



CTAC RETAIL

XV RETAIL SUCCESVOL UITGEROLD BIJ ACTION

“Eén dag ICT-consultancy, daar moeten wij meer dan tienduizend gummetjes voor verkopen.” Harrie Grent, Technisch Architect bij Action, doelt niet op de tarieven van Ctac, maar op het enorme artikelvolume dat zijn organisatie dagelijks verwerkt. Tientallen miljoenen kassabonnen per jaar van 275 winkels in Nederland en daarbuiten: hoe krijg je dat goed geautomatiseerd? Dankzij XV Retail verloopt de communicatie tussen filialen en hoofdkantoor zoals het hoort: soepel en snel.

‘Verrassend volledig, verbazend voordelig’ – dat is Action. Het grootste en voor de consument bekendste bedrijfsonderdeel zijn de 275 Action-winkels, verspreid over Nederland (245), België (26) en Duitsland (vier). Een momentopname, want Action groeit met gemiddeld twee vestigingen per maand en heeft als doel dit tempo op te schroeven en verder uit te breiden in Europa. Action is recentelijk overgenomen door private equity: 3i. Dit leidt tot een verdere professionalisering van de organisatie, inclusief de ICT-organisatie. De winkels worden ondersteund door het distributiecentrum annex hoofdkantoor in Zwaagdijk-Oost (Noord-Holland), een immens complex dat pakweg zestien voetbalvelden beslaat. In de drukke tijd gaan hier meer dan tweehonderdduizend colli’s per dag doorheen.

Action voert een sterk wisselend assortiment dat uiteenloopt van huishoudelijk, kantoor, cosmetica, speelgoed, textiel, glas, porselein en aardewerk, seizoenen en decoratief tot en met doe-het-zelf, met elke week meer dan honderd nieuwe

artikelen. Grootschalige inkoop, optimale distributie en een kostenbewuste bedrijfscultuur staan garant voor ongekend lage consumentenprijzen.

Stabiele versie

Op 1 januari 2006 ging Action over op SAP ERP, met een interface naar de bestaande winkelautomatisering. Ctac, toen al de partij van keuze, installeerde er diverse SAP modules, waaronder FI, CO, SD, MM en WMS (finance, controlling, verkoop, inkoop, logistiek en magazijn), en later RE (voor het managen van grootonderhoud aan alle bedrijfspanden). Action introduceerde in 2006 voice-picking in zijn distributiecentrum als eerste SAP gebruiker in Nederland.

SAP bracht veel goeds, aldus Grent, onder meer het structureel denken in processen. Toch bleek de koppeling met het oude kassasysteem haken en ogen te kennen. “Willy Koppens van Ctac vertelde mij in die tijd dat men

bezig was met XV Retail, een totaaloplossing die alle winkelprocessen vanuit één applicatie ondersteunt. Dat sprak mij aan. Toen hij ons vroeg mee te werken, hebben we dat meteen vanuit een co-development partnership opgepakt.” Gedurende 2008-2009 droeg Action bij aan de product-ontwikkeling, vooral vanuit de functionele kant. In 2010 lag er een dusdanig stabiele versie, dat men het aandurfde om een rollout te doen. Die is in oktober 2011 succesvol afgerond. Het gezamenlijke project van Action en Ctac heeft nu zelfs geleid tot een XV Retail-versie 4.1. Deze nieuwe versie kan omgaan met nog grotere aantallen, heeft een snellere verwerking en biedt moderne communicatietechnieken. Daarnaast is deze versie schaalbaar, zodat snel nieuwe winkels in verschillende landen zijn toe te voegen. Het gezamenlijke project is een duidelijk voorbeeld van de composed solutions-strategie van Ctac op basis van co-innovatie. Momenteel loopt er een project om versie 4.1 ook daadwerkelijk te implementeren en heeft Ctac recentelijk ook het technisch SAP beheer op zich genomen. Inmiddels draaien alle Action-winkels op XV Retail: we spreken dan over 1.400 kassa's en nog eens 275 backoffice-pc's.

Koppeling met SAP

Gevraagd naar het belangrijkste pluspunt van XV Retail, noemt Grent de directe koppeling met SAP. “Gezien onze bedrijfsvoering – hoge volumes, kleine bedragen, snelle handling –, hebben we te maken met veel datawijzigingen die allemaal zonder vertraging naar de kassa's toe moeten. XV Retail trekt belangrijke artikelgegevens uit SAP en presenteert deze aan de winkelvloermedewerker. Denk aan prijs, artikelgroep en streepjescode. Maar ook productomschrijvingen voor op de kassabon en de schapkaartjes, nota bene in drie talen. Zelfs de stamdata van medewerkers.” In de winkel zorgt een gedegen autorisatie ervoor dat men er makkelijk mee kan werken. Functiereguleerd, want alleen de bedrijfsleider mag bijvoorbeeld een bon laten vervallen; caissières zijn hiertoe niet gemachtigd. Rayonleiders van Action worden

bovendien via een speciaal ontworpen dashboard voorzien van alle verkoopcijfers en personeels- en andere gegevens die zij voor een goede functievervulling nodig hebben.

De directe koppeling maakt ook een stroom van transactiegegevens, pindata en financiële cijfers mogelijk vanuit de kassa naar de SAP backoffice waar centrale en decentrale voorraad en financiën worden bijgewerkt. De invoering van XV Retail heeft het verkoopproces op zich redelijk ongemoeid gelaten. Dat proces is functioneel gezien ook niet zo spannend volgens Grent. Scannen en afrekenen, daar komt het op neer. “Het zijn meer de extra mogelijkheden daaromheen, die het werk op de winkelvloer verrijkt hebben. Bijvoorbeeld online opvragen van artikelgegevens en het automatisch beschikken over actuele reclame-informatie. Of zelfstandig klantbestellingen doen, inclusief aanbetaling en het organiseren van de aflevering.”

Sparren met de eindgebruiker

Door de slimme infrastructuur is het tevens mogelijk om configuraties van individuele kassa's centraal vanuit de XV Retail-server te regelen. Dat kan overigens ook op rayon- en landniveau. Hetzelfde geldt voor de distributie van software. “Massa-installatie bevordert een eenduidige manier van aansturen en scheelt gigantisch veel tijd. Een update voor bijvoorbeeld alle filialen in België heb je nu zo weggezet. En het bespaart ons aanzienlijk op de beheerkosten.”

Het kunnen verwerken van grote aantallen data met een hoge performance is een van de winstpunten die Action met XV Retail behaald heeft. Het heeft de beheersbaarheid vergroot, zodat de onderneming nu met dezelfde bezetting kan doorgroeien naar het volgende ambitieniveau. Grent: “Nu we de verkoop geautomatiseerd hebben, denken we verder na over manieren om de backoffice meer op de winkelvloer beschikbaar te krijgen. Ctac toont zich hierin een zeer flexibele partner die meedenkt op technisch en functioneel niveau. Men verstaat de kunst om sparringpartner te zijn voor de eindgebruiker.”

Meer informatie?

Neem contact op via telefoonnummer +31 (0)73 692 06 92 of stuur een e-mail naar retail@ctac.nl.



Ctac - enabling your ambitions

Ctac helpt als innovatieve ICT Solution Provider klanten bij het realiseren van hun ambities. Dat doen we door het ontwikkelen en implementeren van branchegerichte oplossingen die exact inspelen op de bedrijfsprocessen van klanten in uiteenlopende sectoren. Met een passie voor technologie en een scherp oog voor bedrijfsprocessen werken we dagelijks op het snijvlak van business en IT. De sector-specifieke totaaloplossingen voor onder meer retail, wholesale, real estate en charity zijn samen met klanten ontwikkeld. We completeren deze composed solutions met een volwaardig pakket van diensten, variërend van businessconsultancy tot managed services en software-ontwikkeling tot mobility- en cloud-diensten. Daarbij kiezen we altijd voor een professionele benadering, een innovatieve invalshoek en transparant, persoonlijk contact. Ctac is genoteerd aan Euronext Amsterdam.

CTAC THE NETHERLANDS

Meerendonkweg 11, Postbus 773
5201 AT 's-Hertogenbosch
T. +31 (0)73 692 06 92
E. info@ctac.nl
I. www.ctac.nl

CTAC BELGIUM

Uilenbaan 82
2160 Wommelgem
T. +32 (0)3 354 09 79
E. info@ctac.be
I. www.ctac.be

CTAC FRANCE

54-56 avenue hoche
75008 Paris
T. +33 (0)1 56 60 53 89
E. info@ctacpowerhouse.fr
I. www.ctacpowerhouse.fr

Ctac N.V. 2012, alle rechten voorbehouden. Niets van deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotocopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, en evenmin in een databank of retrieval systeem worden opgeslagen, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Ctac N.V.

Harrie Grent,
technisch architect
van Action

