Stil skarpt på morgendagens forretning

*Som direktør for den danske forening for brand-owners, DLF, er Niels Jensens overordnede mål at skaffe de bedste vilkår for leverandørerne i samhandlen med retailere og grossister. Hans budskab er: Hvis du ser standarder som en barriere, så snyder du din virksomhed for en unik mulighed.*

Det starter med forbrugerne

”Vi skal servicere forbrugerne, og de bliver mere og mere oplyste og stiller stadigt større krav til informationsniveauet omkring produkter. Det driver handlens efterspørgsel på data, og det skal vi kunne imødekomme som leverandører. Derfor har vi brug for systemer, der kan understøtte et enkelt og sikket flow af varer og informationer”, fastslår Niels Jensen.

Internationalisering

Der er to perspektiver, som Niels især ser som drivere for, at leverandører bør bruge standarder. Det ene er internationalisering:

”Danmark er som bekendt et lille land, og vi har altid vidst, at vi selv må arbejde på at komme ud i verden. På samme måde skal vi se på globale standarder: Når du bruger GS1-standarder, kobler du dig til en infrastruktur, der rækker verden over – er det ikke bedre, end selv at bygge sine egne hjulspor?”

Mange danske leverandører opererer udelukkende på det danske marked, og derfor har de måske endnu ikke set lyset, så at sige, i at bruge globale standarder.

”Men forestil dig lige, at en produktstregkode ikke kunne scannes i en butik i et andet land? Det har vi vist alle lært at tage for givet”, mener Niels:

”På samme måde ville det være en kæmpe barriere for at udvide sit marked ud over Danmarks grænser, hvis leverandøren skulle melde sig ind i diverse nationale systemer for udveksling af stamdata. Her kommer de kontante og praktiske fordele ved at bruge GS1Trade Sync helt frem i lyset: Fordi den er bygget på den globale standard, GDSN, kan du sende dine data gennem GS1Trade Sync og videre ud i verden”.

Digitalisering og e-commerce

Det andet perspektiv, som Niels fremhæver, er den teknologiske udvikling:

”Vil man afsætte på internettet, er man om nogen afhængige af at have data i en form, der hurtigt kan hentes ind i webshops, sendes til kunder eller bruges af en tredjepart. Excel-ark har været et godt redskab gennem tiden, men min opfordring er, at man skal gøre brug af de nyere teknologiske muligheder, der findes, og som er meget bedre egnede til skalering end Excel. Og til udveksling af stamdata er den bedste mulighed GS1Trade Sync”.

Hold blikket på det langsigtede mål

”Uanset hvor i værdikæden man befinder sig, skal der effektiviseres, og det gør man ved at have styr på sine stamdata. Som leverandører har vi en unik mulighed i og med, at vi kan tage styring med, hvilke informationer vores kunder modtager: De kommer nemlig fra én kilde, altså databasen GS1Trade Sync, og vi ved altid nøjagtig hvilke informationer kunden har fået”, fastslår Niels.

Men hvad med de ekstra informationer, som nogle kunder ønsker at få ud over, hvad der ligger i GS1Trade Sync? Giver systemet så reel effektiviseringsværdi?

”Vi skal som leverandører holde op med at komme med undskyldninger. I en overgangsfase er det nu engang sådan, at man må leve med overlap. Efter min mening, skal vi holde blikket rettet mod de langsigtede, strategisk mål for vores virksomheds vækst. Hvis man vil udvikle, kan man altså ikke vente på, at alle er kommet med på vognen, inden man kører”.

”Commitment til at arbejde standardbaseret skal forankres højt oppe i systemet, hvor der er større åbenhed for at se på, hvad der skal understøtte morgendagens forretning. Helt naturligt kan man andre steder i en organisation have sit fokus mere kortsigtet på driften, og det er her, ændringer kan opleves som bøvl.”

Hvad kan GS1, som de andre ikke kan?

”Det kan siges meget kort: Det gode ved, at det er GS1 der står for udviklingen af er, at GS1 som neutral part i værdikæden arbejder ud fra hele markedets behov. Det er også vigtigt at lægge mærke til, at GS1 arbejder på tværs af sektorer, og det er klart en fordel i en tid hvor forsyningskæder krydses. Og fordi GS1 er en medlemsorganisation, har man som virksomhed mulighed for at påvirke, hvad standarder og services skal kunne fremover. Men kun hvis man hopper med på vognen”, slutter Niels.