

Hoenderdaal: “Productinformatie steeds meer de motor van ons bedrijf”

08-12-2021 19:33



Bart Veldhuizen, algemeen directeur van Hoenderdaal Fasteners kijkt samen met Alexander van Dijk, commercieel manager van Innovadis terug op de afgelopen vier jaar. “Toen ik tien jaar geleden als productmanager begon, werkten we met Excel en EZ-base, dat destijds niet zo rijk gevuld was als nu. Omdat iedereen zijn eigen ding deed en de vraag vanuit klanten naar goede data groeide, kregen we steeds meer variatie in gevraagde productdata”, zegt Veldhuizen. Data die intern op verschillende plekken in verschillende bestanden was vastgelegd. “Zo stond de etikettendata in bestand X, de commerciële content in bestand Y en de logistieke data weer in een ander Excel-bestand. Dat maakte de beheersbaarheid ervan steeds lastiger, zeker als er een aanpassing in al die bestanden doorgevoerd moest worden.”

Databeheer structureren

Voordat het databeheer onbeheersbaar zou worden, besloot Veldhuizen op zoek te gaan naar een PIM-systeem. “We moesten de productinformatie gaan managen. Die moest zo goed en efficiënt mogelijk ingezet worden. Door onze klanten, maar ook intern moest data snel gevonden en zorgvuldig beheerd en verrijkt kunnen worden.” In die zoektocht benaderde de producent van bevestigingsmaterialen drie partijen waaronder Innovadis. “We kregen van alle drie een mooie demo van fantastische systemen, maar echt goed begrijpen wat we nu nodig hadden, deden we nog niet. Daarvoor ontbrak bij ons de kennis.”

Strategische partner

Het implementeren van een PIM-systeem was voor Hoenderdaal Fasteners een strategische keuze. “We zochten dus niet alleen een goed systeem, maar ook een strategische partner om een langdurige en intensieve samenwerking aan te gaan. Er moest dus een goed gevoel zijn bij de manier van werken. Het nuchtere en praktische karakter van de mensen van Innovadis gaven ons een goed gevoel. Daarnaast hadden ze ervaring en kennis van onze markt. Die combinatie zorgde ervoor dat we voor Innovadis hebben gekozen.”

Toekomstgericht systeem

Het PIM-systeem dat Innovadis samen met Hoenderdaal Fasteners implementeerde is de ‘single source of truth’ op gebied van productinformatie. Van Dijk: “Dat betekent dat het de enige bron is van waaruit productdata gedeeld wordt.” Veldhuizen vult aan: “Nieuwe producten voeren we qua stamdata eerst in ons ERP-systeem in, deze is met een interface gekoppeld aan het PIM-systeem. Daarna verrijken we deze data in PIM. Vn daaruit ontsluiten we de data naar bijvoorbeeld EZ-base of onze eigen website.” Met als groot voordeel dat een wijziging of toevoeging van data alleen in het PIM-systeem gedaan hoeft te worden. “Dat scheelt veel werk en verkleint de foutmarge”, zegt Veldhuizen, die het als ultiem toekomstbeeld ziet dat een wijziging in het PIM-systeem realtime wordt doorgegeven aan datapools en klanten. “Die optie biedt ons modulaire systeem, het is echt toekomstgericht.”

Serieuze aandacht

Hoewel het PIM-systeem veel voordelen biedt en efficiënt werken bevordert, is het geen kwestie van eenmalig vullen en daarna achterover zitten. “Databasebeheer is een volwaardige taak waarvoor je binnen je team ruimte moet hebben of creëren. Bij ons is fulltime een dataspecialist bezig met het onderhoud aan onze data. Zonder deze structurele aandacht lukt het niet”, waarschuwt Veldhuizen. Een belang dat Innovadis vanaf het begin heeft benadrukt. “Systemen als deze zijn een flinke investering en die doen bedrijven niet zomaar. Maar niet altijd beseft een klant dat het lange trajecten zijn voordat je een PIM-systeem helemaal hebt ingericht en er profijt van hebt”, aldus Van Dijk.

Goed fundament

Samen met een team van Hoenderdaal Fasteners zijn de specialisten van Innovadis daarom begonnen aan de basis. “Het allerbelangrijkste is een goed fundament. Daarvoor hebben we in verschillende workshops met elkaar een goede boomstructuur op productgroep-niveau uitgewerkt en van daaruit zijn we het PIM verder gaan inrichten, vullen en classificeren. Die classificatie van de data is heel belangrijk”, zegt Van Dijk.

Volgens Veldhuizen was de beperkte flexibiliteit binnen die boomstructuur niet altijd makkelijk. “Je wilt zo flexibel en breed mogelijk naar je assortiment kijken en het is soms lastig om producten heel strak in de boomstructuur te passen, maar door hier goed over na te denken en consistent te werken met dezelfde classificatie, is de kwaliteit van je data en het aanmaken van nieuwe artikeldata wel monkey-proof. Daarmee kunnen wij onze klanten en datapools voorzien van de goede en consistente datakwaliteit die zij vragen.”

Nieuwe webshop

Nadat de afgelopen jaren het PIM-systeem vooral intern werd gebruikt, maakt Hoenderdaal Fasteners er sinds april ook naar buiten toe zichtbaar gebruik van. “We hebben, samen met Innovadis, onze nieuwe webshop gelanceerd en die is met de productinformatie volledig gekoppeld aan het PIM-systeem. Met veel succes, want in een half jaar tijd doen we inmiddels al 13% van onze totale omzet via ons webportaal, en dat hadden we toch niet helemaal verwacht.”

“Onze grote klanten werken met een EDI-koppeling waarmee bestellingen direct uit hun systeem in ons systeem komen. Maar zelfs die klanten bestellen soms via de webshop. Vanwege het bestelgemak, zo blijkt. De webshop is gevuld met onze 10.000 verschillende voorraad-artikelen, maar door de slimme filters kom je altijd in drie stappen bij het juiste artikel terecht. Op detailniveau krijg je veel informatie over het artikel en na het inloggen zien klanten hun eigen inkooprijzen en onze voorraad. Met ons PIM-systeem als motor biedt de webshop onze klanten veel praktische informatie”, zegt Veldhuizen.

Datawarehouse

Intern wordt de webshop ook veelvuldig gebruikt. “Zo kunnen onze binnendienstmedewerkers snel producten of productinfo opzoeken als ze klanten aan de telefoon hebben.” Volgens Van Dijk wordt de interne doelgroep vaak vergeten door bedrijven die een PIM-systeem zoeken. “Eerste prioriteit is vaak de externe stakeholder, de klant of toeleverancier. Maar een PIM-systeem biedt ook de interne organisatie veel voordelen. Zoals de procesoptimalisatie hier bij Hoenderdaal Fasteners. Iedereen is gebaat bij een centraal systeem met daarin snel toegang tot alle relevante productinformatie.”

Onderscheiden met content

Veldhuizen is ervan overtuigd dat content alleen maar belangrijker wordt in de relatie tussen leverancier en groothandel. “In de markt van toeleveranciers van bouwmaterialen en ijzerwaren zie je door overnames steeds grotere conglomeraten ontstaan. Deze consolidatie zorgt voor steeds minder prijsonderscheid. Maar met je content kun je als fabrikant wel onderscheid maken aan wie je hier toegang toe verschaft en daarmee bied je trouwe en belangrijke klanten betere data zodat zij een concurrentievoordeel hebben.”

Mede daarom zorgt Hoenderdaal Fasteners ook altijd voor extra sfeerbeelden, video's of schapmaterialen. “Als een klant in zijn webshop of op de winkelvloer aandacht wil besteden aan bevestigingsmaterialen in het algemeen, is hij blij met onze materialen en content. Daarmee helpen we onze klant echt verder en dat is voor ons de essentie. Het succes van onze klanten is immers ook ons succes.”

[Innovadis, Enschede, 053.850.75.00, info@innovadis.com, www.innovadis.com](mailto:info@innovadis.com)

Redactie