



PIM als centrale hub voor productdata naar het ERP

Businesscase De Digitale Groothandel

Dit document beschrijft de wijze waarop Ter Steege het PIM-systeem: Product Informatie Management-systeem van Beyond, inzet om de keten en haar interne systemen te voeden.

We gaan met deze businesscase met name in op de integratie met het ERP-systeem KCS Wholesale.



“Het PIM-systeem fungeert als centrale hub. Binnen alle relevante systemen en kanalen ontstaat daadwerkelijk één versie van de waarheid.”

Ter Steege

Ter Steege is een groothandel in potterie, souvenirs en lifestyle artikelen. De producten worden door de eigen designafdeling ontworpen en op eigen locaties in o.a. Azië geproduceerd. De klanten bevinden zich over de gehele wereld en variëren van tuincentra, bloemisten, groothandelaren en hydrospecialisten tot winkelketens en bouwmarkten.

Voor data-gedreven strategie moet het fundament op orde zijn

De kwaliteit van productdata is van groot belang voor communicatie in de gehele keten en voor het voeden van andere interne systemen zoals schappenplansoftware, catalogussysteem, WMS en ERP. Om de productdata goed te structureren, te onderhouden en te integreren is het PIM-systeem Beyond geïmplementeerd.

Ter Steege heeft vanuit een heldere visie op de veranderende marktomgeving een heldere bedrijfsstrategie geformuleerd waarin digitalisatie en het op orde brengen van het datafundament een belangrijk plaats innemen.

De volgende doelstellingen zijn vanuit deze strategie geformuleerd:

- Versnellen van de beschikbaarheid van productdata rondom collecties
- Creëren van één versie van de waarheid i.p.v. werken met losse en snel verouderde Excelsheets
- Vergroten van efficiëntie in het beheer van productdata
- Delegeren van verantwoordelijkheden m.b.t. de kwaliteit van productdata
- Gemakkelijk integreren in bestaande en nieuwe kanalen met excellente productdata





PIM i.p.v. ERP als centrale hub vraagt om vernieuwde visie

Naast het implementeren van het Beeyond PIM-systeem is tevens een vernieuwde visie op het applicatie-landschap ontstaan. Om de doelstellingen te realiseren is het bewustzijn ontstaan dat het PIM-systeem ook als centrale hub moet fungeren om de verschillende interne systemen, marktportalen en online platformen te voeden. Hierdoor kun je in alle relevante systemen en kanalen ook daadwerkelijk actualiteit en één-versie-van-de-waarheid creëren.

Integratie van beide systemen is de meest complexe

Één van de meest complexe integraties vanuit een PIM-systeem is die met ERP. Een eventuele fout in productdata heeft direct impact op het primaire proces van een handelsbedrijf. Omdat ERP een geïntegreerd softwaresysteem is werkt het in veel subprocessen door. Volledigheid en het juist aanleveren van de productdata is noodzakelijk om een nieuw product met de juiste financiële, logistieke en commerciële kenmerken vast te leggen, gelijk aan de inrichting van het ERP. Vanuit het PIM-systeem wordt een export klaargezet die door het Dovetail integratieplatform wordt opgepakt, vertaald en aangeboden aan de connector.



“Het Dovetail integratieplatform verbindt data en systemen en maakt verdergaande digitalisering en automatisering van veelal handmatige processen mogelijk.”

• **Voor de integratie is het volgende stappenplan gevolgd:**

1. Afstemming datamodellen PIM en ERP door middel van mapping

Met gespecialiseerde mappingsoftware is de vertaling van het datamodel van het PIM naar het ERP vastgelegd.

2. Kwaliteit datafundament verzekeren

Voordat het PIM leidend kon worden gemaakt zijn er met het Dovetail integratieplatform diverse controles uitgevoerd om verschillen in data tussen het PIM en het ERP zichtbaar te maken en te corrigeren.

3. Integratie middels productconnector gerealiseerd

De daadwerkelijke integratie is gerealiseerd op de productconnector van KCS Wholesale. Na een eerste totale update worden nu een aantal keren per dag de mutaties vanuit het PIM doorgezet naar de ERP-omgeving.

4. Sturen op de uitzondering

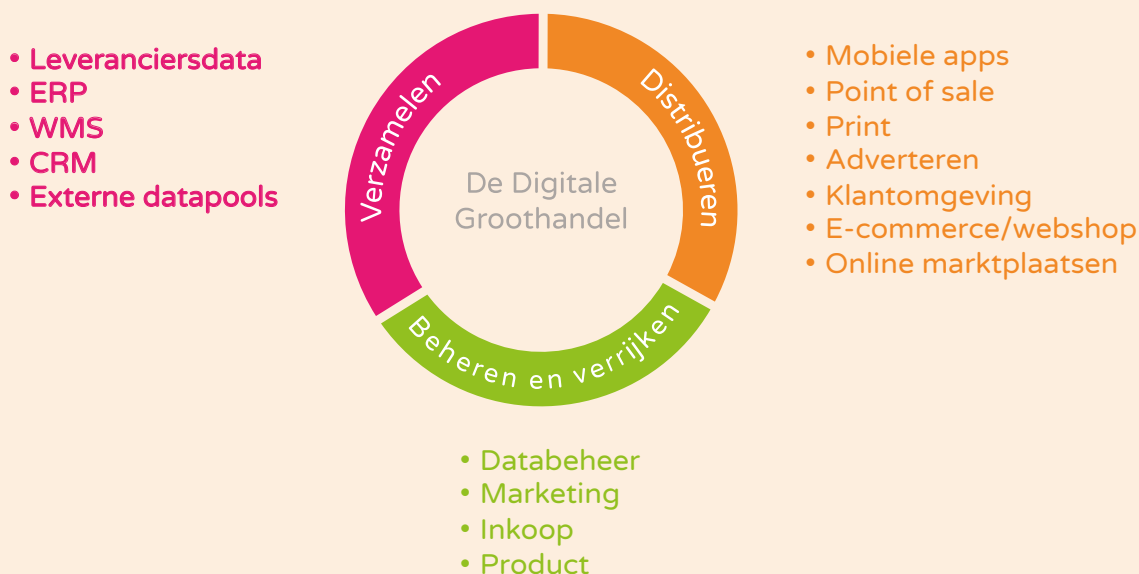
Eventuele fouten worden doorgegeven via e-mail aan de verantwoordelijke data-beheerder. Teneinde maximale kwaliteit te garanderen wordt er periodiek via Dovetail gecontroleerd of de data in beide systemen gelijk is.

• **In de toekomst de centrale hub voor de keten**

Met Dovetail heeft Ter Steege het PIM-systeem inmiddels ook geïntegreerd met het catalogussysteem en worden nog meerdere business cases uitgerold waarbij met name de ontsluiting van productdata naar klanten centraal staat.

Het project draagt bij aan het realiseren van de missie om als groothandel onderscheidend te zijn en blijven in een leveringsketen die door digitalisatie steeds sneller en dynamischer wordt. Naast dat je als groothandel wilt excelleren als betrouwbare logistieke hub van goederen biedt een kwalitatieve en open datahub nieuwe toegevoegde waarde en groeikansen naar opkomende kanalen.

Centrale positie artikeldata



Wij zijn de WCG

Wij zijn gespecialiseerd in de bedrijfsmatige inpassing van technologische innovaties binnen de groothandelsmarkt. We helpen groothandels de waarde uit technologie te maximaliseren door deze te verbinden met hun strategie en begeleiden de eventuele businesstransformatie die hieruit voortvloeit.

Daarbij hebben we een groot netwerk van technologieleveranciers en groothandels die we graag in verbinding brengen om ervaringen en kennis te delen.

Door de mondiale digitalisering wordt van iedere ketenpartner constante innovatie, specialisatie en procesefficiency gevraagd. Het centrale vraagstuk in deze dynamiek is hoe je omgaat met data. Data wordt niet voor niets de nieuwe olie genoemd. Het biedt de mogelijkheid tot meer efficiëntie, maar ook tot differentiatie.

De grote uitdaging is om dit slim te kunnen integreren in je keten en om dit om te zetten naar nieuwe verdienmodellen. Wij hebben op het gebied van data-integratie en datamanagement expertise opgebouwd en vertaald naar hoogwaardige dienstverlening.

Daarnaast leveren we gestandaardiseerde concepten op de Beyond Master Data Management (MDM) en de Dovetail data-integratie oplossingen, afgestemd op de groothandel.



Vol vertrouwen veranderen

Groothandels weten prima dat ze de stap moeten zetten naar digitalisering. De markt vraagt nou eenmaal om steeds sneller en efficiënter. Gebaseerd op data. Traditionele middelen werken niet meer. De sleutel zit in de digitale verbinding van organisaties, systemen en processen.

Maar hoe dan? De materie is complex en de technologische ontwikkelingen gaan razendsnel. Ondernemers liggen hier regelmatig wakker van.

Daarom focust WCG zich volledig op het digitaliseren van de groothandel. Wij zijn hún strategische partner met technologische bagage. Maar ook wij hebben de wijsheid niet in pacht. Liever werken we als een team aan de oplossing. Kennis wordt gul gedeeld. Zo helpen wij groothandels aan het zelfvertrouwen om te veranderen. Onze klanten zien de kansen van de digitale groothandel, én kunnen ze pakken.

Contactgegevens

WCG
Tolnasingel 10
2411 PV Bodegraven
+31 (0)85 0655343
www.wcg.nl
info@wgc.nl