



ACA VOOR WHOLESALE

ACA

FASHION
SOFTWARE

INLEIDING

De manier waarop de consument zijn of haar artikelen koopt is sterk aan verandering onderhevig. Deskundigen verwachten dat het aandeel e-commerce binnen de fashion de komende jaren sterk gaat groeien. Ook in Nederland worden nog grote veranderingen verwacht op dit gebied. De structurele veranderingen die e-commerce teweeg brengt, hebben ontegenzegglijk een grote invloed op de samenstelling van en de samenwerking met de traditionele wholesale klanten, de retailers met fysieke winkels. Ook gaan wholesale bedrijven nieuwe businessmodellen toepassen om met die verandering mee te kunnen gaan en om steeds meer zelf de consument op te zoeken.



Businessmodellen

Overzicht van ondersteunde businessmodellen



De veranderende rol van de merkleverancier

Door deze ontwikkelingen verandert de rol van de merkleverancier. Meer en meer ontstaat de behoefte om de directe voorraadsturing over te nemen van de traditionele retail en in te spelen op de voorraadbehoefte van online platformen in binnen- en buitenland. De toepassing van diverse businessmodellen betekent een verandering in de aansturing van de processen. Een 'retail-operatie' zal vereist worden voor de vele winkels die aangestuurd moeten worden vanuit een centrale voorraad: planning en allocatie, replenishment op basis van forecasting, stockbalancing, dropshipments, retouren, promotie, enzovoort.

XPRT als Wholesale oplossing

Vanuit die gedachte bedient ACA Fashion Software sinds 2013 ook de (traditionele) wholesale organisaties. Vanuit haar jarenlange expertise binnen de fashionindustrie is ACA als geen ander in staat om invulling te geven aan de veranderende behoeften die aan het ontstaan zijn bij deze wholesale organisaties. Door het toevoegen van de standaard functies van wholesale aan haar beproefde retailoplossing biedt ACA met **XPRT** een softwareoplossing die in staat is om in één en dezelfde oplossing alle business modellen van 'Wholesale 2020' te kunnen ondersteunen. De mogelijkheden zijn groot met onze state-of-the-art automatiseringsoplossing XPRT.

Niet ieder wholesale bedrijf werkt met verschillende businessmodellen; ACA is er natuurlijk ook voor de traditionele wholesale organisatie. Softwareoplossing XPRT biedt voor iedere wholesale organisatie (van klein en eenvoudig businessmodel tot complexe combinatie van businessmodellen) goede ondersteuning.

MICROSOFT PLATFORM

De oplossing **XPRT** is gebaseerd op erp-software Microsoft Dynamics NAV en is tevens door Microsoft geaccrediteerd binnen het Certified for Microsoft Dynamics (CfMD) programma. De technologische doorontwikkeling van NAV op het totale Microsoft platform maakt dat ACA een complete suite kan bieden waarin zowel functionele als technische integratie op een hoog niveau wordt geboden.

Microsoft Dynamics NAV is dé businessoplossing in het totale Microsoft aanbod om digitale transformatie te kunnen faciliteren. Dit innovatieve platform wordt wereldwijd door meer dan 150.000 bedrijven gebruikt. Daarmee is de oplossing het meest gebruikte ERP pakket ter wereld, dat als zeer betrouwbaar wordt ervaren door haar gebruikers.

INTEGRATIE VAN MEERDERE BUSINESS MODELLEN

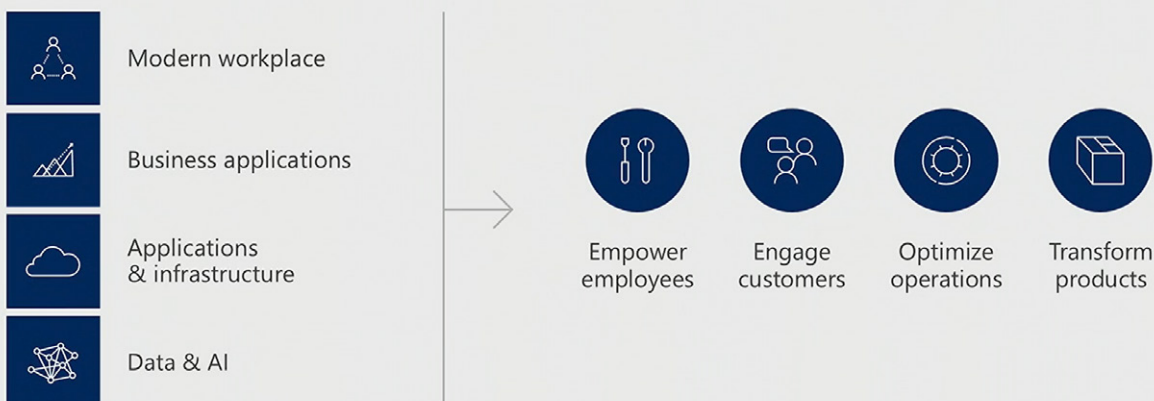
De softwareoplossing **XPRT** bevat naast diepgaande functionaliteit voor informatiebeheer, rapportage en e-commerce ook uitgebreide ondersteuning voor ketensamenwerking en -integratie. **XPRT** is als geen ander in staat om alle businessmodellen die in een en hetzelfde bedrijf van toepassing kunnen zijn ook te ondervangen in de software.

Zo ondersteunt onze software ook de nieuwste businessmodellen, zoals vendor managed inventory, consignatie, concession, shop-in-shop en the long tail. **XPRT** gaat zelfs zover dat dit binnen één database en één bedrijf in de software ondervangen wordt.

INTEGRATIE VAN WHOLESALE EN RETAIL

De Dynamics NAV software van Microsoft is in de basis een groothandelspakket. Deze software is door ACA in ruime mate uitgebreid met functies op het gebied van fashion- en retailfunctionaliteiten. **XPRT** biedt de fashionbranche ongekende branchespecifieke functionaliteiten zoals personal pricing, eenvoudig herverdelen en intelligent scannen, maar ook ondersteuning van innovatieve businessmodellen en glashelder inzicht in resultaten.

Enabling Digital Transformation





Eén voorraad

Met XPRT is een complete oplossing ontwikkeld die niet alleen zowel wholesalebedrijven als retailbedrijven kan ondersteunen, maar zelfs volledig kan integreren binnen één bedrijf. Er wordt dus gestuurd vanuit één voorraad die wordt geplaatst waar het het beste tot zijn recht komt; of dat nu wholesale, e-commerce of retail is. Geen dubbel werk meer, geen synchronisatie of communicatie

problematiek, maar alles vanuit één systeem voorzien. De retailfunctionaliteit die is toegevoegd aan het standaard wholesaleproces sluit uitstekend aan op de behoefte van wholesalers om op een retailgedreven manier sturing te geven aan de processen in de diverse businessmodellen als e-commerce (btb en btc), consignatie, vendor managed inventory en long tail.

KETENSAMENWERKING EN LOST SALES

In 2014 is ACA samen met enkele samenwerkingspartners het initiatief **Stockbase** gestart. Stockbase voorziet in de verbinding tussen leveranciers en retailers waar het gaat om het delen van beschikbare voorraad. Achter de webshops van de retailer kan de beschikbare voorraad van leveranciers worden geplaatst, waarmee deze direct toegankelijk wordt voor de consument. Orders worden via Stockbase



elektronisch beschikbaar gesteld aan de systemen van de leveranciers en de retailers. Het voorkomen van lost sales en het faciliteren van de samenwerking in de keten zijn de belangrijkste doelstellingen van Stockbase.

FUNCTIONALITEIT

Ongekende branchespecifieke functionaliteit, ondersteuning van innovatieve businessmodellen en glashelder inzicht in resultaten. Dankzij deze ijzersterke combinatie geeft XPRT je meer slagkracht dan ooit tevoren, of je nu fashion retailer, wholesaler of vertical bent.

XPRT biedt een breed scala aan functionaliteiten, waarmee heel veel behoeften standaard al worden afgedekt, zoals inkoopvoorstellen met prognoses, levervoorstellen met klantprioriteiten en verkooporders in diverse vormen. Deze kunnen worden uitgebreid met verschillende modules die ervoor zorgen dat de software volledig bij de behoefte van uw organisatie past. Hieronder lichten wij vier onderscheidende punten kort toe:

Replenishment en herverdelen

XPRT biedt de mogelijkheid om replenishment (naar klanten, consignatie winkels, eigen winkels) te doen op basis van 3 methoden:

- Replenishen naar de voorraad zoals die initieel naar de klant/winkels is gestuurd
- Replenishen o.b.v. min/max instellingen
- Replenishen o.b.v. forecasting

Met name in de laatste methode zit het onderscheidend vermogen van XPRT. Op basis van intelligente berekeningen wordt een voorspelling gedaan van toekomstige verkopen. Deze toekomstige verkopen bepalen met

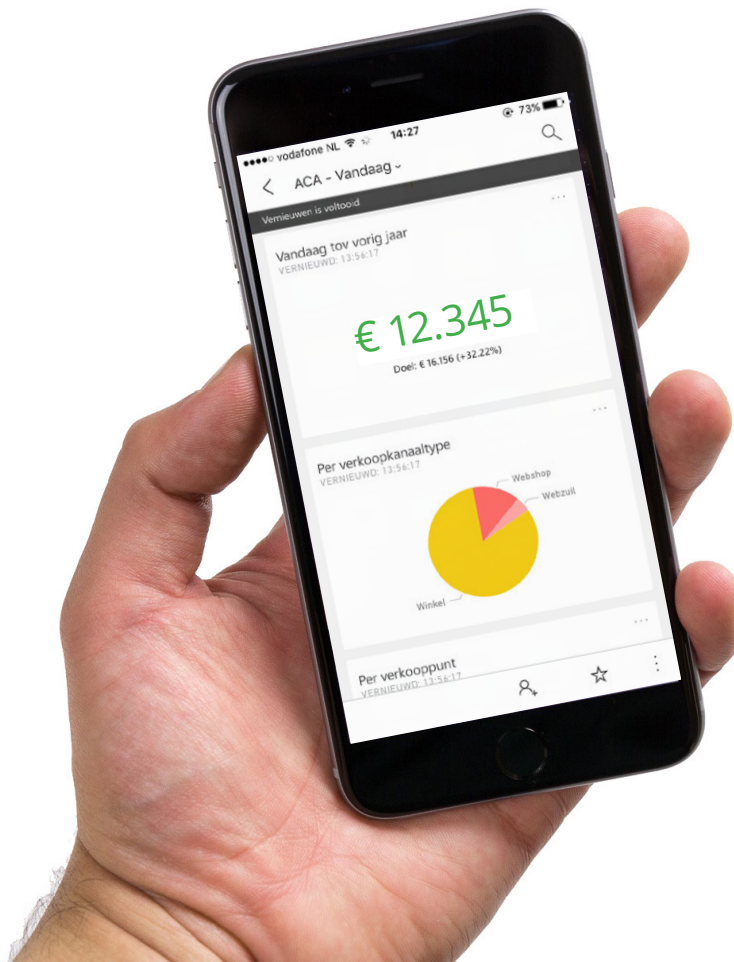
slimme algoritmes welke klanten of vestigingen in welke maten voorraad aangevuld moeten krijgen, of voorraad herverdeeld moeten krijgen uit winkels waar de verkoopkansen kleiner zijn. De berekening van de toekomstige verkopen vindt plaats op basis van een mix van de volgende kenmerken:

- Voorspellingsmethode (absoluut, gemiddelde, gewogen gemiddelde)
- Levenscyclusfase
- Prognosefactor (artikel)
- Vestigingsprognosefactor
- Periodelengte historie
- Periodelengte prognose
- Aantal perioden
- Artikelgroep(niveau)
- Merk
- Collectie
- Seizoen
- Maatboog/maataandeel

De berekeningen kunnen naar wens 's nachts worden voorbereid of direct op verzoek van de gebruiker worden uitgevoerd. De op bovenstaande manier berekende aanvul- of herverdeelvoorstellen kunnen met handige opties worden verfijnd of het advies kan direct worden doorgevoerd.

We zijn van mening dat de aanpassingen op dit gebied in XPRT leiden tot een betere doorverkoop tegen betere marges met een hogere omloopsnelheid.





Dashboards en rapportages met retail KPI's

Met behulp van XPRT verzamelt u zelf alle relevante data van de prestaties van uw collecties op de winkelvloer. Of dit nu uw eigen winkels zijn of consignatie winkels of shop in shops of eigen winkels, dat maakt geen verschil. De rapportages die u nu al vaak wekelijks van uw (ACA) klanten krijgt kunt u nu zelf dagelijks presenteren, waarbij gekeken kan worden naar de individuele prestaties van uw individuele

klant, maar waarbij ook de prestaties van uw collecties over al uw klanten heen geanalyseerd kunnen worden. Met daarbij belangrijke kengetallen als omzetsnelheid, rentabiliteit en percentage doorverkoop. Op die manier kunt u zelf proactief actie ondernemen en uw relatie met uw afnemers veranderen naar een volwaardig partnership.



M I C R O
F A S H I O N



PETROL INDUSTRIES

10 DAYS [®]
AMSTERDAM

Business to consumer e-commerce

Vanwege het feit dat ACA al jaren werkt voor gerenommeerde bedrijven binnen de retailbranche, met in een aantal gevallen uitsluitend online business, is de XPRT oplossing ook ruim voorzien van ondersteunende en onderscheidende functies op dit gebied.

Hieronder aantal belangrijke:

- Het ordermanagement is zo gemaakt dat er op basis van instellingen automatische orderpick opdrachten gemaakt kunnen worden met onderscheid naar:
 - Single-line / multi-line
 - Land
 - Vervoerder
 - Webshop / marketplace
- Pickopdrachten kunnen worden uitgevoerd met scanners die real time communiceren met XPRT. Pickfouten worden tijdens het scannen al geëlimineerd.
- De klantenservice heeft continu inzicht in openstaande orders
- Consumentendata kunnen worden vastgelegd, waarbij ook een loyalty syteem kan worden ingericht en direct mail kan worden aangestuurd. In combinatie met onze partner 2Factors kan tevens gewerkt worden met een mechanisme als Personal Pricing.

- Er zijn koppelingen met een groot aantal vervoerders, waaronder PostNL, DHL, GLS en UPS. Daarnaast zijn er ook koppelingen met Transsmart en Paazl.
- Er is voorzien in de aansturing en rapportage ten aanzien van marketplaces. Bij die rapportages wordt ook onderscheid gemaakt tussen de 'commerciële omzet' en de 'financiële omzet' (bijvoorbeeld: wanneer is de order gescoord en wanneer is die geleverd/gefactureerd).
- Ten behoeve van het automatisch terugbetalen zijn er koppelingen met Adyen, Ingenico, Buckaroo, Multisafepay, Klarna en Afterpay. In samenwerking met deze partijen zijn er ook koppelingen voor het afletteren/reconciliëren.

Meer dimensies in artikelen

Uniek is de oplossing waarbij het gaat om extra dimensies als lengtematen, cupmaten en wijdtematen. XPRT kan deze extra dimensie in de matrix structuur gieten, waardoor je op één artikelkaart inzicht hebt in alle kleuren en maten inclusief de extra dimensie. Het resultaat is een driedimensionale matrix.



MOGELIJKHEDEN

ALGEMEEN

- Ondersteuning B2B
- Ondersteuning B2C
- Ondersteuning NOOS
- VMI
- Prepacks
- Commissieafhandeling
- Ondersteuning wijde- en lengtematen
- Kostprijscalculatie
- EDI
- Microsoft Dynamics
- Ondersteuning van meerdere valuta
- Multi-user mogelijkheden
- Toegangsrechten instelbaar per gebruiker
- Meertalig (Nederlands, Engels)
- Schermenweergaven naar wens indelen
- Drill-down-functionaliteit
- Artikelgroepen en artikelkenmerken instellen
- Artikelen aanmaken via een wizard
- Meerdere artikelfasen toepasbaar
- Driedimensionale maat- en kleurondersteuning
- Zelf definiëerbare maatreeksen
- Prijsklassen en redencodes toewijzen
- Werken met inkoop-, verkoop- en rapportage-apps
- Online werken met het pakket via de cloud

FINANCIËEL

- Financiële controle in levervoorstel
- Verzamelfacturatie
- Electronisch documenten versturen (E-Docs)
- Ondersteuning inkoopcombinaties
- Geavanceerde financiële en logistieke integratie
- Geautomatiseerd verwerken van geldstromen
- Financiële rapportage
- Financiële ondersteuning voor webshops
- Vaste activa en grootboek
- Debiteuren- en crediteurenadministratie
- Kas/bank/giro en telebankieren
- Transitorisch boeken
- Inlezen van bankgegevens

- Automatische berekening van btw-aangiften
- Budget vergelijken met de werkelijke boekingen
- Rekeningschema exporteren naar Excel
- Onjuiste boekingen gemakkelijk corrigeren
- Betaaladviezen van RSO's inlezen
- Inkoopfacturen en betaaladviezen afletteren
- Matchen goederenfacturen
- Scanning met behulp van Blue10

INKOOP EN VOORRAAD

- Inkooporderopvolging
- Verdelen voorraad op basis van prioriteiten
- Controle leverpercentages
- Gebroken maatseries en randmaten
- Inkoopprognose
- Voorverdelen met distributiemodellen of filiaalratio's
- Orders opvoeren op basis van besteladvies
- Prepacks samenstellen en distribueren
- Fatteren van orders
- Orderdocumenten inclusief prepackinstructies
- Beheren van levertijden
- Selecteren of uitsluiten van artikelen
- Voorraad bepalen op basis van verkoopverwachting
- Ondersteuning van deelleveringen
- Aanvullen op basis van verkoophistorie
- Aanvullen op basis van forecasting
- Instellen van prioriteitsregels bij tekorten
- Importeren van inventarisatiebestanden
- Meerdere magazijnen mogelijk
- Aanmelden van ontvangsten
- Ondersteuning van opslag en orderpicking
- Genereren van transfers en verzenddocumenten
- Controle van goederen onderweg
- Afhandelen van transferverschillen
- Ondersteuning van decentrale levering
- Vendor managed inventory en consignatiemodellen
- Ondersteuning van shop-in-shop en de long tail

RAPPORTAGE EN ANALYSE

- Retail prestatieindicatoren
- Zoeken, filteren en sorteren van gegevens
- Exporteren en afdrukken van gegevens
- PowerBI: Omzetrapportage onderweg via app
- Mogelijkheden tot benchmarking
- Zelf overzichten samenstellen
- Overzichten automatisch delen met anderen

VERKOOP EN MARKETING

- Voorverkooporders
- Directe orders
- Voorraadinzicht bij orderinvoer
- Consignatieorders
- Remplaceringen
- Annuleringen
- Prijzen per klant
- Prijzen per klantprijsgroep
- Prijzen per datum
- Prijzen per valutacode
- Retouradministratie
- Meerdere verzendadressen en eindbestemmingscodes
- Werken met behulp van klantenkaarten
- Automatische verwerking van verkopen
- Spaaracties definiëren en spaarpunten toekennen
- Mailingtypes instellen
- Cadeaubonnen uitgeven en innemen
- Verschillende labels en label-lay-outs maken
- Automatisch labels afdrukken
- Brochures koppelbaar aan artikelen en filialen
- Afbeeldingen van artikelen koppelen aan artikelkaart

- Consumentenprijs (fictieve prijs) instellen
- Permanente prijswijzigingen doorvoeren
- Promotionele prijswijzigingen toepassen
- Automatisch nieuwe prijzen berekenen
- Diverse afrondingsmethoden beschikbaar
- Controle op foute prijzen
- Meerdere afprij rondes mogelijk
- Vooraf inzicht in margeontwikkeling verkrijgen
- Zakenrelaties ordenen en bijwerken met Outlook

WEBSHOPINTEGRATIE

- Automatische orderverwerking
- Synchronisatie van prijzen en artikelinformatie.
- Automatische voorraadactualisatie
- Online klantregistratie en login
- Automatische factuurgeneratie
- Geavanceerde retouren- en refundondersteuning
- Online afrekenen en afhalen in de winkel
- Betalen in de winkel en thuis laten bezorgen
- Online bestellen en betalen aan de kassa
- Diverse Payment Service Providers (PSP's)
- Diverse vervoerders

INTERFACES

- Kassasysteem Openstore
- Business intelligence applicatie Intelligence
- Microsoft Office, waaronder Word en Excel
- Externe WMS-systemen
- Online platforms, zoals Zalando en Amazon
- Tijdregistratie en roosterplanning ManusPlus/ Tamigo
- Bezoekersregistratiesystemen van EasyCount

noppies

“Nu we dagelijks met XPRT werken, merken we dat de handrem erop zat in de oude situatie. De ontwikkelingen gaan nu razendsnel. We laten het systeem voor ons werken.”

Wim Nieuwenhuijzen, CFO Noppies

OVER ACA FASHION SOFTWARE



ACA ontwikkelt sinds 1983 software voor bedrijven die actief zijn in de fashionbranche. Software die u helpt om te excelleren door een maximale synergie te creëren tussen webshops en winkels, retail en wholesale, en logistieke en financiële administraties. Onze missie? We willen onze kracht en expertise inzetten om fashionbedrijven beter te laten presteren in een sterk veranderende markt.

State-of-the-art

De oplossingen van ACA zijn gebaseerd op de nieuwste Microsoft-technologie. Er liggen vijf pijlers aan ten grondslag; standaardisatie, expertise, functionaliteit, gebruiksvriendelijkheid en innovatie. Deze pijlers zijn leidend bij de vernieuwing van bestaande en de ontwikkeling van nieuwe oplossingen. Onze oplossingen zijn volledig afgestemd op de laatste trends en ontwikkelingen die relevant zijn voor fashionbedrijven, zoals crosschannel ondernemen en de opkomst van mobiel en e-commerce. Daarnaast wordt de software continu verder ontwikkeld om een optimale aansluiting op uw branche te garanderen en continuïteit te waarborgen. Zo bent u verzekerd van automatisering die uw bedrijfsvoering nu en in de toekomst kan ondersteunen.

Voor ieder fashionbedrijf

Wij hebben oplossingen voor fashionbedrijven van iedere aard en omvang. Van merkleveranciers tot brandowners, van zelfstandige winkeliers tot filiaalbedrijven en van crosschannel ondernemingen tot pure online spelers. Ongeacht of u mode, schoenen, sport, bodyfashion, accessoires of een combinatie hiervan verkoopt. Of het nu gaat om een eenvoudig voorraadinformatiesysteem met kassa of om een geavanceerd automatiseringssysteem dat de integratie van verschillende bedrijfsonderdelen en

verkoopkanalen faciliteert. ACA heeft sinds 1983 meer dan 1.000 bedrijven geautomatiseerd.

ACA Fashion Software biedt:

- De beste backoffice automatisering
- Volledige geïntegreerde E-commerce oplossingen
- Business intelligence inzichten om altijd de juiste beslissing te kunnen nemen
- Een geavanceerd omnichannel kassasysteem
- Ondersteuning van alle bedrijfsprocessen met mobiele apps
- Cloud dienstverlening die uw business ontzorgt
- Ondersteuning van de nieuwste businessmodellen, zoals consignatie, concession en long tail

EXPERTISE

Een belangrijk onderscheidend vermogen van ACA is de expertise van haar medewerkers. Onze medewerkers hebben vele jaren ervaring op het gebied van alle mogelijke processen binnen de fashionbranche. Deze expertise komt zowel terug in de ontwikkeling van onze oplossingen, als in de implementatie en ondersteuning vanuit de organisatie. Wij begrijpen als geen ander waar u mee bezig bent en kunnen op basis van vele best practices adviseren hoe u bepaalde problemen het beste kunt oplossen.

Specifiek voor Wholesale werkt ACA met markt-specialisten Arthur van Dijk en Willy Exterkate. Zij hebben aan de basis gestaan van andere bekende softwarepakketten. Hun specialisme gecombineerd met de expertise die bij ACA aanwezig is op het gebied van Business to Consumer zorgt ervoor dat u altijd kunt rekenen op professionals die op hoog niveau acteren.