



De implementatie van SAP GTS verliep mede dankzij Capgemini voorspoedig. Hun kennis van SAP heeft zeker bijgedragen aan een vlotte invoering van het systeem.”

Nanne Schriek
Head of Transport,
Quality & Customs



Vereenvoudigde aangifte en betaling invoerrechten. Echt HEMA.

Capgemini en SAP helpen HEMA aan snelle en foutloze aangifte van goederen en betaling van invoerrechten.

Succesformule

Met een rijke historie van bijna 90 jaar, ruim 500 vestigingen in Nederland en bijna tweehonderd in andere Europese landen, is HEMA niet meer weg te denken uit het winkelstraatbeeld. Een bijzondere succesformule die verbonden is met de Nederlandse cultuur. Voor winkeland Nederland is HEMA het stabiele ankerpunt voor goede artikelen met een eigen, bijzondere vormgeving tegen scherpe prijzen in combinatie met de klassieke 'niet goed, geld terug' garantie. Voor de komende jaren heeft HEMA drie belangrijke doelen: groei in e-commerce, groei in het buitenland en revitalisering van de Benelux. Doelen die vragen om snelle lever-tijden dus ook om vlotte importstromen.

Overstap SAP GTS (Global Trade Service)

Veel van de HEMA-producten worden exclusief voor de onderneming in het buitenland geproduceerd. Elke week worden bij het distributiecentrum in Utrecht dan ook vijftig tot zestig containers met goederen aangevoerd, die hun weg vinden naar de winkels in Nederland en naar andere Europese landen. Vanzelfsprekend moeten al die goederen netjes worden aangegeven bij de douane, inclusief gedetailleerde productinformatie zoals gewicht, kleur, land van herkomst en zelfs de samenstelling van het product. Op basis van de eigen aangifte betaalt HEMA maandelijks een bedrag aan invoerrechten. Met de groeiende regelgeving uit Brussel was maatwerk in SAP ECC, dat voor de inklering werd gebruikt, niet meer up-to-date. Besloten werd om het aan te vullen met SAP GTS. SAP ontwikkelde de nieuwe module, Capgemini verzorgde de implementatie.

Altijd compliant

“Het ging in dit project vooral om kwaliteit van data en de volledigheid ervan”, zegt Nanne Schriek, hoofd van de afdeling Transport, Quality & Customs. “Op basis van nieuwe eisen vanuit Brussel, hadden we in de loop der tijd de oude applicatie voortdurend verrijkt met nieuwe functionaliteit om compliant te blijven. De douane vraagt steeds gedetailleerder informatie over onze ingevoerde goederen. Die voortdurende aanpassingen kostten veel tijd en geld. We willen hier geen dure maatwerkapplicaties, maar goede standaardoplossingen die altijd compliant zijn met wet- en regelgeving. Dat was dan ook een eis die we aan SAP GTS hebben gesteld. HEMA heeft van de douane een speciaal certificaat gekregen dat ons het recht geeft om zelf de invoer te administreren en maandelijks aangifte te doen. De douane moet er dan wel op kunnen vertrouwen dat die aangifte correct is anders komt dat certificaat in gevaar. Natuurlijk blijft HEMA verantwoordelijk voor de kwaliteit van de data maar SAP zal voortaan de nieuwe eisen vanuit Brussel vertalen naar aanpassingen in het systeem. Daar profiteren andere SAP GTS-klienten ook meteen van. En zo blijft HEMA altijd compliant.”

“En er zijn meer voordelen te noemen”, vult projectmanager Linda Scholtus van HEMA aan. “Zo werden voorheen bij Inkoop in Amsterdam de classificatiecodes voor de ingevoerde goederen gemaakt op het moment van inkoop. En dat ging weleens mis omdat Inkoop niet over de informatie en kennis beschikt die wij hier hebben. Voor Inkoop is een wit t-shirt gewoon een wit t-shirt, maar wij weten dat de douane verschil maakt tussen t-shirts van katoen en van zijde. Dus moeten die t-shirts ook een eigen, unieke code krijgen. Wij moesten die vergissingen voorheen handmatig corrigeren. Nu maken wij die classificatiecodes op het moment van bestellen zodat er bij aankomst van de goederen geen handmatige correcties meer nodig zijn. De kwaliteit van de masterdata is dus sterk verbeterd en dat bespaart tijd en geld, zodat we onze aandacht op ander zaken kunnen vestigen. Het nieuwe systeem is ook toekomstvast. We maken nu bijvoorbeeld nog geen gebruik van de exportfunctie binnen SAP GTS maar als we gaan uitbreiden naar andere landen buiten de EU zal dat mogelijk wel gebeuren.”

Vlotte ‘go-live’

“Capgemini was al verantwoordelijk voor SAP ECC en er liepen ook al meerjarencontracten voor hosting, onderhoud en licenties”, vervolgt Linda. “Het lag dus voor de hand om de goede relatie met Capgemini voort te zetten. Het was verantwoordelijk voor de implementatie. Omdat GTS een nieuw pakket van SAP is, waren er bij aanvang wel wat noten te kraken met SAP, maar daarna verliep het project soepel. We hadden wekelijks een conference call over de voortgang en er is binnen de afgesproken tijd en budget opgeleverd. De geleverde kwaliteit was goed, de testfase verliep voorspoedig en we hadden een vlotte ‘go live’. Capgemini beschikt dan ook over gedegen kennis van SAP en dat heeft zeker bijgedragen aan het succes. De douane heeft de oplossing gevalideerd en er waren slechts kleine aanpassinkjes nodig om groen licht te krijgen. Met GTS is HEMA weer helemaal compliant met wet- en regelgeving en ligt er een goed fundament voor toekomstige groei.”

Over Capgemini

Met meer dan 180.000 medewerkers in ruim 40 landen is Capgemini wereldwijd leider in consulting-, technologie- en outsourcingdiensten. In 2015 realiseerde de Group een wereldwijde omzet van EUR 11,9 miljard.

Samen met zijn klanten creëert en realiseert Capgemini business-, technologie- en digitale oplossingen, toegesneden op de klantbehoefte, wat leidt tot innovatie en een beter concurrentievermogen.

Als een diverse, multiculturele organisatie heeft Capgemini een geheel eigen, onderscheidende werkwijze ontwikkeld, de Collaborative Business Experience™. Hierbij maakt Capgemini gebruik van het wereldwijde leveringsmodel Rightshore®

Meer informatie over ons vindt u op www.nl.capgemini.com

Rightshore® is een gedeponeerd handelsmerk van Capgemini.

in samenwerking met



Op 4 november 1926 opende de Hollandsche Eenheidsprijzen Maatschappij Amsterdam, kortweg H.E.M.A., de eerste winkel in de Kalverstraat in Amsterdam. Een warenhuis voor de gewone man waar producten werden verkocht tegen eenheidsprijzen van 10, 25 en 50 cent. Vanaf de eerste dag stond HEMA voor eenvoud, duidelijkheid, kwaliteit en eerlijkheid. In 1927 werd een HEMA buiten Amsterdam geopend en één jaar later waren er al tien vestigingen. Vanaf 1958 opende HEMA in hoog tempo nieuwe filialen, met als doel in elke grote plaats een vestiging. HEMA was in de jaren '50 de eerste franchiseorganisatie in Nederland en is nog steeds de grootste franchisegever van Nederland. Het aantal vestigingen groeit nog steeds snel. Inmiddels zijn er winkels in Nederland, België, Luxemburg, Frankrijk, Duitsland, Engeland en Spanje.

Meer informatie over ons vindt u op www.hema.net