



DIGITALDRINK 2.0 - ein weiterer Meilenstein

DIGITALDRINK 2.0 - une nouvelle étape



Pascal
Homberger,
CEO DIGITAL-
DRINK AG

DIGITALDRINK entwickelte sich über die letzten Jahre von der E-Business-Plattform hin zu einem umfassenden Ökosystem von Lösungen und Anbietern. Mit **DIGITALDRINK 2.0** sind diese neu über eine einheitliche und moderne Oberfläche verfügbar. Ein Meilenstein, der es uns erlaubt, unser digitales Branchen-Netzwerk weiter auszubauen – womöglich gar über die Landesgrenze hinaus.

Vor fast genau vier Jahren verkündeten wir an einer SwissDrink-Generalversammlung das Go-live der neuen DIGITALDRINK-E-Business-Plattform. Ziel war es, damit die Geschäftsbeziehung zwischen Getränke-Grossisten und Herstellern zu optimieren, indem der Austausch von Daten und Informationen digitalisiert wurde. So dient die Plattform als Quelle für wichtige Neuigkeiten aus der Branche und für qualifizierte Informationen zu mittlerweile über 15'000 Produkten. Über den digitalen Aktions-Kalender und elektronische Preislisten erhält der Grossist Zugang zu relevanten Konditionen. Das zentrale Absatzdaten-Management erlaubt zudem einen effizienten, standardisierten und vor allem sicheren Austausch von monatlichen Statistiken mit einer Vielzahl von Herstellern.

Au cours des dernières années, DIGITALDRINK s'est développée en partant de la plateforme e-business pour devenir un écosystème complet, incluant systèmes et fournisseurs. Avec DIGITALDRINK 2.0, ces derniers sont désormais disponibles via une interface moderne et intégrée. Cette étape nous permet de poursuivre le développement de notre réseau numérique de branche ; voire même de l'étendre au-delà les frontières nationales.

Lors d'une assemblée générale de SwissDrink, il y a presque quatre ans exactement, nous avons annoncé le lancement de la nouvelle plateforme e-business DIGITALDRINK. Le but était d'optimiser les relations entre les distributeurs et les producteurs, en numérisant l'échange des données et des informations. La plateforme sert donc de source pour les nouveautés importantes de la branche et les informations qualifiées, qui portent désormais sur plus de 15'000 produits. Le calendrier numérique des promotions et des listes de prix électroniques donne accès au grossiste à des conditions de coûts pertinentes. La gestion centralisée des données de vente permet en plus un échange efficace, standardisé et surtout sécurisé des statistiques mensuelles avec un grand nombre de producteurs.

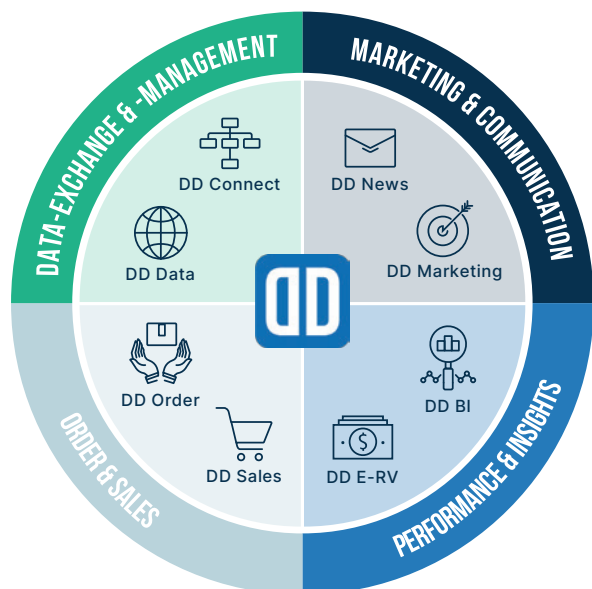


Abbildung 1: Die Produkte und Dienstleistungen der DIGITALDRINK wurden stetig ausgebaut.

Figure 1: Les produits et les prestations de services de DIGITALDRINK n'ont cessé de se développer.

Gemeinsam mit unseren ERP-Partnern wurden Schnittstellen entwickelt, damit diese Daten nahtlos vom und zum Warenwirtschafts-System übermittelt werden können. So entstand das mittlerweile grösste digitale Netzwerk innerhalb der Schweizer Getränke-Industrie.

Einzigartige Markt-Einsichten mit DD BI

Die einheitliche und zentrale Aufbereitung von Absatzdaten ermöglicht einmalige Einblicke in die Entwicklungen des Ausser-Haus-Konsums, wie man es bis anhin nur aus dem Detailhandel kannte. Kurz nach der Lancierung der Plattform wurden mit DD Business-Intelligence professionelle Reporting- und Analyse-Instrumente geschaffen, um Trends, Potenziale und Chancen ersichtlich zu machen.

Sie erlauben uns zudem, Ihnen auch in dieser INSIDE-Ausgabe wieder spannende Einsichten in unseren vielfältigen Markt zu gewähren.

Optimierte Rückvergütung dank elektronischer Absatzdaten

Mittlerweile werden über die Systeme der DIGITALDRINK monatlich annähernd 2'000 Datenmeldungen von Grossisten an unterschiedliche Hersteller verarbeitet. Um trotz dieser enormen Datenmenge den Überblick zu wahren, unterstützt uns unser internes DD Admin Tool. Automatisierte Algorithmen helfen, allfällige Fehler effizient zu identifizieren und eine hohe Qualität der Daten zu gewährleisten.

Somit sind wir heute in der Lage, Hersteller bei der jährlichen Abrechnung von Rückvergütungen mit elektronischen Absatzdaten zu bedienen. Das spart nicht nur viel Zeit und Ressourcen, sondern entbindet den Grossisten von der Übermittlung zusätz-

Avec nos partenaires ERP, nous avons développé des interfaces afin que ces données puissent être transmises directement depuis et vers le système de gestion des marchandises. C'est ainsi qu'a vu le jour ce qui est devenu le plus grand réseau numérique de l'industrie suisse des boissons.

Perspectives uniques du marché avec la business-intelligence de DD

Le traitement uniforme et centralisé des données de vente préfigure des perspectives uniques dans les développements de la consommation hors domicile, telles qu'on ne les connaissait que dans le commerce de détail. Peu après le lancement de la plateforme, des instruments professionnels d'analyse et de communication des données ont été créés avec la business-intelligence de DD, pour visualiser les tendances, les potentiels et les opportunités.

Ces instruments nous permettent également de vous donner, de nouveau, des aperçus passionnants de notre marché diversifié, dans ce numéro d'INSIDE.

Remboursements optimisés grâce aux données de vente électroniques

Désormais, environ 2'000 déclarations de données de grossistes destinées à différents producteurs sont traitées chaque mois via les systèmes de DIGITALDRINK. Notre outil interne, DD Admin, nous aide à garder une vue d'ensemble claire, malgré cette énorme quantité de données. Des algorithmes automatisés nous aident à identifier des erreurs éventuelles et à garantir une qualité élevée de données.

Nous sommes donc aujourd'hui à même de fournir des données de ventes numérisées aux producteurs, lors des décomptes de remboursements annuels. Cela économise non seulement beaucoup de temps et de ressources, mais cela dispense également le grossiste de transmettre des statistiques supplémentaires, le plus souvent en mode manuel, et permet au client d'obtenir plus rapidement le versement de son remboursement.

Prochaine phase : Les commandes électroniques

L'objectif initial de réaliser une plateforme centralisée et d'avoir une meilleure compréhension du marché a été rapidement atteint, toutefois les potentiels de numérisation des processus étaient encore loin d'être épuisés. DIGITALDRINK a donc débuté une deuxième phase qui aborde le thème des commandes. Ici, beaucoup de commandes transitent, comme auparavant, par les emails, le téléphone ou même le fax. Dans le cadre d'un projet pilote, nous avons cependant pu démontrer qu'avec DD Order, il était possible de transmettre des commandes électroniques depuis le système ERP du grossiste jusqu'au fournisseur.

Magasins en ligne, Apps et autres plates-formes de commande

Le besoin et donc aussi l'offre de solutions de commandes électroniques ont massivement augmenté, au cours des dernières années. De plus en plus de restaurateurs souhaitent avoir la possibilité de commander les boissons confortablement et simplement en ligne, indépendamment de l'horaire et du lieu.

L'intergiciel DD a donc été lancé l'année dernière, permettant ainsi de proposer aux grossistes une connexion aux systèmes de commande à la fois simple et bon marché. Il effectue la synchronisation des don-

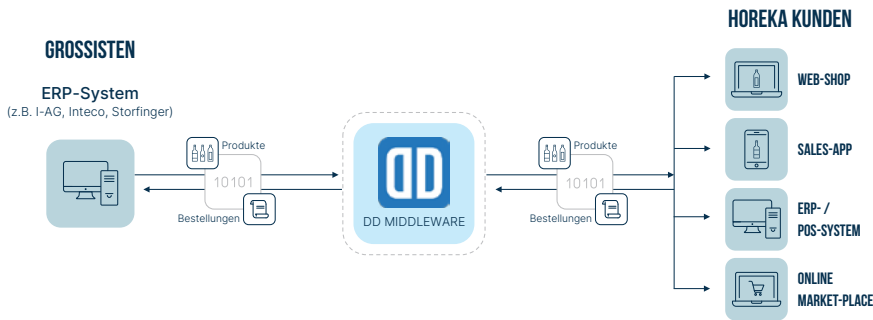


Abbildung 2: Die DD Middleware ermöglicht dem Grossisten, Bestellungen aus unterschiedlichen Systemen und Apps zu empfangen.

Figure 2: L'intergiciel DD permet aux grossistes de réceptionner les commandes de différents systèmes et Apps.

licher, meist manueller Statistiken und ermöglicht dem Kunden eine schnellere Auszahlung seiner Vergütung.

Nächste Phase: Elektronische Bestellungen

Das ursprüngliche Ziel einer zentralen Plattform und eines besseren Marktverständnisses war schnell erreicht, doch die Potenziale zur Digitalisierung von Prozessen noch lange nicht ausgeschöpft. So startete DIGITALDRINK in eine zweite Phase und nahm sich des Themas der Bestellungen an. Nach wie vor wird hierbei viel auf E-Mails, Telefon oder gar Fax gesetzt. Mit DD Order konnten wir im Zuge eines Pilot-Projekts aufzeigen, dass eine elektronische Übermittlung von Bestellungen aus dem ERP des Grossisten zum Lieferanten möglich ist.

Shops, Apps und andere Bestell-Plattformen

Der Bedarf und somit auch das Angebot an elektronischen Bestell-Lösungen sind über die letzten Jahre massiv gestiegen. Immer mehr Gastronomen wünschen sich die Möglichkeit, Getränke zeit- und ortsunabhängig bequem und einfach online bestellen zu können.

Um Grossisten eine einfache und kostengünstige Anbindung an solche Bestell-Systeme zu ermöglichen, wurde per Anfang Jahr die DD Middleware lanciert. Diese übernimmt die Synchronisation der benötigten Daten zwischen dem Warenwirtschaftssystem des Händlers, den DIGITALDRINK-Systemen und verschiedenen Bestell-Apps. So entfällt die manuelle Pflege von Sortimentsdaten, und Bestellungen werden elektronisch ins ERP integriert.

In dieser Funktion dient die Middleware nun auch als zentraler Bestandteil der Belieferung der ZFV-Unternehmungen durch die SwissDrink seit Beginn des Jahres.

Neue Pilot-Projekte zur Anbindung unserer ERP-Partner und Bestell-Lösungen von OrderBravo, OrderLion oder Goot liefern ebenfalls bereits vielversprechende Erfolge. Basierend auf diesen Erkenntnissen sollen künftig weitere Bestell-Systeme in das Netzwerk integriert werden.

Von der Plattform zum Ökosystem

Die DIGITALDRINK hat sich über die letzten Jahre von einer E-Business-Plattform zu einem umfassenden Ökosystem von verschiedenen Lösungen und Anbietern entwickelt. Mit DIGITALDRINK 2.0 offerieren wir unseren Kunden eine neue, moderne Oberfläche zur einheitlichen Bedienung aller Systeme. Die moderne Technologie und die flexible Architektur erlauben uns

neues notwendiges zwischen dem System des Warenwirtschafts des Lieferanten, den Systemen von DIGITALDRINK und den verschiedenen Apps der Bestellung. Die manuelle Aktualisierung der Daten des Assortiments ist somit entfallen und die Bestellungen werden elektronisch in das ERP integriert.

Auf diese Funktion, die Middleware, wird seit Beginn des Jahres, für die Lieferung der Unternehmen der ZFV durch SwissDrink.

Neue Pilot-Projekte für die Integration unserer ERP-Partner und der Lösungen der Bestellung von OrderBravo, OrderLion oder Goot liefern bereits vielversprechende Ergebnisse. Auf Basis dieser Erkenntnisse werden weitere Bestellsysteme in das Netzwerk integriert.

De la plateforme à l'écosystème

Über die letzten Jahre hat DIGITALDRINK sich von einer E-Business-Plattform zu einem Ökosystem entwickelt, das verschiedene Lösungen und Anbieter umfasst. Mit DIGITALDRINK 2.0 bieten wir unseren Kunden eine neue, moderne Oberfläche zur einheitlichen Nutzung aller Systeme. Die moderne Technologie und die flexible Architektur erlauben uns

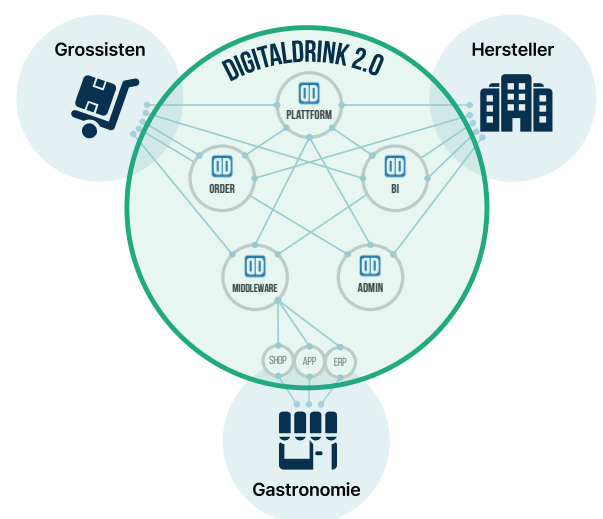


Abbildung 3: DD 2.0 – eine einheitliche Oberfläche zur Bedienung aller Apps und Systeme.

Figure 3: DD 2.0 – une interface intégrée permettant l'utilisation de tous les systèmes et les Apps

zudem, schneller auf Bedürfnisse und Veränderungen im Markt zu reagieren.

Durch die einfache und intuitive Bedienung verfolgen wir einen neuartigen «Self-Service»-Ansatz. Dieser befähigt Hersteller, ihre Produkt-, Aktions- oder Preisdaten künftig selbst zu erfassen und zu publizieren. Zusätzlich sollen auch Verbände, Verbundgruppen oder Grossisten eigene Inhalte wie z. B. Nachrichten veröffentlichen können. So stärken wir den Community-Ansatz und helfen auch kleineren und regionalen Produzenten, Teil dieses einzigartigen digitalen Branchen-Netzwerks zu werden.

Fit for Europe

Die Vorteile und Potenziale des DIGITALDRINK-Ökosystems sind auch bei europäischen Kollegen auf grosses Interesse gestossen. Im Zuge unserer Mitgliedschaft bei CEGROBB, dem europäischen Dachverband der Getränke-Grossisten, werden wir unsere Konzepte und Lösungen erneut an einer nächsten Generalversammlung präsentieren können. Gemeinsam mit unseren Partnern erarbeiten wir mögliche Szenarien, wie wir unser digitales Branchen-Netzwerk über die Landesgrenzen ausbauen und internationalisieren können.

Die Lancierung von DIGITALDRINK 2.0 in diesem Mai ist somit ein weiterer wichtiger Meilenstein auf unserem Weg zur digitalisierten Getränkebranche.

tecture flexible nous permettent, en outre, de réagir plus rapidement aux besoins et aux modifications du système.

Nous poursuivons un nouveau type d'approche dite « self-service » via une utilisation simple et intuitive. A l'avenir, elle donnera au producteur la capacité de saisir et de publier lui-même les données sur ses produits, ses promotions et ses prix. En plus, les associations, les groupements ou grossistes devront aussi pouvoir publier leurs propres contenus, comme par exemple des informations. Nous renforçons ainsi l'approche communautaire, et aidons aussi les producteurs plus petits et régionaux, à faire partie de ce réseau de branche unique et numérique.

Fit for Europe

Les avantages et les potentiels de l'écosystème de DIGITALDRINK ont également rencontré un grand intérêt chez nos collègues européens. Dans le cadre de notre adhésion à CEGROBB, l'association faitière des grossistes en boissons, nous allons pouvoir à nouveau présenter nos concepts et nos solutions, lors de la prochaine assemblée générale. Avec nos partenaires, nous élaborons les différents scénarios possibles du développement de notre réseau numérique de branche au-delà des frontières nationales et de son internationalisation.

Le lancement de DIGITALDRINK 2.0 durant ce mois de mai constitue une nouvelle étape importante dans la voie de la numérisation de la branche des boissons, que nous avons choisie.

Wir flaudern
seit 20 Jahren
... du auch?

goba