



Belgium & Luxembourg

Doe-Het-Zelf & Tuin

Samen met GS1 werken aan goede productdata en een efficiënt beheer van de terugzendingen

Een uitgave van GS1 Belgium & Luxembourg

November 2011



De Doe-Het-Zelf- & Tuinsector staat voor een grote uitdaging. Gebrekkige artikelinformatie en een weinig efficiënt beheer van de terugzendingen zijn pijnpunten waarmee de sector sinds decennia worstelt. De DHZ- & tuinketens in de Benelux zijn bereid om de GS1 oplossingen voor elektronische datacommunicatie en return merchandise management samen met hun leveranciers te implementeren. GS1 Belgium & Luxembourg en GS1 Nederland slaan de handen in elkaar om de sector hierbij te steunen. Onze medewerkers bieden u informatie, implementatierichtlijnen, aangepaste tools en opleidingen aan. In deze krant leest u diverse getuigenissen uit de sector en informatie om concreet aan de slag te gaan. Veel leesplezier.

Jan SOMERS
CEO GS1 Belgium & Luxembourg

"Juistheid van de data is primordiaal"

Gamma is nooit voorstander geweest van bilaterale afspraken met leveranciers. "Hoe meer bestelbons, facturen, retourberichten en dergelijke gestandaardiseerd en geautomatiseerd zijn, hoe liever we het hebben," zegt Rudi Petit-Jean, directeur van Gamma België. Daarom lijkt samenwerken in het kader van de Central Data Bank van GS1 Belgium & Luxembourg voor de hand te liggen.



"In 1993 waren we er al mee bezig om de flow van bestellingen beter af te stemmen," grijpt Rudi Petit-Jean terug naar het verleden. "Dat is een moeizaam proces geweest. Intussen zijn onze bestelbons, pakbons en facturen gedematerialiseerd, en voor het retourbericht zijn we volop met een pilootproject bezig. Die hele operatie wordt voor de drie winkelformules vanuit de Nederlandse moedermaatschappij gestuurd."

Voor- en achterkant

De grote kracht van doorgedreven standaardisering is uiteraard dat eens een gegeven juist in het bestand zit, je er verder op kunt bouwen voor uitwisseling en afleiding van informatie. "Het juiste nummer

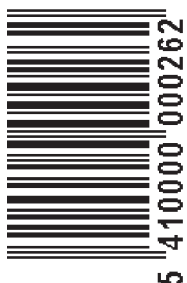
Samen werkt!

GS1 Belgilux is al meer dan 30 jaar de drijvende kracht achter de realisaties van verbeteringen in de keten. GS1 Belgilux wordt aangestuurd door bedrijven uit de sector. Zij bepalen het beleid en geven richting aan de sectorbrede implementatie van oplossingen. Projecten om verbeteringen in de ketens te realiseren worden alleen op-

gestart als hiervoor voldoende commitment is vanuit het bedrijfsleven. Om dit te waarborgen, organiseert GS1 Belgilux continu overleg tussen bedrijven uit de keten.

Samen met de marktpartijen in de DHZ- & Tuinsector, realiseert GS1 Belgilux de volgende projecten:

- Beter schapbeheer: juiste, tijdige en kwalitatief goede artikelgegevens via CDB
- Efficiënter afhandelen van de terugzendingen (Return Merchandise Management of RMM)



Waar Gamma voor staat

Gamma België is een onderdeel van het Belgisch-Nederlandse Intergamma, een groep met twee bouwmarktformules (Karwei in Nederland, Gamma in België en Nederland), die door zelfstandige ondernemers in franchise worden uitgebaat. In Nederland zijn er 165 Gamma-winkels en 130 Karwei-winkels; België telt 82 Gamma's, waarvan 11 in Wallonië, waar de groep pas sinds 2001 activiteiten ontplooit. In Nederland is Gamma marktleider, Karwei is er nummer 3 in de markt. In België is Gamma nummer 3, maar de activiteit is er 10 jaar later opgestart dan in Nederland.

moet aan het juiste artikel gekoppeld zijn," beseft Rudi Petit-Jean. "Dat de omschrijving bij ons enigszins anders zou zijn dan bij de leverancier, is van ondergeschikt belang. De koppeling moet juist zijn, zodat je fouten vermijdt op etiketten en kascikets, en in folders. Daar hangt heel veel van af."

Bijkomend aandachtspunt is dat om wettelijke redenen steeds meer gegevens vereist zijn. "Je hebt per item, afhankelijk van de productcategorie, extra informatie nodig, in het kader van de ecocertificering bijvoorbeeld, Valipac, Fost Plus en dergelijke. Vraag is: hoe communiceert de leverancier een en ander naar ons? Veelal ontbreekt de systematiek daarin. Is een bepaalde afplaktape op een bepaald moment 'eco' geworden, dan moeten wij dat wel te weten komen... Te dikwijls komen we er ad hoc of toevallig achter."

Niet alleen de wet is dwingend, ook het moderne winkelmanagement moet van complexe data kunnen uitgaan. "Denk maar aan space management," licht Rudi Petit-Jean toe. "Daarvoor is precisie in het communiceren van afmetingen cruciaal. Dan moet er om te beginnen wel eerst eensgezindheid zijn over wat de breedte, de lengte en de hoogte van het product is: staat de productafbeelding daarbij naar voren gericht? Hebben de Fransen en de Duitsers op dat vlak dezelfde gewoonten en gebruiken? Dat soort dingen."

De consequenties zijn immers niet mis: fouten of gebrek aan eenvormigheid in de omgang met de verhoudingen heeft rechtstreeks invloed op het beheer van de voorraden en op de behandeling van het schappenplan. In de perfecte digitale wereld, waarin alle specificaties juist zijn ingebracht, is een vlot databeheer vanzelfsprekend en is gestroomlijnde uitwisseling een onmiskenbare meerwaarde in de communicatie tussen de betrokken bedrijven.

Ei van Columbus

"Vandaag werken we nog vaak met Excel bestanden, waarin wel kolommen voor prijzen en GTIN's voorkomen, maar voor de andere gegevens is veelal standaard niets voorzien. De gegevens worden bovendien nog deels manueel ingeladen. De volgorde van de velden is immers niet uniform, waardoor je steeds weer moet afstemmen en controleren. Verschillende zienswijzen leiden ertoe dat de ene keer de naam vóór de productcategorie staat, terwijl het de andere keer net omgekeerd is."

Rudi Petit-Jean wil overduidelijk graag naar een situatie evolueren waarin een en ander voor iedereen uniform is. "Als wij en onze leveranciers eenmaal de inspanning zouden leveren om de juiste gegevens voor alle velden in een van de 28 gecertificeerde data pools van GS1 in te vullen, dan zouden we al een hele stap verder zijn. Daar zijn ze immers toe-



gankelijk voor iedereen die zich bijvoorbeeld bij de CDB van GS1 Belgium & Luxembourg aansluit." Kortom, het ei van Columbus.

Voor het uniform behandelen van de afmetingen zal GS1 Belgium & Luxembourg een tool ter beschikking stellen van zijn klanten, de meetservice, waar men de gegevens mee kan controleren. Ook de correctheid van het GTIN kunnen bedrijven met een gratis online tool van GS1 Belgium & Luxembourg testen. Kers op de taart is uiteraard de CDB, die voor de DHZ- & Tuinsector inhoudelijk volledig afgestemd is op de Benelux-markt dankzij de nauwe samenwerking met GS1 Nederland. Bedrijven kunnen zich eenvoudig op de CDB aansluiten.

Elke leverancier moet ertoe besluiten bij GS1 Belgium & Luxembourg lid te worden, als zijn hoofdzetel zich in België of Luxemburg bevindt, of bij GS1 Nederland, als de hoofdzetel in Nederland is. De implementatie en ondersteuning gebeurt dus per land, maar de uitwisseling van de informatie is globaal. Eenmaal de gegevens zijn ingegeven, is dezelfde informatie in de hele Benelux vlot toegankelijk. Het is echt een grensoverschrijdende toepassing.

Datakwaliteit

De grootste winst van doorgedreven uniformisering zit in de kwaliteit van de data. "Je kunt met juiste gegevens niet alleen betere schappenplannen ontwik-

kelen," aldus Rudi Petit-Jean. "Ook de klant krijgt betere informatie en het space management wint erbij. Nu werkt dat niet echt goed, omdat we niet altijd over de juiste afmetingen beschikken. Ook de omschrijvingen leveren problemen op, omdat ze niet gestandaardiseerd zijn."

Uitwisseling en vergelijking zijn in de digitale wereld aan de orde van de dag. Als de data niet kloppen, vallen fouten sneller op: ze geven meer problemen met verstrekkende consequenties. Daarom is de focus van GS1 ook zo sterk op datakwaliteit toegespitst. Wie wil inspelen op de steeds versnelde uitwisseling en vermenigvuldiging van informatie, kan en mag de kwaliteit niet verwaarlozen of uit het oog verliezen.

Eén keer juist ingeven vormt de basis. "Bij Gamma spreek je op jaarbasis al gauw over zo'n 100.000 mutaties. Die zie je natuurlijk het liefst zo automatisch mogelijk verlopen," glimlacht Rudi Petit-Jean. "Hoe meer de informatie aan de bron gedigitaliseerd is, hoe beter het vertrekpunt is. De overdraagbaarheid is dan quasi oneindig." Een gevoelig punt blijft vaak wel de datasynchronisatie inzake de prijs. Communicatie rond de specifieke inkoopprijs per retailer wordt in de database van GS1 vooralsnog geschuwd...

Jan VERBANCK
en Wim PEETERS

Foto's: Dieter Paternoster

Lessen trekken

Onderzoek wijst uit dat maar liefst 70% van de informatie die retailers en leveranciers uitwisselen, fouten bevat. In food gaat het vaak om vervaldata of verpakkingseenheden. Het past om daar de nodige lessen uit te trekken. Daarnaast komt het er voor de leveranciers op aan zo snel mogelijk doordrongen te raken van de noodzaak van standaardisering, zodat de instap massaal gebeurt. Dan is het rendement voor alle betrokkenen het grootst. Interessant weetje in dat verband: uit berekeningen in Frankrijk blijkt dat door elektronische uitwisseling van productgegevens via een datapool zoals de CDB per productfiche een besparing van maar liefst 42 euro te realiseren valt!

Lees in dit verband de Datacrunch studie van GS1 Belgilux op www.gs1belu.org/files/folder_datacrunch_2011.pdf



Minder fouten en efficiënter werken

Niet enkel 'return merchandise management' verbetert de efficiëntie en snelheid van uw bedrijfsprocessen. Ook Order To Cash, oftewel het elektronisch afhandelen van de bestelbon, levernota en factuur waarbij alle berichten naar elkaar verwijzen, brengt verbetering en transparantie in uw administratieve en logistieke werkprocessen. Zowel leverancier als retailer hebben baat bij de elektronische uitwisseling van handelsdocumenten.

ORDERS, DESADV en INVOIC

De elektronische bestelbon, levernota en factuur, ook wel beter gekend onder de EDI term "ORDERS"; "DESADV" en "INVOIC"; zijn de meest uitgewisselde EDI berichten in België en Luxemburg.

EANCOM 2002

De huidige versie van de EANCOM standaard is de EANCOM 2002, die is gebaseerd op directory D.01B van EDIFACT en vervangt EANCOM 1997. Toch wordt EANCOM 1997 in de praktijk ook vandaag nog volop gebruikt. Immers, bedrijven die naar volle tevredenheid

al hun noden kwijt kunnen in de standaard waarmee ze werkten, zijn niet geneigd om zomaar van standaard te veranderen. GS1 Belgilux moedigt echter bedrijven aan om gebruik te maken van de laatste EANCOM versie, namelijk EANCOM 2002. Verder streeft GS1 Belgilux naar een geharmoniseerd kader om berichten op te stellen. De Ideale Berichten voor de Fast Moving Consumer Goods sector in België en Luxemburg geven alvast het goede voorbeeld.

Wenst u de 'Order To Cash' berichten of de 'return merchandise management' gebruiksregels te ontvangen, contacteer eCom.support@gs1belu.org.

COLUMN

GS1 Belgilux en GS1 Nederland slaan de handen in elkaar!

De DHZ- & Tuinsector in de Benelux staat voor een heuse uitdaging. Om de leveranciers met hoofdzetel in België/Luxemburg en Nederland een duwtje in de rug te geven, staan respectievelijk GS1 Belgilux en GS1 Nederland ter beschikking voor support en ondersteuning bij de implementatie van het project 'datasynchronisatie' en het eCom project RMM (Return Merchandise Management).

GS1 Belgilux en GS1 Nederland hebben de handen in elkaar geslagen. Zo wordt voor datasynchronisatie, hetzelfde datamodel overgenomen en voor eCom wordt gewerkt met dezelfde berichtspecificaties, gebruiksregels en afspraken. De uitvoering van de projecten, waaronder de ondersteuning van de bedrijven en de communicatie, gebeurt op lokaal niveau.

Leveranciers met hoofdzetel in België of Luxemburg sluiten via GS1 Belgilux aan op de CDB, de GS1 Belgilux data pool, om productgegevens met hun handelspartners uit te wisselen (ongeacht of het een Nederlandse of Belgische retailer betreft). Voor informatie en ondersteuning, contacteer de CDB helpdesk op CDB.support@gs1belu.org. Voor de optimalisatie van de gegevensuitwisseling mbt terugzendingen, het zogenaamde eCom project 'RMM', contacteer de eCom helpdesk op eCom.support@gs1belu.org.

Leveranciers met hoofdzetel in Nederland sluiten via GS1 Nederland op GS1 DAS en Retourmanagement. Zie hiervoor www.gs1.nl.

GS1 Belgilux doet een beroep op verschillende communicatiekanalen om de Belgische en Luxemburgse leveranciers te bereiken. De leveranciers worden op de hoogte gebracht via de GS1 Belgilux nieuwsbrief 'eNews', het magazine 'LINK' en de website www.gs1belu.org.

Alle informatie omtrent de Nederlandse projecten in de DHZ- en tuinsector is overzichtelijk beschikbaar via de website: www.gs1.nl/samenbouwen/

Eenduidige communicatie naar afnemers

AkzoNobel is een van 's werelds toonaangevende ondernemingen en mag zich de grootste verf- en coatingsproducent ter wereld noemen. Databeheerder Marianne van Gijlswijk vertelt over de ervaringen met GDSN (Global Data Synchronisation Network) naar aanleiding van het DHZ pilootproject in Nederland.

"Er was vanaf het begin commitment en het project kreeg prioriteit binnen de organisatie. Dat is belangrijk, want het kan een behoorlijke impact op de processen hebben. In eerste instantie lijkt het te gaan om een lijst met data die je moet aanleveren. Als je daar eenmaal mee aan de slag gaat, merk je echter langzaam maar zeker wat daarbij komt kijken. Het is een uitgelezen kans om binnen je eigen bedrijfsprocessen orde op zaken te stellen. Je wordt gedwongen om goed naar je eigen brongegevens te kijken. Hoe heb je die georganiseerd? Is dat wel de juiste manier? In sommige gevallen kwamen we erachter dat we bepaalde informatie niet in één bronsysteem hadden staan."

Voordelen

Beter schapbeheer is een belangrijk voordeel van werken met GDSN, maar er zijn ook andere voordelen. "Het is een technisch verhaal, maar uiteindelijk gaat het erom wat je met de gegevens kunt. Voor ons is de eenduidige communicatie naar afnemers het grootste voordeel. Nu worden verschillende bron-documenten samengevoegd en dit wordt nog eens bewerkt om de gegevens accountspecifiek te maken. Door menselijke handelingen kunnen daar fouten in ontstaan. Op het moment dat je met een data pool (zoals GS1 Das of de CDB) gaat werken, zijn de data minder foutgevoelig en kun je gegevens sneller uitwisselen.

Mocht er toch een fout worden ontdekt, dan hoeft dat ook maar op één plaats aangepast te worden waarna iedereen over de juiste informatie beschikt.

Pas wanneer de nieuwe werkwijze volledig is geïmplementeerd en uitvoerig is getest, kan AkzoNobel Decorative Coatings ook met andere partijen op deze manier communiceren. "Tijdens de piloot hebben we met een online systeem gewerkt, maar nu zorgt een eigen team van SAP-specialisten ervoor dat binnen ons eigen ERP-systeem de mogelijkheid wordt ingebouwd om met de datapool te communiceren.

Tips

Van Gijlswijk heeft een aantal tips voor startende bedrijven. "Onderschat het niet. Bij ons is de data van goede kwaliteit en dan nog heb je aanpassingen nodig, bijvoorbeeld omdat er andere afkortingen of termen worden gebruikt. Pak het projectmatig aan en zie het als een kans om je data goed te onderzoeken. Zorg ervoor dat GDSN binnen je bedrijfsprocessen past, denk daar goed over na. Besef tot slot goed dat technische aanpassingen noodzakelijk zijn. Betrek er daarom vanaf het begin een IT-manager en/of een solution provider bij."

Bron: GS1 Nederland aangepast door GS1 Belgium & Luxembourg



Praktijkvoorbeeld

Bruikbare informatie voor schappenplannen

"Onze tubes hebben hanggaten, zodat deze ook hangend geplaatst kunnen worden. In de meeste gevallen plaatsen wij de tubes echter in trays. Binnen het datamodel wordt informatie over de hanggaten gevraagd, omdat dit gebruikt kan worden bij het maken van schappenplannen. Wij hadden eigenlijk nooit behoefte aan die informatie, maar nu zagen we dat we er ook zelf wel degelijk ons voordeel mee kunnen doen. Tubes kunnen ook op een andere manier aan het schap worden bevestigd, waardoor in de schappen zelf meer ruimte overblijft."



Gebrekkige productgegevens, en dan?

Zonder gestandaardiseerde werkwijze zijn gebrekkige productgegevens onontkoombaar. Een paar voorbeelden om te illustreren wat er mis kan gaan en wat de gevolgen kunnen zijn.

Dezelfde artikelnummers voor verschillende artikelen

Robert Haven, Hoofd inkoop operationele zaken DGN retail Nederland, weet verschillende redenen te noemen voor het ontstaan van gebrekkige productgegevens. "Uiteraard komen er menselijke fouten voor bij het verwerken van de aangeleverde data. Gegevens uit een excelbestand worden handmatig verwerkt, zodat bijvoorbeeld typ- en kopieerfouten kunnen worden gemaakt. Ook inleesfouten in de software, al dan niet ontstaan door een incidentele bug in de dataprocesing, kunnen voor problemen zorgen die pas in een later stadium in-

zichtelijk worden." Om te illustreren wat de gevolgen kunnen zijn, noemt Haven het aanleveren van foute data in een excelbestand. "Als er foutieve artikelnummers of identieke GTINs voor verschillende artikelen worden aangeleverd, kunnen de gevolgen groot zijn. Nog niet zo lang geleden is een nieuw schappenplan plinten door ons niet correct verwerkt. Door een identieke GTIN voor twee verschillende artikelen heeft het systeem bij het inlezen één artikel compleet overgeslagen, waardoor het schappenplan niet meer klopte en de ondernemers te kampen hadden met onvolledige data waardoor geen schapetiket geprint kon worden. De ondernemers hebben hier mas-



saal melding van gemaakt bij ons hoofdkantoor, wat veel arbeidstijd heeft gekost. Daarnaast moesten de schappenplannen opnieuw worden aangemaakt en gecommuniceerd met de ondernemers. Er is dus veel dubbel werk verricht en het heeft voor irritatie gezorgd op de winkelvloer. En dan heb ik het nog niet over de extra kosten..."

Onduidelijkheid bij samengestelde artikelen

Ook Arthur Monteiro, Directeur Operations bij JéWéRET Nederland, weet de nodige praktijkvoorbeelden te noemen. "Stel dat een artikel in 1972 is ingevoerd, dan wordt dit in de loop der jaren wel eens aangepast. Formeel krijgt zo'n product steeds een nieuw artikelnummer, maar in de praktijk gebeurt het nog wel eens dat hetzelfde nummer wordt gehandhaafd en dat alleen de prijs wordt aangepast. Wanneer wij in ons systeem wel wijzigingen doorvoeren, bijvoorbeeld een aangepast gewicht, dan komen na verloop van tijd de werkelijkheid en de gegevens in het systeem niet meer overeen. Daar kan 40 jaar overheen gaan, maar ook na 4 jaar kan dit al ontstaan.

Een ander voorbeeld dat voor veel onduidelijkheid en vervelende terugzendingen kan zor-

gen, is een samengesteld artikel. "Wanneer de verschillende onderdelen in één doos zitten, is er niets aan de hand. Maar gaat het om een zelfbouwkast waarvan de onderdelen in drie dozen zijn verpakt, dan is het een ander verhaal. De ene leverancier geeft elke subdoos een nummer en voegt er een nummer voor het totaalpakket aan toe. De andere leverancier geeft de 3 dozen samen een nummer. Wij kunnen dat goed in onze systemen verwerken, maar je hebt het ook over 700 bouwmarkten die de kast in het assortiment opnemen. Dan kan er veel onduidelijkheid en verwarring ontstaan, bijvoorbeeld als de klant thuiskomt en een doos mist. Hij wil dan het ontbrekende deel hebben, maar niet de complete kast. In dat geval moet alleen het ontbrekende deel worden bijbesteld. En dat is dan nog niet zo simpel. In de praktijk is het volgende echt gebeurd: een goederenontvanger krijgt een deeldoos binnen en dient een claim in voor de rest van de kast. Die sturen wij dan weer op, maar dan is er dus een deel te veel verzonden. Dan claimt hij weer de rest van de kast en blijken er teveel kasten in de bouwmarkt te zijn. Die moeten weer teruggezonden worden... enzovoort."

Bron: GS1 Nederland aangepast door GS1 Belgium & Luxembourg



Samenwerken door samen te werken

De Nederlandse DHZ- en tuinsector besefte reeds in 2009 dat er dringend iets gedaan moest worden aan het tijdsverlies veroorzaakt door terugzendingen. Herman Bult is co-voorzitter van de GS1 Nederland Tactical Group DIY en Director bij NE DistriService. Hij legt uit hoe de sector dit probleem in Nederland aangepakt heeft. Bult is overtuigd van het nut om ketenbreed samen te werken en ziet de DHZ- en Tuinsector als een voorbeeld voor andere sectoren.

Herman Bult



"De DHZ- en Tuinsector is heel interessant", stelt Bult. "De sector is goed bekend bij het publiek, de omzet is aanzienlijk en het is mogelijk om sectorbreed op te treden. De sector is al jarenlang actief en succesvol bezig. Nu is het tijd om daadwerkelijk stappen te zetten."

Hoe creëerde men in Nederland commitment voor dit project?

"In andere sectoren met veel potentieel komt samenwerking soms moeilijk van de grond, maar in de DHZ- en Tuinsector lukt het wel. De introductie van de Business Council DIY was een goede zet. Dat betekent dat er nu op directieniveau met elkaar wordt gesproken. Zo kun je werkelijk beleid ontwikkelen en commitment verkrijgen voor projecten."

Wat is de toegevoegde waarde van GS1 in dit verhaal?

"GS1 heeft voor alle partijen binnen de sector een toegevoegde waarde. Als neutraal plat-

form stimuleert het samenwerking, integratie in de logistieke keten en geeft hier vorm en inhoud aan. Daar zijn wereldwijde structuren, normen, modellen en tools voor ontwikkeld. Bovendien werken er ervaren medewerkers, zowel op technisch als op sociaal vlak, die goed in staat zijn om partijen te binden. GS1 heeft de kennis en de middelen om u te ondersteunen bij de implementatie van het project.

Hoe ziet u die samenwerking concreet verlopen?

Naast de fysieke stroom van producten moeten gegevens worden uitgewisseld. Juist op dat vlak zijn er raakvlakken tussen ondernemers en is het mogelijk om samen te werken en processen te integreren. Dat leidt tot een snellere administratieve verwerking, minder fouten en herkenbare en scanbare producten. "Wanneer je naar elkaar luistert en processen met elkaar deelt, kun je nieuwe ideeën opdoen", vervolgt Bult. "Ik omschrijf het altijd als samenwerken door samen te werken. Je hoort ook vaak 'delen is vermenigvuldigen'. Als je informatie met elkaar deelt, kun je effecten vergroten."

Wat zijn in Nederland de aandachtspunten voor 2012?

De aandachtspunten voor 2012 zijn return merchandise manage-

ment (RMM) en de integratie van datasynchronisatie (GDSN of Global Data Synchronisation Network).

"De afhandeling van terugzendingen vormt een wezenlijk deel van de processen in de DHZ- en Tuinsector. Het is erg arbeidsintensief, want er zijn veel informatiestromen nodig tussen afnemers, leveranciers en logistieke dienstverleners. Er zijn minuten te winnen - 20% tijdswinst - door deze informatiestroom met behulp van de oplossingen die GS1 ter beschikking stelt beter af te stemmen en te structureren."

Het GDSN-netwerk van gecertificeerde data pools (bijvoorbeeld GS1 DAS in Nederland of CDB in België & Luxemburg) is gericht op het uitsluiten van fouten en zijn volgens Bult met name met het oog op de toekomst interessant. "Het is cruciaal om nu de juiste informatie op te slaan in een centrale data pool. Dat vormt de basis voor toekomstige applicaties en informatie-uitwisseling. Het is dus niet alleen een business-to-business (B2B) oplossing, maar ook een bron voor consumentgerichte (B2C) oplossingen. Consumenten hebben behoefte aan goede, betrouwbare informatie. Vanaf het begin moet daarom hoge prioriteit worden gegeven aan datakwaliteit."

Bron: GS1 Nederland aangepast door GS1 Belgium & Luxembourg

De technologie is klaar, en u?

Het aantal terugzendingen binnen de DHZ- & tuinsector is groot. Alle partijen binnen de keten zijn er dus bij gebaat als terugzendingen slimmer en efficiënter worden afgehandeld. Dit kan met het Return Merchandise Management project (RMM). Samenwerken is daarbij een voorwaarde. Wim Peeters, Directeur Projecten bij GS1 Belgium & Luxembourg, is ervan overtuigd dat dit gaat lukken.

Uit een studie van GS1 Nederland bij Intergamma blijkt dat de administratieve afhandeling van een terugzending gemiddeld 77 minuten in beslag neemt, en dat we daarvan 15 minuten kunnen besparen door het implementeren van de GS1 standaarden. GS1 Nederland kreeg de steun van retailers en leveranciers om een oplossing uit te werken en een piloot te lanceren. Op het DIY congres in mei 2011 werd vervolgens het startschot gegeven voor de implementatie binnen de gehele sector in Nederland, België en Luxemburg.

GS1 Belgium & Luxembourg maakt dankbaar gebruik van het voorbereidende werk dat GS1 Nederland gedaan heeft en werkt er nauw mee samen. Alleen zo kan er gestreefd worden naar standaardoplossingen voor de hele Benelux markt. Een groot aantal leveranciers en distributeurs hebben immers vestigingen in zowel Nederland, België en/of Luxemburg. Tijdens een kick-off meeting eind mei 2011 met de BDA (Belgian DIY Association) en de belangenorganisaties van DIY retailers en leveranciers (COMEOS en FEBIN) kreeg GS1 Belgium & Luxembourg het nodige commitment om een oplossing uit te werken voor de

Belgische en Luxemburgse markt. Kort daarop werden sector-specifieke GDSN (Global Data Synchronisation Network) attributen getest en goedgekeurd in de GDSN gecertificeerde data pool CDB van GS1 Belgium & Luxembourg. "De technologie staat dus klaar", aldus Peeters, "nu moeten we de blijde boodschap verspreiden."

De oplossing

De GS1-oplossing bestaat uit een combinatie van drie GS1-standaarden. In de eerste plaats de identificatie van producten en logistieke eenheden door middel van barcodes. Op de tweede plaats: deze barcodes op gestandaardiseerde GS1 logistieke etiketten met een verzendcode (SSCC). Als derde zijn er de gestandaardiseerde elektronische berichten voor de aankondiging van de terugzending, de bevestiging ervan door de leverancier en de verzendnota van de retailer, samen de RMM berichten genoemd.

Verbeteren van processen

Door gebruik te maken van RMM berichten, verloopt de afhandeling van een terugzending veel

Efficiënter afhandelen van terugzendingen



transpanter, vlotter en efficiënter. De implementatie van de eCom berichten is echter niet voldoende om de bedrijfsprocessen te verbeteren. Zo moet het bedrijf o.a. zijn interne werkwijzen aanpassen en zijn medewerkers opleiden. Dit heeft een grote impact op een bedrijf en change management is dan ook vereist. Wij raden aan een multidisciplinair projectteam samen te stellen, en voorzien specifieke opleidingen voor dit hele team. Om vervolgens RMM in de praktijk te zetten, zijn aanpassingen nodig in de ICT systemen. Het bedrijf kan daarbij beroep doen op een EDI solution provider.

Sectorbrede uitrol

De retailers zijn volgens Peeters een belangrijke drijvende kracht om de sectorbrede roll-out te realiseren. "Als één van de retailers vol overtuiging met de oplossing aan de slag gaat, dan krijg je de sector in beweging". We startten dan ook twee werkgroepen op, de kick-off meeting heeft plaats op 14 november 2011 bij COMEOS. Iedereen is welkom! Meer informatie is te vinden op onze website www.gs1belu.org. De roll-out in België is voorzien voor begin 2012. Peeters geeft aan dat communicatie de komende tijd van groot belang is om alles goed op gang te krijgen. "Deze krant is daar een mooi voorbeeld van, maar bezoek ook zeker onze website om up-to-date te blijven."

www.gs1belu.org/nl/efficiënter-afhandelen-van-terugzendingen-dhz-tuin
www.gs1belu.org/nl/datasynchronisatie-de-dhz-en-tuinsector

Zet uw 1ste stap met de opleiding datasynchronisatie en terugzendingen!

Hoe kunt u de datasynchronisatie met uw handelspartner(s) verhogen? Wat houdt de uitwisseling van productgegevens nu precies in? Bent u ervan overtuigd dat het afhandelen van terugzendingen sneller en beter kan, maar weet u niet wat daar allemaal bij komt kijken? Al uw vragen worden beantwoord bij het volgen van een opleiding datasynchronisatie en return merchandise management (RMM) bij GS1 België! De opleiding is tevens het startsein voor uw projectimplementatie.

Wat? GS1 België biedt opleidingen van een halve dag aan, enerzijds voor "datasynchronisatie via CDB" en anderzijds voor "return merchandise management (RMM)". De opleidingen zijn praktijkgericht. Ze zullen u inzicht verschaffen in de veranderingen binnen uw bedrijfsprocessen.

Waarom? Met de projecten "datasynchronisatie" en "RMM", kunt u uw logistieke keten veel beter en efficiënter organiseren.

Wanneer? Vanaf 2012 zullen bedrijven met hoofdzetel in België of Luxemburg, uitgenodigd worden voor beide opleidingen. De uitnodiging zal uitgaan van GS1 België, in samenwerking met BDA (Belgian DIY Association) en Comeos. Data's zullen vermeld worden in de uitnodiging alsook op onze website www.gs1belu.org/nl/opleidingen. Wenst u eerder van start te gaan met het project datasynchronisatie, contacteer CDB.support@gs1belu.org. Wenst u meer informatie over RMM, contacteer eCom.support@gs1belu.org.

Wie? Per bedrijf wordt een projectteam aangesteld dat de opleiding zal volgen. Het team bestaat idealiter uit 3 à 4 personen. Dit kan een **projectleider** zijn, een **functioneel medewerker** (commercieel en/of logistiek) die betrokken is bij de administratieve afhandeling van terugzendingen of het beheren en invoeren van productgegevens en een **ICT medewerker** die betrokken is bij de technische implementatie.

Waar? Voor de bedrijven met hoofdzetel in België of Luxemburg gaan de opleidingen door in de kantoren van GS1 België (Koningstraat, Brussel). Er zullen zowel Nederlandstalige als Franstalige opleidingen aangeboden worden.

Solution providers helpen u bij het implementeren van de GS1 standaarden

Aan de slag met de CDB of RMM? Dan kunt u beroep doen op een solution provider die de GS1 standaarden implementeert en uw bedrijfsprocessen aanpast. Een solution provider bestudeert de huidige infrastructuur, bespreekt uw wensen en eisen en installeert hard- en software om de doelstellingen te realiseren. Maar welke solution provider past bij u?

Op www.gs1belu.org/nl/zoek-solution-provider vindt u een overzicht van alle solution providers die u kunnen helpen bij de implementatie van uw project. De solution providers die partner zijn van GS1 België, hebben er zich toe verbonden de GS1 standaarden te volgen. GS1 België geeft echter geen waardeoordeel over de producten en diensten van de solution providers.

Uitgave van
GS1 Belgium & Luxembourg

Verantwoordelijke uitgever:
Jan SOMERS, Koningstraat 29,
1000 Brussel

Met dank aan:
Rudi Petit-Jean (Gamma) en
GS1 Nederland (voor teksten
en fotomateriaal)

Redactie:
Nele De Flou, Steffie Defreyne,
Robin Goossens, Wim Peeters,
Lisa Van den Bossche en
Dominique vertroost

Grafische vormgeving:
www.ramdesign.be

Drukwerk:
www.lamine.be

COLOFON