

Heinz gaat Laurus papierloos factureren

De communicatie tussen Heinz en Laurus loopt volledig via EDI. Toch worden rekeningen voor de zekerheid ook nog via de post verstuurd. 'Voordat we die achterwege kunnen laten moeten we er van op aan kunnen dat de EDI-facturen kloppen.'

Harm Beerens,
hoofredacteur

Op het hoofdkantoor van Laurus in Den Bosch zitten ze gebroederlijk naast elkaar: Carlo Bouw van retailer Laurus en Harry Kramer van levensmiddelenfabrikant Heinz. Twee schakels in de retailketen die samen proberen hun deel van de Supply Chain te optimaliseren. De twee bedrijven beleven een historisch moment in hun e-business-strategie: het elimineren van de papieren factuur. Het is het laatste fysieke document dat nog tussen beide bedrijven wordt uitgewisseld.

Echte winst

Supermarktketen Laurus, dat onlangs in het nieuws kwam vanwege het managementbesluit om 1.290 banen te schrappen, is bekend van de supermarkten Edah, Konmar en Super de Boer. Hier liggen duizenden producten van honderden verschillende toeleveranciers in de schappen. De meeste producten worden afgeleverd bij één van de distributiecentra van Laurus, van waar ze verder naar de winkels worden gedistribueerd. Sommige producten worden rechtstreeks bij de winkel afgeleverd.

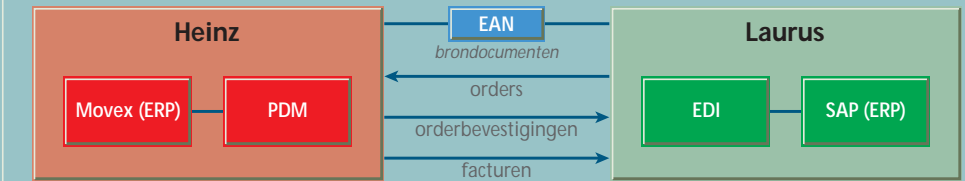
Om dit logistieke proces in goede banen te leiden lopen er grofweg vier communicatiestromen tussen Laurus en zijn toeleveranciers: informatie over producten, bestelorders, orderbevestigingen en, nadat er is geleverd, de facturen. Het doel van Laurus is om zoveel mogelijk van deze informatie via EDI te laten verlopen. Dit scheelt natuurlijk enorm in administratiekosten, maar dat is niet de hoofdreden, zegt EDI-manager Carlo Bouw. 'De echte winst zit 'm in de juistheid en compleetheid van de gegevens. Dat we



niet meer Jan en alleman moeten gaan bellen om ontbrekende gegevens te achterhalen. Goede gegevens leveren bovendien een schat aan managementinformatie op.' Een student heeft in zijn afstudeerproject berekend dat Laurus hier-

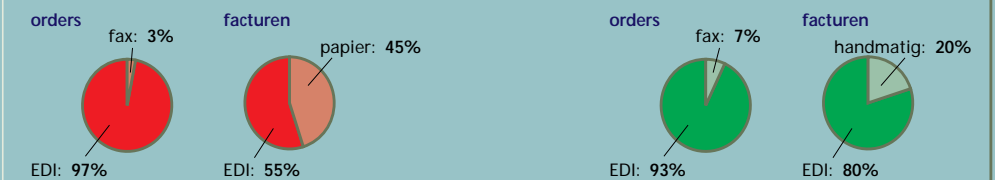
Harry Kramer (l.) van toeleverancier Heinz en Carlo Bouw van supermarktketen Laurus voor de schappen met Heinz-producten in de Konmar in Zaltbommel

EDI-communicatie tussen Heinz en Laurus



Er lopen vier informatiestromen tussen supermarktbedrijf Laurus en toeleverancier Heinz: productgegevens, orders, orderbevestigingen en facturen. Veel van de productgegevens van Heinz liggen opgeslagen in het ERP-systeem Movex (van leverancier Intenia). Deze gegevens worden gedownload in een systeem voor Product Data Management (PDM) van SRC die in verbinding staat met de Eandas-database. Laurus gebruikt naast zijn ERP-systeem van SAP een aparte EDI-applicatie, eveneens geleverd door SRC System Integrators. Via deze EDI-applicatie worden de productgegevens uit de Eandas-database gehaald en verwerkt in SAP. Ook worden vanuit deze applicatie EDI-orders ontvangen, orderbevestigingen verstuurd en facturen ontvangen.

EDI ver doorgedrongen



Wekelijks ontvangt Heinz Nederland duizend EDI-orders en verstuurt het 550 EDI-facturen

Laurus verstuurt wekelijks 30.000 EDI-orders en ontvangt 35.000 EDI-facturen

Van de totale orderstromen bij Heinz en Laurus verloopt het gros via Electronic Data Interchange (EDI). Nog maar drie procent van de orders die Heinz van retailers ontvangt verloopt via de fax (niet van Laurus) en verstuurt 55 procent van de facturen al via EDI. Laurus verstuurt 93 procent van zijn orders via EDI en ontvangt tachtig procent van de facturen via EDI.

© ITlogistiek (2004)

mee een aanzienlijke kostenbesparing kan realiseren.

Ook bij Heinz, een Amerikaanse voedingsmiddelenconcern met wereldwijd 45.000 medewerkers in dienst, wordt stevig ingezet op EDI. Een belangrijke stap in Nederland werd gemaakt toen in 2002 de backoffice-systemen van Honig, Hak en KDR (allen onderdeel van Heinz) werden geïntegreerd. 'Toen hebben we al onze EDI-berichten gelijk getrokken, en zijn we naar één standaard gegaan', zegt customer service manager Harry Kramer. Heinz is producent van onder andere de merken Honig, Hak, De Ruijter en natuurlijk Heinz zelf.

Brondocument

De reis naar een papierloze Supply Chain is door Laurus en Heinz al jaren geleden ingezet. Al 93 procent van de bestelorders van Laurus aan toeleveranciers gaat via EDI, en ook de orderbevestigingen worden grotendeels automatisch

aangemaakt en verstuurd. Een project dat momenteel in volle gang is, is het stroomlijnen van de brondocumenten.

Een brondocument is een formulier waarop per product een groot aantal gegevens zijn vastgelegd. 'Stel dat zij een nieuwe fles tomatenketchup op de markt brengen', zegt Bouw knikkend naar Kramer. 'Dan moeten wij hier eerst alles over weten, willen we een goede schappenplanning voor onze winkels kunnen maken. Lengte, breedte, hoogte, gewicht, verpakkingsvorm, prijs, noem maar op, in totaal meer dan honderd kenmerken. Ook voor de logistiek is deze informatie cruciaal. Het moet straks wel allemaal precies op een pallet passen.'

Eigenlijk al voordat een fabrikant met een nieuw product op de markt komt, moet de retailer over een brondocument beschikken. Die moet hier zijn (schappen-)planning op afstemmen. Echter, de fabrikant heeft het product nog in ontwikkeling en heeft dus niet altijd alle gegevens al paraat. Dat betekent dat tijdens

EDI bij Laurus en Heinz

Ook logistieke voordelen voor Laurus EDI maakt crossdocking mogelijk



Dat orders en facturen digitaal via EDI worden uitgewisseld, bespaart Laurus veel geld. De investering om met een leverancier via EDI te communiceren is binnen een maand terugverdiend, heeft een student eens berekend. Hierin zijn de logistieke voordelen van EDI nog niet eens meegenomen. 'Je bent veel flexibeler', legt Carlo Bouw uit. 'Stel je wilt dat een leverancier die normaal rechtstreeks bij de winkel aflevert, dat die nu aan onze dc's gaat leveren, dus dat je via crossdocking zelf aan de winkels gaat leveren. Dan is het een heel project om hier het hele administratieve proces voor om te gooien. Dat kost een hoop tijd. Verloopt de communicatie met zo'n toeleverancier volledig via EDI, dan is het alleen een kwestie van het afleveradres in het EDI-bericht aanpassen en je bent klaar.'

Eandas is een initiatief van EAN Nederland waarin productgegevens van een groot aantal toeleveranciers in de retail in een centrale database worden vastgelegd. Retailers kunnen hier een abonnement op nemen. Ze hoeven dan niet meer per toeleverancier productgegevens op te vragen, maar kunnen deze via EDI in hun bedrijfs-systemen importeren. Een ander belangrijk voordeel van Eandas is verder dat de gegevens op volledigheid en juistheid worden gecontroleerd. Voor meer informatie zie www.eandas.nl

een productintroductie er driftig gebeld, gemaïld en gefaxt wordt met alle verwarring, en irritatie, van dien. De heren zijn blij dat het gedoe rondom de brondocumenten tussen Laurus en Heinz achter de rug is. Dit is te danken aan **Eandas**, een soort centrale datapool waarin fabrikanten als Heinz gegevens over hun producten kunnen vastleggen. Via een koppeling met dit systeem kan Laurus nu met één druk op de knop de gegevens

over de Heinz-producten in zijn eigen systeem laten lopen. 'Dat leidt bij ons keihard tot minder fouten', aldus Carlo Bouw.

Foute factuur

Na het succes met de brondocumenten was de papieren factuur aan de beurt. Op een gegeven moment is hier de **ECR** bij betrokken geraakt, weet Peter Pottinga van **SRC Consultants**, die ook bij het gesprek is aangeschoven. Voor de ECR was dit een interessant project waar het vanuit de branche richting aan wilde geven. 'Als eerste hebben we naar de toeleveranciers gekeken: wat betekende dit voor hen?'

De Nederlandse vestigingen van Heinz versturen dagelijks een ordner vol facturen, vertelt Harry Kramer. 'Als je bedenkt dat we de kopieën hiervan zeven jaar moeten bewaren, dan kun je je voorstellen wat dit ons alleen al aan opslag van facturen scheelt.' De studie leerde dat papierloos factureren voor Heinz inderdaad veel voordeel oplevert. Harry Kramer: 'Als we voor vier retailers geen papieren facturen meer zouden hoeven te sturen, dat hebben we de kosten die wij hiervoor moeten maken na een jaar terugverdiend.' De kosten zitten 'm onder andere in software om de digitale facturen te archiveren.'

Efficient Consumer Response, ECR is ook de naam van de stichting die zich bezighoudt met communicatie en logistiek tussen toeleveranciers en retailers (zie www.ecr.nl)



Peter Pottinga van SRC System Integrators: 'Met EDI-factureren valt niet te sjoemelen, die moeten echt kloppen'



Harry Kramer, customer service manager bij Heinz: 'We versturen dagelijks een ordner vol aan facturen. Als je bedenkt dat we de kopieën hiervan zeven jaar moeten bewaren, dan kun je je voorstellen wat dit alleen al aan opslagkosten betekent'

Aan Heinz-zijde bleken er dus geen onoverkomelijke bezwaren tegen papierloos factureren te zijn. Anders was dit bij Laurus. 'Wij willen best uitsluitend digitaal gefactureerd worden', stelt Carlo Bouw van Laurus. 'Maar dan moeten we er van op aan kunnen dat de digitale factuur ook klopt.' Hier roert hij een heikel onderwerp aan.

Facturen die niet 'schoon' blijken te zijn, zijn menig retailer een doorn in het oog. Toeleveranciers factureren op basis van wat er bij hun is weggegaan en niet wat er bij de retailer daadwerkelijk is aangekomen. En hier kan verschil tussen zitten, weet Bouw, bijvoorbeeld als gevolg van afkeur of dozen die onderweg van een pallet vallen. 'En dat mogen wij vervolgens weer recht proberen te breien. Gevolg: bij ons zijn tientallen mensen druk met het controleren van facturen, bellen, zorgen dat spullen alsnog worden geleverd, et cetera. Dat kost ons bakken met geld.'

Misverstand

Waarom hamert Bouw eigenlijk zo op die schone facturen? Wat heeft de kwaliteit van de factuur met het al dan niet papierloos versturen te maken? Carlo Bouw legt uit: 'Een factuur komt via EDI binnen en wordt automatisch ingeboekt. Het systeem controleert op factuurregelniveau of deze overeenkomt met de inkoop-

order. Zodra een fout wordt gesignaleerd neemt de betreffende medewerker de papieren factuur erbij en gaat uitzoeken wat er mis is gegaan.'

De papieren facturen worden op de administratie van Laurus gebruikt om fouten op te lossen. 'Als facturen door de computer worden ingeboekt, komt echt elk foutje naar boven', vult consultant Peter Pottinga aan. 'Met een papieren factuur keek een medewerker naar het totaalbedrag en als dat ongeveer klopte, dan kon de factuur door. Nu met EDI gaat dat niet meer, nu valt er niet meer mee te sjoemelen, zou je kunnen zeggen. Nu moet echt alles kloppen.'

Maar wil Laurus dan eigenlijk überhaupt wel papierloos factureren? Jazeker, antwoordt Bouw. 'Het scheelt ons in eerste instantie het handmatig inboeken en controleren van facturen. Maar veel belangrijker is dat we nu samen met onze toeleveranciers knelpunten identificeren en tot kwaliteitsverbeteringen komen. Je leert elkaars processen begrijpen, dat is voor mij de echte winst.'

Ter illustratie halen Bouw en Kramer een anekdote aan. Laatst ontdekten ze dat er telkens iets mis ging als er bij Heinz vanuit één DC op één dag verschillende orders werden uitgeleverd. De pallets voor die drie orders werden dan altijd netjes verzameld op één factuur gezet. Bouw: 'Maar bij het automatische matchen van de factureren liep het systeem bij ons hier altijd op vast.' Kramer: 'En dat terwijl wij Laurus hier een plezier mee dachten te doen'. Toen de analyse was gemaakt was het misverstand snel verholpen.

Het zijn dit soort verbeteringsacties die de communicatie tussen beide bedrijven verder moeten perfectioneren. Honderd procent is het nog niet, maar dat er op korte termijn papierloos gefactureerd gaat worden staat vast. ●



Carlo Bouw, EDI-manager bij Laurus: 'Bij ons zijn tientallen mensen druk bezig met het controleren van facturen. Zolang deze niet kloppen kunnen we niet papierloos worden'

Factureren op basis van goederenontvangst Voor altijd schone facturen

Het fenomeen van 'niet-schone' facturen, facturen waarbij de factuurregels niet overeen komen met wat er daadwerkelijk is geleverd, is één van de grootste ergernissen van retailers. In de retailbranche wordt daarom gewerkt aan een procedure waarbij toeleveranciers niet meer factureren op basis van wat zij versturen maar op basis van wat retailers in ontvangst nemen. 'Het EDI-bericht dat wij hiervoor moeten versturen, het *receiving advice*, is er al', vertelt Carlo Bouw van Laurus. 'Wat nu nog moet gebeuren is dat we branchebrede afspraken maken over hoe hier mee om te gaan. Hier wordt binnen de EAN aan gewerkt.'



SRC System Integrators is gevestigd in Hoorn, tel.: (0229) 23 31 54, www.src.nl