

■ Unifier les données produit aide Rensa Family à assurer la collaboration entre les marques

Société :

Rensa Family Company

Secteur d'activité :

Distribution

Région :

Europe

Solution :

Product MDM



Synthèse

Rensa Family Company est une entreprise familiale basée à Achterhoek, aux Pays-Bas, fondée en 1953. À l'origine, la société opérait comme grossiste en poêles à pétrole et à charbon. Aujourd'hui, l'entreprise figure parmi les plus importants grossistes du secteur de la ventilation, du chauffage et des sanitaires aux Pays-Bas.

Prestataire de services central d'un groupe international composé de différents grossistes du secteur de l'installation, Rensa Family Company dispose d'un vaste savoir-faire interne et d'une grande polyvalence. Les différentes sociétés commerciales de Rensa Family utilisent quotidiennement les services et l'expertise de Rensa Family Company. La société sert de ressource centrale pour les 15 entreprises de Rensa Family. Elle assure la logistique, les RH, les ventes en ligne, les technologies de l'information et de la communication, le support technique, le marketing et l'administration financière

Pour faire face à une croissance rapide et établir une source centrale d'informations produit pour ses nombreuses marques, Rensa Family Company a choisi la plateforme de Master Data Management (MDM) de Stibo Systems. L'objectif, à terme, est de traiter plus de trois millions de produits. La plateforme MDM comprend un portail d'intégration pour les articles des fournisseurs et assure le support de la norme industrielle ETIM (Electrotechnical Information Model).

L'impact sur l'entreprise

L'adoption d'un système de Master Data Management aide Rensa Family à atteindre un certain nombre d'objectifs métier importants :

- L'efficacité opérationnelle a été améliorée grâce à l'automatisation de nombreux processus auparavant manuels
- Des capacités de classification intégrées simplifient la conformité avec les normes industrielles
- Une gestion supérieure des données confère à Rensa Family une plus grande agilité commerciale. La société génère de ce fait davantage de revenus à partir des canaux numériques
- L'évolution vers une entreprise data-driven a ouvert la voie à la transformation digitale

Rens Godschalk, responsable de la gestion des données chez Rensa Family Company précise : « Le logiciel est très convivial, ce qui facilite notre travail. Les workflows intégrés au système rendent les tâches et les responsabilités très claires et parfaitement mesurables. Les employés peuvent travailler plus rapidement et avec plus de précision grâce au logiciel et à la formation approfondie qu'ils ont reçue. »

Défi

Avec 15 entreprises au total, couvrant tous les aspects du marché de l'installation, du chauffage et du sanitaire, Rensa Family connaît un taux de croissance impressionnant. Cette croissance a obligé la société à mettre à jour ses systèmes de workflows, d'automatisation et de gestion de données afin de disposer d'une infrastructure évolutive. Chacune des filiales opère sous sa propre marque, avec des données qui lui sont propres. Rensa Family Company devait donc tenir compte de cette indépendance de chacune des marques. La société souhaitait unifier et simplifier les données multidimensionnelles reçues de chaque filiale.

Afin de générer encore plus de revenus à partir de ses canaux numériques, Rensa Family Company souhaitait également enrichir sa plateforme de vente en ligne avec des photos, des vidéos et des recommandations uniquement disponibles sur le site. Afin d'atteindre ces objectifs et de créer une expérience client supérieure, avec personnalisation, et mise sur le marché plus rapide, une plateforme centralisée de gestion des données, contenant des informations fiables, était indispensable.

Solution

Pour des entreprises telles que Rensa Family, Stibo Systems Multidomain Master Data Management fonctionne comme une plateforme technologique intégrée offrant une infrastructure data-driven et un ensemble de fonctionnalités partagées. La solution MDM aide Rensa Family Company à intégrer ses données en vue d'une meilleure qualité, d'une plus grande compréhension et d'une plus grande agilité. Cette approche lui permet de faire une réelle différence sur le marché.

« Le lien entre le MDM et notre système ERP est excellent. Dans la plupart des cas, nous importons les données produit une seule fois et elles sont automatiquement transférées vers le système ERP », explique Rens Godschalk. Grâce au MDM, Rensa Family Company regroupe toutes les données de ses filiales en une seule source unique et fiable, ce qui améliore leur gestion. La plateforme de données, intégrée à tous leurs systèmes, empêche l'émergence de silos de données dans les filiales et assure une meilleure transparence générale des données.

Les nouveaux articles des fournisseurs sont intégrés de manière rapide et fluide. L'utilisation de la fonction d'auto-

classification aide à maintenir une hiérarchie de produits ordonnée avec les attributs et les relations appropriés à chaque entreprise.

Autre aspect important, le support intégré de la classification ETIM simplifie le partage des données et la conformité avec les normes de ce secteur d'activité. La solution MDM gère en outre automatiquement les mises à jour de la classification ETIM.

Grâce à la fonction de couplage et de liaison, Rensa peut créer des Golden Records de ses produits. La société évite ainsi les doublons et maintient une qualité élevée des données.

Pour optimiser la mise en œuvre et l'utilisation quotidienne, l'équipe DevOps de Rensa Family Company a reçu une formation à la MDM Academy de Stibo Systems.

Résultat

Une entreprise telle que Rensa Family, qui développe rapidement son portefeuille, doit être data-driven et utiliser une gouvernance des données basée sur la technologie. Les fusions et acquisitions sont particulièrement propices à la création de silos de données. Une source centralisée regroupant les données les plus importantes de l'entreprise améliore la collaboration entre les marques et établit une base de confiance pour d'autres initiatives digitales.

Les résultats sont multiples. L'intégration des nouveaux produits est plus efficace. La syndication des informations produit pour les différentes marques est simplifiée. Le site de vente en ligne est beaucoup plus étoffé. Enfin, la société bénéficie d'une plus grande capacité à évoluer et à lancer des initiatives digitales.

“ Le lien entre le MDM et notre système ERP est excellent. Dans la plupart des cas, nous importons les données produit une seule fois et elles sont automatiquement transférées vers le système ERP. »

— Rens Godschalk, Responsable de la gestion des données, Rensa Family Company



A propos de Stibo Systems

Stibo Systems, « The Master Data Management Company », est la source reconnue de solutions MDM. Des centaines d'entreprises innovantes, dans le monde entier, s'appuient sur nos solutions. Ces entreprises ont libéré la valeur stratégique de leurs données de référence. Elles peuvent ainsi améliorer l'expérience client, stimuler l'innovation et la croissance et créer les fondations essentielles à la transformation digitale. Stibo Systems apporte aux entreprises la transparence dont elles ont besoin, à savoir une vue unique et précise sur leurs données de référence. Elles peuvent ainsi prendre des décisions en toute connaissance de cause et réaliser leurs objectifs de croissance. Stibo Systems est une filiale du groupe Stibo A/S, fondé en 1794. Son siège social est situé à Aarhus, au Danemark. Pour plus d'informations, visitez stibosystems.com/fr.