



Elektronische data-uitwisseling met Wholesale

Wholesale EDI, de oplossing voor het uitwisselen van data in de groothandel!

De voordelen van EDI

Het grote voordeel van EDI is het verkorten van de tijd die nodig is voor de uitwisseling van gegevens tussen twee partijen en het verhogen van de kwaliteit van de uitgewisselde gegevens.

Als eenmaal de juiste basisgegevens, zoals EAN coderingen, op elkaar zijn afgestemd, dan verloopt het uitwisselingsproces voor het grootste gedeelte automatisch en hoeft de medewerker alleen in uitzonderingssituaties in te grijpen.

Hoe werkt EDI?

EDI is er niet van de één op de andere dag. Het is goed om van tevoren te weten wat er allemaal

komt kijken bij een EDI-implementatie, zodat er een duidelijk beeld ontstaat van de verschillende stappen binnen het proces en de doorlooptijd van het traject. Er zijn maar een paar stappen nodig voordat EDI communicatie daadwerkelijk gebruikt kan worden:

- Het activeren van EDI in Wholesale
- Het verkrijgen van een aansluitnummer
- Het kiezen van een EDI-dienstverlener
- Het aanmaken van EAN-coderingen
- Het bepalen en realiseren van eventuele aanvullingen in het EDI-bericht door Kerridge CS / EDI-dienstverlener
- Het testen van EDI-verkeer tussen 2 partijen

Het verkrijgen van een aansluitnummer

Het aansluitnummer wordt bij het aangaan van een lidmaatschap verstrekt door EAN-Nederland in Nederland en EAN-België in België. Hieraan zijn kosten verbonden. Dit nummer wordt door de eigenaar gebruikt/aangevuld voor de uitgifte van onder andere de EAN-artikelnnummer, EAN-adrescodes en de verzendcodes. Daarmee wordt gewaarborgd dat nummers uniek zijn. De uitgifte van nummers en het gebruik van de barcodes is aan strikte regels verbonden. Deze regels zijn vastgelegd in handboeken die door de betreffende EAN-organisatie beschikbaar worden gesteld bij het aangaan van het lidmaatschap.

Voor wie is het?

Wholesale EDI is beschikbaar voor alle gebruikers van Wholesale. De volgende EDI berichten zijn op dit moment beschikbaar:

inkoop orderbericht	Verkoop verzendbericht
inkoop factuurbericht	Verkoop factuurbericht
inkoop ontvangstbericht	Verkoop orderbevestiging
verkoop orderbericht	Installatieberichten ICM, ICB, ICF, ICC

Het uitwisselingsproces verloopt voor het grootste gedeelte automatisch



Het kiezen van een EDI-dienstverlener

Deze organisaties vertalen de in-house bestanden naar een internationaal geldig EDI-bericht. Er is een aantal softwareleveranciers dat deze standaard EDI-vertaalprogrammatuur op de markt brengt. In de meeste gevallen wordt de EDI-vertaalprogrammatuur en de communicatieprogrammatuur als één pakket aangeboden. Er is EDI-vertaalprogrammatuur beschikbaar voor verschillende hardwareplatforms (pc's, minicomputers en mainframes) en voor de verschillende operating-systemen. Deze softwareleveranciers bieden in de meeste gevallen een pakket van diensten aan dat verder gaat dan alleen de verkoop van een pakket. Het dienstenaanbod bestaat onder meer uit:

- Het verzorgen van de installatie, eventueel inclusief de aansluiting op de eigen applicaties
- Het verzorgen van de totale EDI-inrichting tot en met de outsourcing van alle werkzaamheden
- Het verzorgen van het onderhoud op basis van een onderhoudscontract
- Het verzorgen van de instructie en de opleiding ten behoeve van het gebruik van het pakket
- Het verzorgen van een helpdeskfunctie
- Het verzorgen van de datacommunicatie via een eigen mailbox-systeem
- De totale verzorging van bovengenoemde diensten in één servicepakket

Prijzen van deze software verschillen per pakket en de daarbij aangeboden diensten, maar zijn ook afhankelijk van uw hardware-platform. De software is voor pc's in de meeste gevallen aanmerkelijk goedkoper dan de software voor andere hardware-platforms.

Het aanmaken van EAN-coderingen

Een belangrijke factor voor het slagen van een EDI-implementatie zijn de unieke EAN-codes van de artikelen en de organisaties waarmee wordt gewerkt. Elke organisatie waar u zaken mee doet en die in een branche werkt waar de EAN-coderingen verplicht zijn, heeft een unieke EAN-code. Deze zijn bij hen op te vragen en moeten in Wholesale worden vastgelegd. Deze unieke EAN-codes zijn nodig, omdat alle communicatie via de EDI-postbus loopt. Deze postbus wordt bijgehouden door de EDI-dienstverlener. Via deze EAN-code in het bericht weet de dienstverlener in welk postbusvakje hij het bericht moet leggen en komt het bij de juiste partij terecht.

Deze EAN-codes gelden uiteraard ook voor de artikelen. Alle artikelen binnen het pakket krijgen een unieke code. Deze lijsten van EAN-coderingen worden ook met de handelspartners uitgewisseld, zodat beide partijen weten welk artikel er onder welke EAN-codering zit.

Het realiseren van aanvullingen

Binnen EDI bestaan talloze verschillende branches (Doe Het Zelf /Food/Techniek/Handel et cetera) met binnen elke branche weer variaties van het EDI-bericht. Daarnaast heeft elke partij waar u zaken mee wilt gaan doen, in veel gevallen zijn eigen specifieke (extra) wensen over de gegevens die zij willen overbrengen of ontvangen. Omdat het onmogelijk is om voor elke branche een uniform bericht op te stellen, kiest Kerridge Commercial Systems voor een zo breed mogelijk opgezette berichtstructuur, waarin getracht is om de grootste gemene deler van alle branches bijeen te brengen in het in-house-bestand. Het kan dus voorkomen dat een bepaalde berichtstructuur in de ene branche niet volledig is, maar juist weer meer dan volledig is in de andere branche. Om te bepalen in hoeverre uw EDI-bericht afwijkt van de 'standaard' (het 'dialect'), is eerst een onderzoek nodig om te zien welke data de andere partij wenst en wat Wholesale aanlevert (of vice versa). Dit onderzoek wordt meestal door de EDI-dienstverlener gedaan, omdat dit juist hun specialisme betreft; het samenbrengen van twee lay-outs en het bepalen van de hiaten.

De investering voor de test en realisatiefase

Nadat alle gegevens bekend zijn, wordt bekeken wat de totaal geschatte inspanning zal zijn voor het gehele traject. Niet zelden komen kleine, maar niet onbelangrijke punten met betrekking tot de precieze inhoud van het bericht pas aan het licht bij het daadwerkelijk testen van de EDI-bestanden.

Belangrijke aandachtspunten

Het implementeren van EDI binnen uw pakket heeft vele voordelen zoals minder papier en minder handmatige orderverwerkingen en biedt u dus meer tijd voor andere zaken. De complexiteit en doorlooptijd van een implementatie worden bijna altijd onderschat. Kerridge Commercial Systems adviseert een interne medewerker aan te stellen als vast aanspreekpunt en hem of haar de EDI-impementatie als hoogste prioriteit in de agenda te geven. Na het traject van calculeren en realiseren wordt de testfase gestart. In een testopstelling worden gegevens via EDI verzonden naar of ontvangen van de EDI-partner. Aanpassingen die dan in het maatwerk nog nodig zijn, worden uiteraard niet in rekening gebracht, terwijl eventuele nieuwe uitbreidingen op basis van nacalculatie in rekening worden gebracht.



Nieuwe ontwikkelingen en aanvullende wensen

Nieuwe ontwikkelingen of nieuwe wensen worden als meerwerk aangemerkt. Indien een aanpassing gewenst wordt na de initiële implementatie van het EDI bericht, zal desgewenst een nieuwe calculatie worden aangeboden.

// Het grote voordeel van EDI is het verkorten van de tijd die nodig is voor de uitwisseling van gegevens tussen twee partijen en het verhogen van de kwaliteit van de uitgewisselde gegevens.



Over Kerridge Commercial Systems (KCS)

Wij bieden specialistische software, service en support voor de levering van volledig geïntegreerde handels en business management oplossingen aan klanten met een handelsbedrijf, klein of groot – waar dan ook ter wereld. Bedreven met de handelssector voor meer dan 40 jaar, zijn onze technische experts leiders in handels en management technologieën. Onze innovatieve en flexibele aanpak verzekert een lange termijn samenwerking met onze klanten.

Onze missie is simpel: het ontwerpen en leveren van een hoog presterend geïntegreerde ERP oplossing, die het onze klanten mogelijk maakt om effectiever in te kopen, een efficiënter voorraadbeheer te voeren, winstgevender te verkopen en een betere service te verlenen.

Neem contact op met Kerridge Commercial Systems:

Nieuwe Gouwe OZ 2J Gouda

Tel: +31 (0)413 38 77 77

info@kerridgecs.nl

www.kerridgecs.nl