



Klanten krijgen de juiste productinformatie dankzij ETIM, DICO en 2BA

Rensa Verwarming & Ventilatie is een van de grotere groothandels in verwarming en ventilatie producten op de Nederlandse markt. Sinds 2020 is Rens Godschalk hoofd databeheer bij Rensa Family Company, dat alle centrale diensten beheert voor Rensa Verwarming & Ventilatie en zusterbedrijven Gafco en Gévier. Dagelijks neemt de hoeveelheid te beheren data toe. “De goede wisselwerking tussen 2BA en de DICO- en ETIM-standaarden maakt het groeiende databeheer te behappen.”

EFFICIËNT PRODUCTDATA VERWERKEN

Al ruim voordat Godschalk bij Rensa in dienst kwam, werkte het bedrijf met ETIM. Godschalk: “ETIM is dé standaard in Nederland voor productclassificaties voor de bouw- en installatiebranche. ETIM maakt het mogelijk grote hoeveelheden productdata snel te verwerken. Het voordeel voor ons als groothandel om te werken met deze standaard is dat alle productinformatie, of het nu gaat om een douchekop of een cv-ketel, allemaal op dezelfde manier wordt aangeleverd. Dat werkt efficiënt voor onszelf en installateurs kunnen de producten makkelijk online vinden en goed met elkaar vergelijken.”

MINDER FOUTEN MET DICO

Godschalk en zijn afdeling beheren bij de Rensa Family Company data van ongeveer een half miljoen producten. Al die gegevens worden aangeleverd door meer dan 400 fabrikanten in de verwarming- en ventilatiebranche. Voor het grootste deel van dit assortiment wordt de data verkregen via de datapool van 2BA. Het voordeel van deze datapool is dat de data bij 2BA aan de voordeur wordt gevalideerd, ongeacht met welke uitwisselstandaard wordt aangeleverd. De 2BA datapool is volgens ETIM ontwikkeld en ondersteunt DICO. Godschalk: “Wij maken gebruik van de DICO standaard voor het uitwisselen van zowel productdata als handelsgegevens. Dat maakt het proces van het uitwisselen van gegevens efficiënter. DICO maakt het ook makkelijker om zaken met elkaar te kunnen doen omdat er veel minder fouten voorkomen in de uitwisseling.”

SCHAALBAARHEID MOGELIJK

Het aandeel online verkopen van Rensa groeit gestaag en zal in de toekomst nog verder toenemen. Ondertussen neemt ook het aantal gebruikers van de standaarden toe. Het zou de hele sector helpen wanneer nog meer partijen in de sector DICO en ETIM gaan gebruiken, daarvan is Godschalk overtuigd. “Vooral in combinatie met 2BA als datapool hebben wij onze processen nu zo ingericht dat schaalbaarheid makkelijker mogelijk is. Het is ideaal om via de datapool van 2BA één plek te hebben om alle data van fabrikanten te kunnen delen met installateurs. Dat is ook handig bij uitbreiding van het assortiment. Als we voor 20 fabrikanten honderden nieuwe producten in ons assortiment moeten opnemen dan betekent dat een ongelooflijke hoeveelheid extra data om te verwerken. Via de samenwerking met 2BA en het gebruik van DICO en ETIM is dat prima te behappen. Als we niet op deze manier zouden werken, dan zouden we extra collega’s nodig hebben voor al het databeheer.”

INSTALLATEURS

“Wij proberen klanten heel laagdrempelig te helpen en we vragen altijd hun feedback. Als installateurs een product zoeken dat ontbreekt in ons assortiment of als bijvoorbeeld de gegevens niet kloppen, dan horen we dat meteen en passen we dat aan. Het aantal wijzigingsverzoeken van fabrikanten blijft groeien en dat is een hele klus voor ETIM NL om te verwerken. Via de ETIM beheercommissie wordt gewerkt aan verbetering van het standaardproces van aanleveren van gegevens zodat wijzigingen sneller kunnen worden doorgevoerd,” zegt Godschalk die deel uitmaakt van de ETIM beheercommissie.

MINDER KOSTEN, MEER OMZET

“Bij Rensa staan we voor digitalisering, we willen ons deel in de online verkoop vergroten. Daarom investeren we volop in ICT. Databeheer is een belangrijk aspect daarbij. Uiteindelijk levert goed beheer van data geld op. Een efficiënt proces bespaart kosten én het leidt tot meer omzet doordat producten sneller op de markt verschijnen.”

PROFITEREN VAN DIGITALISERINGSSLAG

Als werkvoorbereider bij **Comfort Partners** | TBI profiteert Edwin de Vries dagelijks van de digitaliseringsslag van 2BA en Rensa. “Tot twee jaar geleden moest ik zes schermen tegelijk openen om de producten van verschillende leveranciers te vergelijken. Sinds we met 2BA werken, kan ik via hun zoekmachine Unifeed eenvoudig de beschikbaarheid en prijzen van al die producten inzien. Dat is een stuk overzichtelijker en bespaart veel tijd.”

NEUTRALE BRANCHEDATAPOOL

2BA beheert sinds 2004 de neutrale branchedatapool voor het gecontroleerd en digitaal uitwisselen van product- en handelsinformatie tussen leverancier en afnemer op basis van de internationale ETIM-standaarden. Deze gegevens worden door en voor de gehele keten continu compleet en actueel gehouden en beschikbaar gesteld voor de CAD-engineer, calculator, werkvoorbereider of inkoper. Hierdoor beschikt men altijd op het juiste moment over de nodige gegevens. Vandaag de dag maken al meer dan 2.500 installatie- en montagebedrijven en bijna 200 groothandels gebruik van de 2BA datapool.

TRANSPARANT

Comfort-Partners verzorgt de totaalinstallatie voor woningen, vaak in opdracht van woningcorporaties. Op dit moment is De Vries onder meer betrokken bij een nieuw appartementencomplex achter het station in Groningen. Hij controleert de materiaalkeuzen en maakt ontwerpberekeningen voor bijvoorbeeld drinkwaterleidingen. “Op de website van 2BA check ik altijd eerst de beschikbaarheid en prijzen van producten die we nodig hebben. Daarna ga ik met de leverancier, bijvoorbeeld Rensa, in overleg over de concrete levering van producten als verwarmingsbuizen, cv-ketels en warmtepompen. Woningcorporaties geven vaak ook zelf aan welke producten ze willen hebben, bijvoorbeeld omdat ze bij een bepaald merk goede ervaring hebben met de levensduur van het product.”

ETIM

“Dankzij de ETIM-classificaties kan ik op de website van Rensa en 2BA duidelijk de kenmerken van een product zien. Het zou mooi zijn als andere groothandelaren hun website ook zo goed op orde zouden hebben. Het maakt de markt transparant. Natuurlijk onderhandelen we als afnemer over prijzen, maar we kiezen niet altijd de goedkoopste oplossing. Service speelt ook mee, en die is bij Rensa uitstekend. Ze passen de leveringen aan op specifieke eisen van de bouwplaats. Soms leveren ze producten bijvoorbeeld op een roltrrolley zodat je ze niet met twee man over de bouwplaats hoeft te slepen.”