



BlueRetail Performance Management Suite

Proof of Concept

Doelstelling, werkwijze en investeringen



Versie 2.0
Venlo, november 2008

Contactpersonen

Naam	Functie	Tel nr.
Eric J. Schiphorst	Directeur e.schiphorst@newway.nl	06 5466 0466
Cees Boon	Senior Retail Consultant c.boon@newway.nl	06 5473 0891

Ondanks alle aan de samenstelling van de tekst bestede zorg, kan Newway Automation B.V. geen aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele schade, die zou kunnen voortvloeien uit enige fout, die in deze uitgave zou kunnen voorkomen.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opname, of op enige andere manier, zonder voorafgaande uitdrukkelijke toestemming van Newway.

Inhoudsopgave

1	VOORWOORD	4
2	OVER NEWWAY	5
3	INLEIDING BLUERETAIL PERFORMANCE MANAGEMENT SUITE	6
4	DOELSTELLING PROOF OF CONCEPT	7
5	WERKWIJZE	8
6	VERVOLGTRAJECT	9
7	KOSTENINDICATIE	10
8	REFERENTIES	12

1 Voorwoord

Om vast te kunnen stellen of de BlueRetail Performance Management Suite (hierna te noemen **de Suite**) kan voldoen aan uw verwachtingen hebben wij er voor gekozen om, naast een demonstratie van de applicaties, een specifiek op uw organisatie toegesneden voorbeeld te ontwikkelen op basis van uw bedrijfsgegevens. Ten slotte **"zien is geloven"**.

In dit document treft u aan wat wij met deze zogenaamde Proof of Concept (PoC) willen bereiken, hoe wij te werk gaan en tevens welke investeringen hiermee zijn gemoeid. Daarnaast geven wij een korte toelichting op een eventueel vervolgtraject en een indicatie van de verdere kosten.

Alle in dit document genoemde bedragen zijn exclusief BTW en geldig voor het jaar 2008. In de laatste paragraaf adresseren wij de vraag naar referenties.

Voor diegenen die het bedrijf Newway nog niet kennen allereerst kort wat informatie.

2 Over Newway

Newway is producent van retail kennis én software en hiermee een van de marktleiders in Nederland.

Newway heeft inmiddels 21 jaar ervaring in retailautomatisering en beschikt over een zeer brede groep gebruikers. Alleen al in Nederland maken meer dan 3.500 winkelbedrijven in meer dan 35 branches gebruik van onze producten en diensten. Naar schatting werken zo'n 15.000 mensen op 10.000 werkstations dagelijks met software van Newway.

Newway kent de retailbranche in al haar facetten en is daarom in staat de retailer doelmatig te ondersteunen in de dagelijkse praktijk, niet alleen bij de opbouw van kennis maar ook bij het structureren van informatie.

Onze visie

Krachtige, succesvolle retailformules verslaan de concurrentie door samenwerking, kennis en flexibiliteit. In de visie van Newway is een realistische inzet van gespecialiseerde retail ICT daarbij onmisbaar.

Gebruikers van Newway software oplossingen

Hieronder volgt een greep uit de organisaties die werken met de software oplossingen van Newway (in alfabetische volgorde).

Agri Retail (Boerenbond en Welkoop)

Bike Totaal

Cartridge World

Colours & Beauty

Dobey

Fair Trade Original

Faunaland

Fixet

Grape District

Handyman

Intertoys

Intratuin

Leo van Schaijk

Loods5

Mikro Electro

NoRRod Computers

Oil & Vinegar

Pets Place

Quality Centers

Simon Levelt

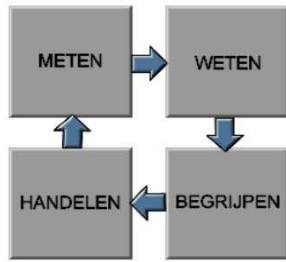
Trends & Trade

Vermaat

Waar

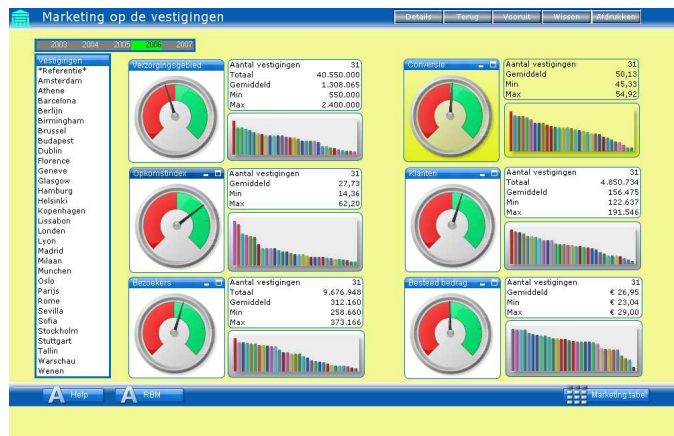
Wereld Winkels

3 Inleiding BlueRetail Performance Management Suite



Meten, weten, begrijpen en handelen zijn de vier hoofdonderwerpen die samen de cyclus vormen waarlangs de prestaties van een organisatie kunnen worden verbeterd door de inzet van retail informatiesystemen. Wie bijvoorbeeld door artikelscanning, precies **meet** wat er is verkocht, **weet** wat er nog op voorraad ligt, **begrijpt** wat dit betekent voor de verkooptrends en **handelt** vervolgens door het assortiment op de meest slimme wijze aan te vullen. Binnen Retail Management Systemen wordt elke handeling tot in de kleinste details

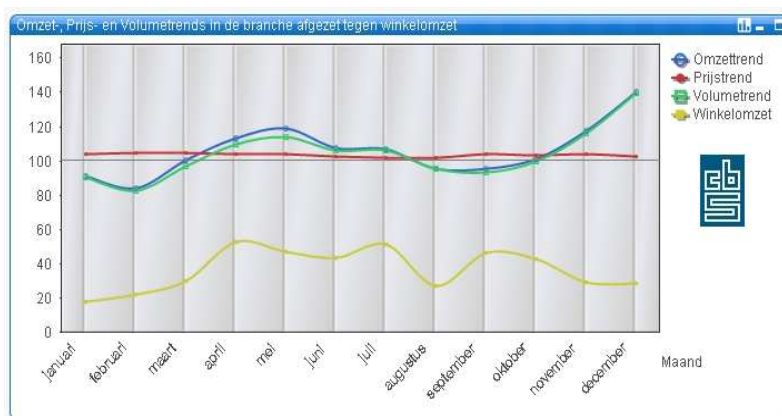
vastgelegd waardoor steeds bekend is hoe de formule er voor staat: **meten is weten**. De BlueRetail Performance Management Suite richt zich op de analyse van de gegevens en de wijze waarop de nieuw verworven kennis kan worden gebruikt om de handelswijze daarmee te optimaliseren: **begrijpen en handelen**.



De Suite bestaat uit een groot aantal retail analyse tools die door Newway in samenwerking met vooraanstaande formules zijn ontwikkeld. Op basis van het Newway Retail Business Model bieden deze tools de mogelijkheid om vanuit verschillende invalshoeken in te zoomen op trends of om vergelijkingen te maken tussen de winkelvestigingen onderling en/of ten opzichte van de concurrentie. Vragen dienen zich aan zoals "hoe presteren filialen die gevestigd zijn in een stadscentrum t.o.v. filialen in de periferie" en "welke productmarge

halen franchisers die in directe concurrentie staan".

De informatie die ten grondslag ligt aan de analyses is afkomstig uit zowel interne bronnen (Retail Management Systemen en aanvullende applicaties voor boekhouding,



HRM, CRM, etc.) als externe bronnen (conjunctuurstatistiek, meteorologische gegevens, branchetrends, etc.). Doel van de analyse is steeds om de handelsgeest te versterken: begrijpen hoe de intuïtie van een succesvolle retailer kan worden ondersteund en bepalen hoe dit begrip kan worden omgezet in daden.

4 Doelstelling Proof of Concept

Doel van de PoC is om geïnteresseerde retailers te bewijzen dat de Suite, op basis van een, door hen zelf aangegeven Key Performance Indicator (KPI) en de daarvoor door hen beschikbaar gestelde relevante gegevens (data), een meerwaarde voor hun onderneming is. Daarnaast beogen wij te bewijzen dat dit tegen relatief lage kosten en in een kort tijdbestek is te realiseren.

Retailers hebben in de loop der jaren veelal een grote hoeveelheid gegevens vastgelegd in één of meerdere van hun systemen (**meten en weten**). Samen met de retail kennis van Newway én het gebruik van de Suite kan dit leiden tot een verbetering van de informatiestromen binnen de retailketen van de klant. Er bestaat grote behoefte bij retailers om versnelling te brengen in de processen die leiden tot een diep inzicht in de betekenis van de gegevens en het op basis daarvan verbeteren van de slagvaardigheid (**begrijpen en handelen**).

Omdat de door Newway ontwikkelde PoC model staat voor de verdere ontwikkeling van een Retail Performance Management omgeving van de organisatie, kunnen na implementatie van de Suite de volgende voordelen voor de organisatie worden behaald:

- sneller kunnen ontwikkelen van rapportages en analyses
- tools kunnen onmiddellijk worden getoetst aan de in de retail gangbare formules en analysetechnieken (Trinity model, Waterval model etc.)
- grotere nadruk op visuele verslaglegging
- meer mogelijkheden voor beslissers om parameters voor analyses zelf in te stellen
- gestandaardiseerde werkwijze (performance cycle)
- gestandaardiseerde borging van de verworven kennis (Retail Business Model)

Kortom: "**zien is geloven**".

5 Werkwijze

De werkwijze die wij hanteren is simpel:

1. De organisatie stelt vast welke Key Performance Indicator zij graag wil zien in de Suite of de organisatie wil de toepassing zien van één van de reeds door Newway ontwikkelde templates op hun specifieke gegevens, bijvoorbeeld de correlatie tussen de verkoopresultaten van de retailer met de weersomstandigheden waarin deze tot stand zijn gekomen (Meteo-Basket Analysis).
2. Een senior retailconsultant van Newway bespreekt de wens van de organisatie en inventariseert samen met de organisatie welke interne gegevens hiervoor noodzakelijk en beschikbaar zijn (duur 1 dagdeel).
3. Newway ontwikkelt de PoC op basis van de gemaakte afspraken, aangevuld met relevante zaken die het inzicht van de organisatie zullen vergroten.
4. Newway levert de PoC met een licentie voor 30 dagen om de medewerkers van de organisatie zelf de mogelijkheden te laten onderzoeken. De senior retailconsultant van Newway zal hierbij 1 dag begeleiding geven waarbij de volgende werkzaamheden zullen worden uitgevoerd:
 - installatie QlikView en PoC applicatie op werkstation
 - korte opleiding en behandeling van vragen en opmerkingen
5. Na 30 dagen vindt er een evaluatie plaats van de PoC en worden eventuele vervolgstappen besproken (1 dagdeel).

De gestandaardiseerde aanpak van de Proof of Concept stelt ons in staat snel te handelen én doelstellingen te realiseren. In de praktijk komt het echter nog wel eens voor dat een iets andere werkwijze vereist is. In dat geval stellen wij ons graag flexibel op.

6 Vervolgtraject

De in de PoC ontworpen applicatie is slechts een zeer beperkte afspiegeling van de mogelijkheden binnen de Suite en de in de organisatie beschikbare data. Door de organisatie 30 dagen de tijd te geven om met deze gelimiteerde applicatie analyses uit te voeren, zal zij de mogelijkheden gaan ontdekken voor een effectieve en bredere inzet van de Suite. De gebruikers zullen ervaren hoe de Suite hun kan helpen hun intuïtie te versterken en te komen tot meer gefundeerde en meer accurate handelingen op zowel strategisch, tactisch als operationeel gebied.

De retailer gaat ontdekken hoe hij kan doorgroeien naar een "Analytische Organisatie" (Davenport).

Hieronder schetsen we in grote lijnen de vervolgstappen na de acceptatie van de Proof of Concept. Wij maken hierbij onderscheid tussen architectuur, techniek en business.

- **Architectuur:** Inventarisatie van de klantspecifieke Key Performance Indicators en de interne en externe gegevensbronnen binnen de organisatie. De interne bronnen omvatten veelal transactiegegevens, financiële gegevens, logistieke gegevens, productspecificaties, urenregistraties etc. Na de inventarisatie zullen de contouren duidelijk zijn van de "organisatie specifieke" Suite.

- **Techniek:** Koppeling aan de bronnen

In de Proof of Concept wordt veelal gebruik gemaakt van een extractie (Excel) uit de databestanden van de retailer. De Suite kan echter rechtstreeks worden gekoppeld op een eventueel aanwezig datawarehouse of direct op de specifieke databestanden. Deze rechtstreekse koppeling komt ten goede aan het onderhoud, beheersbaarheid en architectuur van het systeem. De technische invulling omvat ook beslissingen over o.a. infrastructuur, werkplekken, de toegangscontrole en het onderhoud van het systeem.

- **Business:** Ontwikkeling van de organisatie specifieke Suite

Na de koppeling aan de bronnen worden de gegevens geassocieerd waardoor de contouren van de Suite aan de hand van praktijkvoorbeelden verder worden uitgewerkt. Gebaseerd op het Newway Retail Business Model wordt op gestructureerde wijze de organisatie specifieke Suite aangepast aan de wensen van de organisatie.

Aangezien het opdoen van ervaring met het gebruik van de Suite in de organisatie een belangrijke succesfactor is en de retailer zal gaan ontdekken dat de Suite kan helpen om successscenario's te ontwikkelen, verdient het aanbeveling om binnen de Suite te starten met een beperkte set van tools en deze gaandeweg verder uit te bouwen. Een organisatie zal de Suite uitsluitend inzetten als zij de toegevoegde waarde van het gebruik kan vaststellen.

Metten, weten, begrijpen en handelen zijn de vier hoofdonderwerpen die samen de cyclus vormen waarlangs de prestaties van de organisatie kunnen worden verbeterd.

Door de inzet van de kennis, ervaring en oplossingen van Newway zullen organisaties beter in staat zijn om hun concurrenten te verslaan.

7 Kostenindicatie

Proof of Concept

Newway ontwikkelt en levert een PoC als beschreven in hoofdstuk 5 (Werkwijze) voor €5.000,- exclusief BTW. In deze prijsstelling is rekening gehouden met het gebruik van een gratis demoversie van QV, die te downloaden is van de website:

www.qlikview.com/download.htm.

Vervolgtraject

Zoals eerder gesteld is de Suite een verzameling geassocieerde applicaties die gebruikmaken van QlikView. U bepaalt uiteraard zelf welke applicaties wel en welke géén waarde voor u toevoegen en welke u eventueel toegevoegd zou willen zien. De kosten voor het gebruik van de Suite én QlikView is sterk afhankelijk van de wijze waarop u de Suite wilt inzetten, maar zal altijd gerelateerd moeten zijn aan een snelle Return on Investment (ROI).

De BlueRetail Performance Management Suite is niet te koop !

Retailers gebruiken de analysekracht van de Suite voor een vast bedrag per maand. Mochten de gereedschappen naar verloop van tijd geen bijdrage meer leveren aan het verbeterd inzicht van de retailer dan stopt de samenwerking. Dit dwingt Newway elke dag kennis van zaken en begrip van de materie toe te voegen aan de handelsgeest van retailers. Want alleen dan zult u geïnteresseerd blijven in het gebruik van de Suite. De maandlasten voor het gebruik van de Suite zijn gebaseerd op het aantal verschillende applicaties dat u van de Suite wilt inzetten.

Voor ongeveer vijf honderd euro per maand voor een abonnement op de Suite, kunt u met uw keten beginnen. Uiteraard kunt u uw maandabonnement aanpassen aan uw wensen. De opzegtermijn op de applicaties is 3 maanden.

Wij houden u op de hoogte van nieuwe door ons ontwikkelde applicaties, die of op uw interne systemen kunnen worden gekoppeld dan wel aan nieuwe externe bronnen.

Na de evaluatie van de PoC kunnen wij u een offerte doen toekomen op basis van de gezamenlijk vastgestelde contouren van uw specifieke Suite én de kosten van het gebruik van QlikView.

Hieronder treft u een voorbeeld kostenindicatie aan van een startende BlueRetail Performance Management Suite gebruiker.

Vervolgfase 1

In deze fase wordt de technische en analytische ontwikkeling gerealiseerd.

- Aanschaf QV licentie(s)

Kosten: afhankelijk van de gekozen licentiestructuur maar altijd op basis van de QV prijslijst, te bepalen na de PoC fase.

Indicatie: vanaf € 4.000,- exclusief BTW (instapvariant, eenmalig) en exclusief jaarlijks onderhoudbedrag.

- Aanschaf hardware en infrastructuur

Kosten: Afhankelijk van de gekozen omvang, te bepalen na de PoC fase (door de organisatie, in overleg met Newway, zelf aan te schaffen)

- Technische realisatie

Koppeling op de relevante interne en externe bronnen

Kosten: afhankelijk van de bronnen, te bepalen na de PoC fase.

- *Analytische begeleiding en korte opleiding*

Kosten: afhankelijk van de omvang van het systeem en het gebruik er van

Indicatie: vanaf € 4.000,- exclusief BTW (eenmalig).

Vervolgfase 2

In deze fase wordt het systeem opgeleverd.

- *Oplevering van de Suite licentie(s) op basis van de gezamenlijk vastgestelde contouren (na de PoC fase).*

Kosten: Afhankelijk van de te gebruiken bronnen en aantal gebruikers, te bepalen na de PoC fase.

Indicatie: vanaf € 500,- (beperkt aantal applicaties, gecentraliseerde analyse met een beperkt aantal gebruikers) tot € 5.000,- (uitgebreid aantal applicaties, decentrale ketenimplementatie met veel gebruikers) exclusief BTW per maand voor het licentiegebruik.

Vervolgfase 3

Doelstelling van het gebruik van de Suite is het verbeteren van de prestaties van een organisatie. Door de cyclus (Metten-Weten-Begrijpen-Handelen) steeds opnieuw te doorlopen is het mogelijk om nieuwe inzichten te verwerven op basis waarvan eventuele aanvullende rapportages en analysetools kunnen worden ingezet dan wel kunnen worden ontwikkeld.

Newway retailconsultants kunnen u op regelmatige basis ondersteunen bij het analyseren en bij het evalueren van de inzet van de Suite (bijvoorbeeld 1 dag per 2 maanden) en u bijstaan om uw zakelijke doelstellingen te realiseren.

Kosten: € 1.000,- per dag, exclusief BTW en exclusief reiskosten.

8 Referenties

Het aantal QlikView implementaties wereldwijd groeit bijzonder snel. Veel bedrijven kiezen voor dit Business Intelligence platform of schakelen er op over. Referenties binnen de Nederlandse retail zijn er nog nauwelijks. Newway is **de QlikView retail specialist** en inmiddels met een aantal organisaties in de PoC fase actief. Retailers zien het werken met BlueRetail Performance Management Suite als een essentieel wapen in hun concurrentiestrijd en zijn daarom (nog) niet bereid als referentie te worden genoemd.

Voor referentie informatie met betrekking tot QlikView en Newway producten en diensten kunt u contact met ons opnemen. De telefoonnummers treft u aan op bladzijde 2 in dit document.