

KAARSENFABRIKANT SPAAS VERTELT HET HELE VERHAAL MET INRIVER PIM EN CTAC



Spaas is een begrip in de kaarsenmarkt. Het bedrijf verkoopt kaarsen in alle geuren en kleuren aan supermarkten, woonaccessoirewinkels, webwinkels en tuincentra. Voor de inkoop en verkoop willen die afnemers alles weten van de kaarsen, zoals de kleur, de grondstoffen en de brandduur. Om afnemers hier zo goed mogelijk in te voorzien, hielp Ctac Spaas bij de implementatie van het productinformatiesysteem inRiver.



Spaas begon in 1853 als een kleine, lokale kaarsenfabrikant in Hamont, België. Inmiddels heeft het bedrijf meer dan 250 medewerkers is het uitgegroeid tot een van de belangrijkste Europese spelers in kaarsen. Spaas is marktleider in België en een gerespecteerde leverancier in Europa. Inmiddels staat de vijfde generatie aan het roer van het familiebedrijf met een productie-eenheid in Hamont, een fabriek in Polen en een Europese salesorganisatie.

Productinformatie snel, compleet en correct verspreiden

Spaas verkoopt haar kaarsen aan retailbedrijven en webwinkels. Deze afnemers verkopen de kaarsen weer door aan consumenten via verschillende kanalen. Denk aan websites, marktplaatsen, folders en e-mails. Om al die kanalen te voorzien van de juiste productinformatie, zijn de correcte productspecificaties van de kaarsen nodig. Gert Hazevoets, CFO van Spaas, vertelt hoe dat tot voor kort verliep. "Onze afnemers vroegen die informatie rechtstreeks op bij de klantenservice. Deze moest dan op zoek naar de juiste gegevens per kaars,

zoals brandduur of kleur. Dat was een hele klus, omdat we die productinformatie niet allemaal samen op één plek hadden opgeslagen. De informatie en afbeeldingen waren verspreid over spreadsheets, het ERP en diverse netwerkdrives. Het kostte dus veel tijd en moeite om de productinformatie compleet en correct aan te leveren bij de afnemers. Om dat proces te verbeteren hebben we Ctac gevraagd om een centraal platform met consistente productinformatie in te richten."

Eén informatiebron voor alle kanalen

"Wij hebben toen het inRiver productinformatie-managementplatform (PIM) geïmplementeerd", vertelt Danny Pieters, Business Consultant bij Ctac. "Met deze oplossing verzamelt en beheert Spaas al haar productinformatie op één centrale plek. Zo kunnen ze de up-to-date productinformatie eenvoudig via verschillende kanalen delen. Het platform haalt informatie op uit externe systemen en biedt de mogelijkheid om basale productinformatie te verrijken met mediabestanden en productbeschrijvingen. Gebruikers kunnen de productinformatie per kanaal

aanpassen, zodat de informatie zo goed mogelijk aansluit bij de vereisten per kanaal. Als Spaas productinformatie wil wijzigen, hoeft dat alleen in inRiver. Vanuit daar worden de aanpassingen realtime overgenomen door de gekoppelde kanalen.”

Speciale add-ons voor nóg meer gemak

Spaas maakt ook gebruik van twee aanvullende inRiver add-ons: de Content Store en de Print app. Hazevoets: “De Content Store is een soort webshop waarin onze retailklanten, partners en re-sellers zelf productinformatie kunnen ophalen. Zij loggen in bij de store en downloaden zelf de informatie in een format dat ze kunnen inladen in hun eigen systeem. Dit helpt hen bij het promoten en verkopen van Spaas kaarsen via hun eigen kanalen.”

De Print add-on van inRiver maakt het makkelijker voor Spaas om hun papieren catalogi te voorzien van actuele, kloppende productinformatie. Via een handige integratie met Adobe InDesign – de software waarmee Spaas de printuitingen ontwerpt – laadt inRiver automatisch de juiste informatie in de bijbehorende velden van de designs.

Ook medewerkers profiteren

Met inRiver zorgt Spaas dus dat de productrepresentatie over alle kanalen hetzelfde is en zo goed mogelijk overeenkomt met het echte product. Naast de afnemers, profiteren ook de Spaas-verkopers in het veld hiervan. Hazevoets: “Onze verkopers maken gebruik van een salesapp om producten onder de aandacht te brengen en offertes te maken. Deze app is gebruiksvriendelijk dankzij de SAP Fiori interface en is gekoppeld aan het inRiver PIM platform, waaruit alle digitale assets in realtime worden opgehaald. Zo beschikken de verkopers altijd over actuele en relevante productinformatie.”

Een hechte samenwerking

Ctac en Spaas hebben al een lange samenwerking op het gebied van SAP en business consultancy. Hazevoets vertelt waarom zij ook dit project met Ctac op hebben gepakt: “Ctac heeft ons op basis van onze wensen inRiver PIM aangeraden. Onze marketingafdeling is enthousiast over deze tool en het proces. Dat komt denk ik doordat inRiver ontworpen is vanuit een marketingperspectief, in plaats vanuit een IT-gedachte. Regelmatig nemen klanten van Ctac die het systeem overwegen contact met ons op. Die vertel ik graag over hoe wij met het systeem werken, omdat wij er zeer tevreden over zijn. Net als over de samenwerking.”

“Met een directe connectie kunnen we de datapool rechtstreeks vullen vanuit inRiver en versnellen we onze time-to-market. En dat alles vanuit één centrale bron.”

In de toekomst een grotere rol voor inRiver PIM

inRiver PIM gaat in de toekomst een nog grotere rol spelen, denkt Hazevoets: “Wanneer we onze website hebben vernieuwd, willen we ook onze website en webwinkel voeden met de informatie uit inRiver. Daarnaast willen we graag een directe connectie maken met de GS1 datapool. Via deze centrale datapool delen we productinformatie gestandaardiseerd met meerdere afnemers. Met een directe connectie kunnen we deze datapool rechtstreeks vullen vanuit inRiver en versnellen we onze time-to-market. En dat alles vanuit één centrale bron.”