtoys opgericht in 1992 als groothandel in knuffels. Om het bedrijf in groeiversnelling te brengen gingen ze van start met het produceren van eigen knuffels, waarbij de productie uitbesteed werd aan het Verre Oosten. In 1996 werd de eerste knuffel gecreëerd onder het merk Noukie's. Met het uitgebreid productgamma richt Noukie's zich op kersverse ouders die voor kwaliteit en veiligheid gaan. De baby-artikelen worden verdeeld vanuit multimerken-winkels en eigen winkels in België, Frankrijk en Italië.

Meer info: [www.noukies.com](http://www.noukies.com)

## Reference case: TCOG en Noukie's gaan samen voor groei

**De hoge groeiambities van Noukie's, dat zich naast de bekende knuffels voornamelijk focust op kleding voor baby's tot twee jaar, kunnen niet gerealiseerd worden zonder een stevige backoffice ondersteuning. Daarvoor staat TCOG Retail garant. Noukie's en TCOG werken al 10 jaar succesvol samen.**

### Betrouwbare partner

"We zochten destijds een betrouwbare partner die ons specifieke fashion oplossingen kon bieden", vertelt Gaëtane De Bruyn, CFO bij Noukie's. Toen een upgrade van het ERP systeem Microsoft Dynamics NAV noodzakelijk werd, deed Noukie's een beroep op TCOG. Het partnerschap kreeg een vervolg toen de knuffelproducent op zoek ging naar een geschikt kassasysteem voor het snel expanderende netwerk van eigen winkels. Dat werd LS Nav, de retailoplossing van LS Retail waarbij verkooppunten en hoofdkantoor precies dezelfde toepassing gebruiken. Inmiddels draaien alle winkels van Noukie's, gevestigd in België, Frankrijk en Italië, op LS Nav.

### Business Intelligence

Naast de implementatie van Microsoft Dynamics NAV en LS Nav, voorzag TCOG ook in een volledige Business Intelligence oplossing waardoor Noukie's veel meer inzicht kreeg op het gebied van klantenbinding. Hoe reageren klanten op promoties? Wat is het effect van een klantenkaart op de omzet? Na de implementatie van LS Nav bleken de promotionele mogelijkheden bovendien veel groter. Ook de personeelsbudgetten waren gemakkelijker te beheren en het systeem voorzag in een flexibele oplossing voor winkels in eigen beheer en voor franchisenemers.



“Doordat TCOG veel ervaring heeft in retail fashion, ontstaat er een uitwisseling van kennis en informatie.”

- Gaëtane De Bruyn, CFO

## Volwaardige webshop

Noukie's had al enkele jaren een heel beperkte webshop, zoals Gaëtane De Bruyn het omschrijft, als uitvloeisel van hun 'SOS Noukie's' garantie voor knuffels. “We garanderen onze klanten dat ze tot drie jaar nadat we de productie van een knuffel stopzetten, het exemplaar nog kunnen bijbestellen. Voor kinderen is het verlies van een knuffel immers een bijzondere emotionele gebeurtenis.” Begin 2015 opende Noukie's een volwaardige webshop met naast de knuffels het fashion assortiment. De webshop wordt beheert als een extra winkel en werd door TCOG geïntegreerd met de bestaande Microsoft Dynamics NAV database. Een echte omnichannel oplossing waarbij klanten bijvoorbeeld bestellingen kunnen retourneren in de winkels, is er vandaag de dag nog niet. “Dat komt omdat onze webshop in de eerste plaats gericht is op export”, verklaart Gaëtane De Bruyn.

## Van elkaar leren

“Doordat TCOG veel ervaring heeft in retail fashion, ontstaat er een uitwisseling van kennis en informatie. Ze dragen zelf ideeën aan vanuit hun eigen ervaring met andere klanten. En ik twijfel er niet aan dat ze uit onze samenwerking ook zaken leren die ze bij anderen kunnen toepassen. Dat is niet alleen leuk, het levert ook iets op voor alle partijen”, zegt Gaëtane De Bruyn.

Wat de toekomst brengt voor Noukie's? “We gaan in ieder geval verder met de uitrol van nieuwe winkels. We denken aan een volgende upgrade, die gefaseerd zal verlopen. Dat is altijd een ingrijpend project, maar je mag er niet te lang mee wachten, leert onze ervaring.”

### Meer weten over deze case?

Neem contact op met ons sales team via [sales@tcog.be](mailto:sales@tcog.be).



Gold  
**Microsoft Partner**  
Enterprise Resource Planning

## Over TCOG

TCOG realiseert zich als geen ander dat het ultieme samenspel tussen feiten en gevoel doorslaggevend is voor succes. Daarom genereert TCOG échte antwoorden op doelgerichte vraagstukken met ruimte voor gevoel, zodat bedrijven in *Fashion*, *Retail* en *Industry* werkelijk het beste uit hun business kunnen halen.



### Hoofdkantoor België

Steenweg op Zevendonk 149  
2300 Turnhout

T +32 (0)3 420 07 10  
[info@tcog.be](mailto:info@tcog.be) | [www.tcog.be](http://www.tcog.be)

### Hoofdkantoor Nederland

Floridaan 8  
3404 WV IJsselstein

T +31 (0)30 687 47 39  
[info@tcog.nl](mailto:info@tcog.nl) | [www.tcog.nl](http://www.tcog.nl)