

## 8. Snel en efficiënt leveren met scanning en EDI

**J.C.C.M. Queis & M. de Gruyter**  
**Rositta / V&D Warenhuizen bv**

### Inleiding

Rositta Holding b.v. is een middelgrote, verticaal gestructureerde, fabrikant van ondermode en 'basic fashion' (onder andere T-shirts). De hoofdvestiging is in Sittard. Hier wordt ruwe katoen d.m.v. spinnen, breien en finishen (onder meer bleken, verven en/of bedrukken) tot halffabrikaat verwerkt. Vervolgens worden de stoffen gesneden en naar Hongarije vervoerd. Hier vindt het confectioneren, naaien, verpakken en labelen plaats. De uiteindelijke expeditie - pré-pack voor bijvoorbeeld de 63 V&D-filiaal - vindt plaats vanuit Centraal Magazijn Sittard. In Nederland levert Rositta onder andere aan V&D en HEMA. Het bedrijf levert ook aan grootwinkel- en filiaalbedrijven in bijvoorbeeld Duitsland, Scandinavië, Engeland, België, Frankrijk, Oostenrijk en Ierland.

Rositta heeft een nieuw concept uitgewerkt om sneller en efficiënter aan haar afnemers te kunnen leveren, met andere woorden het **concept ECR** volledig toegepast. **Scanninggegevens**, EDI en het samenspel met de EDI-partner spelen hierbij een belangrijke rol. Met V&D zette Rositta een pilotproject op om de nieuwe werkwijze uit te proberen.

Met de nieuwe werkwijze is Rositta in staat om razendsnel en efficiënt te leveren. De pilot die in eerste instantie met V&D is opgezet blijkt succesvol te zijn. Binnen 60 uur is de bestelling in de winkel aangevuld. Dit is het resultaat van een totaal nieuwe - en voor de kleding- en textielindustrie revolutionaire - benadering en van goed samenspel tussen beide handelspartners: **ketenintegratie**.

Hoe werkt het? Op zaterdagmiddag maakt V&D de resultaten op van de verkopen van die week. Dit gebeurt op basis van de scannergegevens die de kassa's hebben geregistreerd. Deze gegevens maken een snel en helder overzicht van de verkochte artikelen mogelijk, zodat V&D al in het weekend de order kan opmaken. Op maandagmorgen liggen bij Rositta de picklijsten al klaar. Woensdag worden de bestelde artikelen, per filiaal verpakt (ook wel pré-pack genoemd), naar het centraal magazijn van V&D gestuurd en donderdag liggen ze in de winkel.

Deze snelle en efficiënte manier van werken is mogelijk doordat Rositta de bestelling uit voorraad levert en meteen na de ontvangst van de bestelling de producties bijstelt. De

artikelen die voor die week uit voorraad worden geleverd, worden in het productietraject onmiddellijk weer aangevuld. De seriegroottes zijn uiteraard kleiner, doch veel gericht dan vroeger.

Vroeger kostte het inbrengen van de order erg veel tijd, zodat men daar soms pas op dinsdag mee klaar was. De planner bepaalde daarna welke productieruns er kwamen. De productie-orders kwamen dan donderdag in de fabriek en werden vrijdag bekeken. Nu komt de order maandag binnen en aansluitend worden de machines omgesteld. Er wordt zo bijna een week gewonnen, met als bijkomend voordeel dat er minder fouten worden gemaakt. Er kan nu een veel snellere vertaling van de verkoopgegevens naar de productielijn worden gemaakt, zonder dat het meer administratie kost. Integendeel. Er is niemand meer die een order hoeft in te brengen.

## POS-informatie

Rositta wisselt met V&D het **EANCOM-order- en -factuurbericht** uit. 70% van het totaal aantal facturen en orders van Rositta geschiedt op dit moment via EDI. Het gaat in totaal om zo'n 15.000 EDI-facturen per jaar. In het project met V&D stuurt V&D één order per filiaal, per afdeling. Daarbij gaat het wekelijks om circa 300 orders.

Ook begint Rositta met V&D een project in een jong en onvoorspelbaar modesegment. Daar is EDI het ideale middel voor. In een aantal pilotfilialen wordt een beperkt assortiment uitgezet. De POS-informatie (informatie over de verkopen) wordt meteen gebruikt om de vertaling naar alle filialen te maken. Juist in een onvoorspelbaar modesegment kan met POS-informatie en EDI heel snel gereageerd worden op de spontane behoefte van de consument. Vroeger was het zo dat een fabrikant bijvoorbeeld 10 nieuwe artikelen ging testen en dan moest afwachten welke succesvol bleken. Meestal bleven er dan zo'n drie over. Nu wordt al in het voortraject veel gericht over een product nagedacht en wordt een beperkt aantal producten kleinschalig uitgezet. Deze worden dan donderdag-vrijdag-zaterdag gevolgd. Op maandag hoort de detaillist welke artikelen en welke kleuren goed verkopen. De fabrikant stemt de productie hierop direct af en binnen drie à vier weken liggen de succesvolle producten, in de meest actuele kleuren, in de winkel!

## Verantwoordelijkheid

**EDI is bij dergelijke processen onmisbaar.** Vroeger kon er discrepantie bestaan tussen de levering en de daadwerkelijke verkopen, bijvoorbeeld omdat er nog veel in voorraad was bij de afnemer. Nu wordt dat allemaal veel zichtbaarder: men weet precies wat er

verkocht is. EDI geeft de fabrikant de mogelijkheid om permanent signalen te interpreteren. Die neemt daarmee verantwoordelijkheid met betrekking tot bijvoorbeeld omloopsnelheden en commerciële prijszetting. Men kan sneller analyseren en dus corrigeren.

Bij dit klantgerichte beleid is advies heel belangrijk. Doordat Rositta zo kort op het signaal van de kassabon zit en via EDI en POS-informatie goed geïnformeerd is, kan op het moment dat signaleerd wordt dat bepaalde producten niet lopen de oorzaak onmiddellijk worden opgespoord. Als leveranciers willen meepraten over ketenintegratie, zullen ze daarin ook de verantwoordelijkheid ten aanzien van bepaalde aspecten moeten nemen. Het gaat er dan om hoe het artikelenpakket zo snel mogelijk naar de afnemers gestroomlijnd kan worden.

## Resultaten

Concrete cijfers laten zien wat de nieuwe aanpak Rositta heeft opgeleverd. Vergeleken met enige jaren geleden heeft Rositta dertig procent minder voorraad. Omgerekend in uitleverweken is de voorraad van zes naar vier weken gegaan. Anderzijds is de commerciële waarde van de voorraad verdubbeld, omdat de kwaliteit van de voorraad sterk verbeterd is. Vroeger moest een deel van de voorraad aan het einde van het jaar worden afgeboekt, omdat die onverkoopbaar was. Nu wordt veel nauwkeuriger geproduceerd waar de afnemer om vraagt.

De snellere (her)bevoorrading stimuleert daarnaast de verkoop. Sommige EDI-relaties hebben tussen twintig en veertig procent meer verkoop, met exact hetzelfde product, dezelfde inkoop- en consumentenprijs.

## Totaalbeleid

De reactie van een aantal van de handelspartners was aanvankelijk terughoudend. Dat houdt ook verband met de wederzijdse openheid en uitwisseling van informatie. Soms willen handelspartners dat niet prijsgeven. Sommigen zitten nog helemaal in de traditionele opvatting dat ze met deze openheid hun concurrentiepositie schaden.

Dit in tegenstelling tot de samenwerking met V&D: die is zeer intensief en gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Met **informatie-uitwisseling, open boeken en wederzijds vertrouwen** kunnen voor alle partijen, zeker ook de handelsrelaties, enorme besparingen worden behaald. Die opvatting begint ook bij andere partijen meer en meer door te dringen.

Hierdoor worden ook de banden met deze relaties veel hechter; de leverancier wordt niet alleen maar gewaardeerd op basis van de verkoopbaarheid van de producten, maar ook om de manier waarop met relaties wordt meegedacht en gecommuniceerd.

Zo treedt Rositta bijvoorbeeld vanaf het laatste kwartaal in 1996 als totaal eenheid naar haar relaties op. Daarbij is bijvoorbeeld de afdeling automatisering net zo belangrijk als de commercie. Er wordt een totaalbeleid uitgedragen, en de verschillende afdelingen gaan samen naar de financiële en logistieke afdeling van afnemers toe, m.a.w. beide organisatiestructuren worden in elkaar geschoven.

In de kleding- en textielhandel is deze aanpak kennelijk nieuw, maar het wordt wel gewaardeerd als de leverancier niet alleen commercieel naar buiten treedt. Rositta heeft veel geïnvesteerd in deze vorm van marketing en heeft daarmee een voorsprong opgebouwd. En als klanten eenmaal 'verslaafd' raken aan het simpel aanleveren van gegevens en nauwelijks of geen voorraden meer hoeven aan te houden, dan heb je als leverancier een heel sterk concurrentiewapen in handen.

#### *Bronvermelding*

Een eerdere versie van dit artikel is geplaatst in *Scanner, kwartaal magazine van EAN Nederland*, uitgave 1/97