



## 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.

## Over EDI

De retailer en leverancier wisselen dagelijks veel data uit zoals productinformatie, orders, orderbevestigingen, pakbonnen, facturen, voorraad informatie en doorverkoopcijfers. Het manueel invoeren van al deze data is tijdrovend, laat ruimte voor fouten en vertraagt de 'time to shopfloor'.

## Electronic Data Interchange (EDI)

De voordelen van EDI zijn talrijk. De informatieoverdracht is betrouwbaar, onafhankelijk en zorgt voor minder werk binnen uw bedrijf.

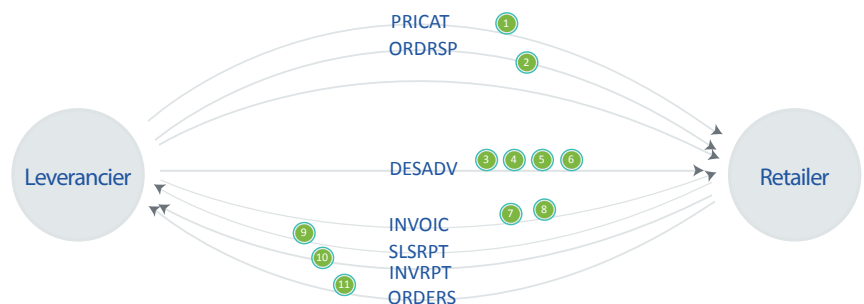
### Welke voordelen biedt EDI?

Gestructureerde elektronische informatie uitwisseling in de keten tussen (merk) leveranciers en retailers levert grote voordelen op voor alle betrokkenen: minder werk, meer inzicht, minder fouten en een snellere doorlooptijd van processen en goederen. Op de achterkant van deze leaflet worden de 11 winstpunten van ketendigitalisering middels EDI helder uiteengezet, inclusief de besparingsmogelijkheden per winstpunt.

### Mogelijke voordelen:

1. Artikelaanmaak - 60% sneller
2. Orderinvoer - 80% automatisch
3. Binnenmelding goederen - 80% automatisch
4. Ontvangstcontrole - 50% sneller
5. Prijzen en labels - 100% automatisch
6. Filiaalverdeling - 100% automatisch
7. Factuurinvoer - 90% automatisch
8. Factuurcontrole - 100% automatisch
9. Productbeschikbaarheid - sterk verbeterd
10. New business models - risico sterk verminderd
11. Replenishment basics - 100% automatisch

PRICAT = artikelstamdata  
 ORDRSP = orderbevestiging  
 DESADV = pakbon  
 INVOIC = factuur  
 SLSRPT = doorverkoopcijfers  
 INVRPT = voorraadgegevens  
 ORDERS = order (NOS)



## Voordelen van EDI

### 1. ARTIKELAANMAAK - 60% SNELLER

Zodra een voororder geschreven en afgegeven is, levert de leverancier een bestand aan met de bestelde artikelen in de vorm van een EDI PRICAT bericht. Uitgangspunt is dat elk artikel door de leverancier voorzien is van een uniek EAN nummer op artikel, kleur, maat en niveau. Het is gewenst dat de leveranciers gebruikmaken van de gestandaardiseerde artikelgroeps coderingen (DTB, FEDAS, EAS).

### 2. ORDERINVOER - 80% AUTOMATISCH

De retailer zal zijn orders veelal uitgesplitst per filiaal schrijven. Filiaaluitsplitsing bij de afgifte van het order leidt verderop in het proces namelijk tot grote voordelen. De leverancier zendt direct na ontvangst van het order een ORDRSP aan de retailer. Indien zo afgegeven, de orderbevestiging uitsplitsen per filiaal. Inlezen van de ORDRSP bespaart de retailer al snel 80% op zijn invoerwerk.

### 3. BINNENMELDING GOEDEREN - 80% AUTOMATISCH

Voorafgaand aan de uitlevering stuurt de leverancier een DESADV, waarin de inhoud per omverpakking wordt aangeduid door referentie aan het SSCC nummer. Het retailstelsel 'weet' dan wat er gaat binnenkomen. De retailer hoeft bij binnenkomst alleen nog maar de barcode van de omverpakking (SSCC) te scannen om de betreffende aantallen binnen te melden.

### 4. ONTVANGSTCONTROLE - 50% SNELLER

Controle van de binnengemelde goederen gebeurt via steekproeven. Eén op de X omverpakkingen wordt apart genomen om de inhoud ervan te controleren op juistheid qua aantallen op artikel, kleur, maat, niveau en correctheid van de labels. De foutmarge per leverancier bepaalt de frequentie waarmee de steekproef in het vervolg genomen wordt. Geconstateerde afwijkingen worden ingevoerd. Correcte leveringen worden geaccordeerd.

### 5. PRIJZEN EN LABELEN - 100% AUTOMATISCH

De artikelen in de omverpakking zijn door de leverancier al voorzien van generieke labels met de juiste verkoopprijs, conform de PRICAT. Het prijzen en labelen komt daarmee voor de retailer volledig te vervallen, hetgeen de logistieke doorstroom in het retailmagazijn aanzienlijk versnelt.

### 6. FILIAALVERDELING - 100% AUTOMATISCH

Indien het order al per filiaal is afgegeven, is filiaalverdeling al via ORDRSP in het backoffice systeem van de retailer ingelezen. Het ingeven van de filiaalverdeling komt daarmee volledig te vervallen, wat de procesgang van de retailer versnelt.

### 7. FACTUURINVOER - 90% AUTOMATISCH

Het INVOIC bericht bevat de factuur in elektronische vorm op artikel, kleur, maat en niveau, elk voorzien van een unieke EAN nummer. Het INVOIC bericht wordt ingelezen in het financieel systeem. Invoer van de factuur is dan niet meer nodig en het financieel systeem heeft alle detailinfo beschikbaar.

### 8. FACTUURCONTROLE - 100% AUTOMATISCH

De crediteurenadministratie is vooral zwaar belast met het uitzoeken van de verschillen tussen de levering en de factuur. Koppeling van enerzijds de ontvangsten (DESADV plus/min geconstateerde afwijkingen uit het logistiek pakket), leidt tot een automatische verschillenlijst op artikel, kleur, maat en niveau. Fysieke controle van facturen is daardoor niet langer nodig.

### 9. PRODUCTBESCHIKBAARHEID - STERK VERBETERD

Periodiek (wekelijks/dagelijks) bericht de retailer zijn leverancier over de gerealiseerde verkopen (per dag en filiaal per artikel, kleur, maat en niveau, voorzien van een EAN nummer). Dit gebeurt middels het EDI bericht SLSRPT (salesrapport). Voor de leverancier is dit een zeer waardevolle, structurele informatiestroom die automatisch doorloopt na eenmaal ingeregeld te zijn. De leverancier kan hierdoor continu meten en analyseren en daardoor beter plannen en inspelen op actuele (lokale) trends, waardoor de retailer een betere beschikbaarheid van goederen kan verwachten.

### 10. NEW BUSINESS MODELS - RISICO STERK VERMINDERD

Het salesrapport i.c.m. de voorraadstand per winkel op artikel, kleur, maat en niveau (INVRPT) maakt nieuwe business modellen mogelijk, indien de retailer bereid is om de leverancier meer grip en sturing te geven voor haar assortiment op de winkelvloer. Dat leidt tot een betere doorverkoop en dus een win-win situatie.

### 11. REPLENISHMENT BASICS - 100% AUTOMATISCH

Dit voordeel is specifiek bestemd voor het NOS assortiment van basics of continu producten. Het backoffice systeem signaleert de aanvulbehoefte o.b.v. in het retailstelsel vastgelegde minimumvoorraden per artikel, kleur, maat en niveau. Deze behoefte wordt als een EDI bericht (ORDERS) aan de leverancier teruggekoppeld. De retailer hoeft zijn nabestellingen niet langer uit te rekenen, in te voeren, te faxen of te mailen. De leverancier hoeft de aanvulorders niet langer in te voeren, mits de leverancier het EDI bericht ORDERS kan inlezen. Een duidelijk winstpunt voor beide kanten dus.



**Microsoft Partner**  
Gold Enterprise Resource Planning



#### Hoofdkantoor België

Steenweg op Zevendonk 149  
2300 Turnhout

T +32 (0)3 420 07 10  
info@tcog.be | www.tcog.be

#### Hoofdkantoor Nederland

Floridalaan 8  
3404 WV IJsselstein

T +31 (0)30 687 47 39  
info@tcog.nl | www.tcog.nl