



**HEINEKEN HEEFT ONE-STOP-SHOP
VOOR MERCHANDISE ONTWIKKELD
OP OUTSYSTEMS**

HEINEKEN, 's werelds bekendste bierbrouwer, verkoopt meer dan 300 merken in ruim 190 landen. Naast premiummerk Heineken® zijn merken als Amstel, Brand, Desperados, Birra Moretti en Lagunitas ook onderdeel van HEINEKEN. Ze zijn verkrijgbaar in binnen- en buitenland in onder andere restaurants en cafés.

Om deze bieren onder de aandacht te brengen worden, ontwikkelt HEINEKEN diverse merchandise ofwel verschillende point of sale-materialen (POSM) zoals parasols, koelkasten, t-shirts, glazen en bierviltjes. Tot voor kort werd deze merchandise lokaal besteld via de salesafdeling, terwijl er tegelijkertijd een groeiende vraag naar een centraal platform ontstond. Een systeem dat complexere processen kan verwerken en snel reageert op de wensen van de gebruikers.

HEINEKEN ging op zoek naar een low-code-oplossing. Een platform dat snel en schaalbaar is, met een vlekkeloos back-upsysteem en een waterdichte beveiliging. Helaas voldeden de standaardoplossingen niet door het ontbreken van een multisupplier-functionaliteit of de mogelijkheid voor leveranciers om producten toe te voegen, te onderhouden en te mappen aan interne masterdata. Om dit vraagstuk op te lossen werd Transfer Solutions, trusted advisor van HEINEKEN en ervaren OutSystems-partner, ingeschakeld. Zij bouwden een Point of Sales Materials e-Shop op OutSystems met de focus op klanten, gebruiksvriendelijkheid en duurzaamheid.

De grote voordelen van de POSM e-Shop

De POSM e-Shop van HEINEKEN is inmiddels live en wordt als stand alone-platform gebruikt door ruim 50 Operating Companies (OpCo's) - brouwerijen en salesorganisaties in verschillende landen. Geleidelijk aan wordt de e-Shop verder gevuld met producten, merken en leveranciers. Naar verwachting zullen er dit jaar ongeveer 40 landen aangesloten zijn. Het platform kan ingewikkelde processen met gemak aan, is schaalbaar en biedt voordelen voor zowel leveranciers van POSM-materialen als OpCo's die merchandise inkopen.

① Makkelijk in gebruik en extra saleskansen

De POSM e-Shop geeft lokale en wereldwijde leveranciers van HEINEKEN toegang tot hun eigen supplierportal waar ze eenvoudig een profiel kunnen aanmaken en producten en prijzen kunnen toevoegen of aanpassen. Hun assortiment is ook zichtbaar voor andere landen, wat kansen biedt om sales uit te breiden naar meerdere internationale regio's.

② Inzicht in kosten en processen

Het centraliseren van inkoopcijfers, het verzamelen van realtime data en statistieken van transacties in de e-Shop leveren belangrijke inzichten voor HEINEKEN op. Zoals waar specifieke producten worden verkocht, in welke hoeveelheden en door welke leveranciers. Maar ook welke processen binnen de e-Shop geoptimaliseerd kunnen worden.

De e-Shop geeft inzicht in de regionale en wereldwijde inkoop van merchandise-producten en ondersteunt de OpCo's met extra functionaliteiten. 'Fill The Glass' zorgt er bijvoorbeeld voor dat regio's producten gezamenlijk voordeliger in kunnen kopen. Dit maakt een betere prijsonderhandeling en duurzaam inkopen mogelijk, en geeft bovendien inzicht in verschillende markten. Een specifiek type koelkast dat in een bepaalde stad de bierverkoop stimuleert, kan ook andere landen inspireren om de omzet te vergroten. Een functionaliteit als 'Order window' stimuleert duurzaamheid: de productie van een specifiek item start pas wanneer er voldoende orders binnen zijn.

③ **Revolutionaire gebruikerservaring**

De gebruiksvriendelijkheid en het uiterlijk van de nieuwe POSM-applicatie zijn revolutionair te noemen. Ricky ten Berge, Senior Technology Specialist Procurement bij Heineken International: "Leveranciers en interne gebruikers zijn enorm enthousiast over hoe de e-Shop eruitziet, hoe gemakkelijk en intuïtief ze kunnen navigeren. Ze hoeven geen seconde te twifelen over waar ze moeten zijn." Daarnaast wordt er fors bespaard op tijd bij het opstellen van orders. Waar voorheen veel stappen in het orderproces handmatig moesten worden ingevuld, wordt dit nu automatisch overgenomen vanuit de e-Shop. Dit kan een tijdswinst betekenen van 10 minuten naar wel 1 minuut.

④ **Duurzaam inkopen en produceren**

In 2021 introduceerde HEINEKEN de EverGreen-strategie. Deze is gericht op duurzaamheid en het continu verbeteren van de productiviteit, waarbij de nadruk ligt op het beter voldoen aan klantbehoeften. Door het verzamelen en samenvoegen van verschillende databronnen en een geavanceerde data-analyse heeft HEINEKEN nu meer inzicht in verschillende aspecten van de POSM-producten. Een sustainability rating toont bijvoorbeeld informatie over onder andere herkomst, energielabel, productie en gebruikte materialen. Zo kunnen POSM-producten duurzaam geselecteerd en ingekocht worden.

Over OutSystems

OutSystems is een toonaangevend platform voor low-code ontwikkeling, dat bedrijven in staat stelt om snel en effectief webapplicaties te bouwen. Het platform ondersteunt het volledige ontwikkelingsproces, van het ontwerpen van de gebruikersinterface tot het integreren van data en het implementeren van bedrijfslogica. OutSystems richt zich op het versnellen van de ontwikkelingstijd en het verlagen van de kosten, terwijl het tegelijkertijd flexibiliteit biedt om aan te passen aan veranderende zakelijke vereisten en schaalbaarheid voor groei mogelijk maakt.

Over Transfer Solutions

Transfer Solutions is een gezonde, solide en innovatieve IT-dienstverlener met een duidelijk profiel en aanwezigheid in de markt. Vanaf de oprichting in 1995 groeide Transfer Solutions van tien naar 200 enthousiaste medewerkers. Bij Transfer Solutions geloven we dat betrouwbare informatiesystemen essentieel zijn voor zakelijk succes. Wij geloven dat ononderbroken toegang tot cruciale informatie de bedrijfsefficiëntie ondersteunt en leidt tot betere besluitvorming. Met onze focus op betrouwbaarheid en voortdurende vernieuwing helpen we organisaties succesvol en duurzaam te zijn.

Of het nu gaat om softwareontwikkeling, architectuuradvies, Managed Services, cloudmigratie of opleiding wij bieden de oplossingen die organisaties nodig hebben.