

# Buitenspeelgoed als business

## Dutch Toys Group B.V. gebruikt EDI in scala aan leveringstrajecten

Wie bij Dutch Toys Group in Doetinchem ontvangen wordt, haalt al snel jeugdherinneringen op aan flessenvoetbal, trampolinespringen, en schommelen. De fabrikant-groothandel in buitenspeelgoed, dat het eigen merk EXIT Toys voert, presenteert het allemaal in haar toonruimte. Maar het bedrijf runnen is geen kinderspel. Het gesprek gaat dan ook al snel verder over distributiekanaalen, drop-shipment-logistiek, margestructuren, en EAN-codes.

Industrieel ontwerper en mede-vennoot Stijn Driever van Dutch Toys Group is duidelijk: "De klant gaat echt niet meer alleen naar een winkel om een trampoline te kopen. De klant koopt tegenwoordig ook vaak online en verwacht morgen thuis geleverd. Dat maakt andere leveringstrajecten nodig. EDI kent een B2B-opzet maar de realiteit is dat er tegenwoordig een scala aan leveringstrajecten bestaat. Voor ons zijn al die logistieke varianten juist de basis van onze productontwerpen- en verpakkingen, onze winstmarges en service-levels."



### Europese markt opbouwen

Stijn Driever geeft een beeld van het bedrijf: "We zijn als drie partners in 2011 gestart met een beperkt assortiment en het eigen merk EXIT Toys, en hebben ons eerst gericht op het opbouwen van een distributienetwerk. We leveren momenteel in heel Noord Europa, met name in de retail, speelgoed-, en sportbranche, vakhandel, tuincentra en bouwmarkten. Het is duidelijk dat de consument tegenwoordig via veel verschillende verkoopkanalen koopt."

### Fabricage en orderverwerking

Dutch Toys Group signaleert productwensen en denkt zelf de productconcepten uit. De daadwerkelijke fabricage wordt uitbesteed bij verschillende producenten. Naast de drie vennoten, zijn in Doetinchem medewerkers in de verkoop binnendienst werkzaam die de orderstroom afhandelen. Deze orders worden vervolgens door

enkele magazijnmedewerkers verwerkt. Het gaat om voorraadorders voor dealers maar ook pakketorders voor rechtstreekse leveringen aan consumenten, die voor klanten worden afgehandeld. Via het externe magazijn worden de grotere voorraadorders uitgeleverd.

### De klant koopt tegenwoordig online en verwacht morgen thuis geleverd. Dat maakt andere leveringstrajecten nodig.

### Gericht op automatisering

Al de afnemers van Dutch Toys Group vragen om een andere logistieke en administratieve afhandeling. Bij de een wordt via een online website besteld, bij de ander aan de balie, de retailer wil geleverd hebben aan de DC, de consument direct aan huis, met of zonder voorraad en opslag in een magazijn, met een pakket via DHL, of op pallets in een vrachtwagen. Stijn Driever vertelt hoe Dutch Toys Group dit afhandelt: "Door de grote aantallen orders zijn wij sterk gericht op automatisering. Intern maken we gebruik van een online ERP systeem, waarin veel van de binnenkomende digitale orderbestanden automatisch worden verwerkt. Alle facturen versturen we als pdf naar de klant."

### EDI en consumentengegevens

Dutch Toys Group ontvangt dagelijks orders van Hornbach. Stijn Driever: "Met EDI zijn we in aanraking gekomen door Hornbach, die het van haar leveranciers verwacht. Voor ons is EDI niet al te ingewikkeld omdat de nodige ICT-technische en logistieke kennis al tot de kern van ons bedrijf hoort. Maar Hornbach is wel bij uitstek een voorbeeld van hoe de traditionele B2B-opzet van EDI en ook ERP's achter de realiteit aanhobbelt. In onze situatie doet de klant via de online webwinkel van Hornbach een bestelling, die wij als EDI-order binnenkrijgen. In de EDI-order moet de EAN-code van het afleveradres van de afnemer voor de bestelling staan. Maar omdat wij de bestelling direct bij de klant thuis afleveren, moeten in de EDI-order de NAW-gegevens van de consument staan. Normaal gesproken kan dit niet. Met het online EDI-product Bizz-E en maatwerk van Rozis is dit opgelost."

**ROZIS**

Rozendaal Interchange Systems



Leave the room,  
play outside!



## Digitaal sneller, goedkoper, efficiënter

Stijn Driever is voorstander van online software zoals Bizz-E, en lepelt moeiteloos alle bekende voordelen op: "Altijd bereikbaar, geen eigen serverbeheer, flexibel opschalen, kortom sneller, goedkoper, efficiënter. We maken lokale back-ups, maar veiligheid van online software is naar mijn idee alleen nog gevoelsmatig een issue. We doen zo langzamerhand

alles online. We werken er als bedrijf onderling mee samen, en we werken ook in de online systemen van klanten."

Lachend wijst Stijn Driever uit het raam naar de overkant, waar een bedrijf in 3D-printen is gevestigd: "Alles is bij ons gedigitaliseerd, behalve ons product, maar misschien verandert dat ook nog wel in de toekomst."

## Bizz-E gekoppeld aan Exact Online

Bizz-E is onderdeel van het online App Center van Exact Online. Beide online pakketten kunnen gekoppeld worden zodat data kan worden uitgewisseld. Ook Dutch Toys Group maakt gebruik van deze koppeling. Stijn Driever legt uit: "De artikelinformatie wordt vanuit Exact Online naar Bizz-E geëxporteerd en omgekeerd. Helaas kan in Exact Online geen EAN-code vastgelegd worden. Met een maatwerkoplossing kan in Bizz-E nu de EAN-code voor het EDI-bericht toegevoegd worden. En omgekeerd wordt de EAN-code naar een vrij veld in Exact Online overgenomen."

## Bizz-E is onderdeel van het online App Center van Exact Online. Beide online pakketten kunnen gekoppeld worden.

Daarnaast worden de binnenkomende EDI-orders van Hornbach vanuit Bizz-E in Exact Online geïmporteerd. Ook hier was maatwerk nodig omdat de bestellingen van Hornbach-vestigingen in heel Europa komen, maar Hornbach één centrale vestiging in Duitsland heeft voor de facturatie."

## Support

Omdat veel afwijkt van de EDI-standaard, is de support bij de implementatie belangrijk. Stijn Driever: "Gaandeweg kom je er dan bijvoorbeeld ook achter dat het KPN-netwerk iets heel anders maakt van de typisch Duitse letters met umlauts en Ringel-S'en in de NAW-gegevens. De Rozis-support is goed, er wordt snel geantwoord. Het grootste deel van de inrichting van Bizz-E is door de support gedaan. Ook het testen ging goed. Het programma zelf is niet ingewikkeld, na één keer uitleggen kon het hier worden gebruikt."



### Naam bedrijf:

Dutch Toys Group B.V.  
Merknaam: EXIT Toys

### Bestaat sinds:

2011

### Activiteit:

Ontwikkeling, productie, verkoop, en levering van buitenspeelgoed voor thuisgebruik

### Afzetmarkt:

Europa, (online) retail, vakhandel, speelgoed- en sportbranche, tuincentra en bouwmarkten

### Vestiging:

Doetinchem

### Klant bij Rozis:

Sinds 2014, online EDI met Bizz-E

### En verder:

Eigen merk EXIT Toys met motto: "Leave the room, play outside!". Levert aan tussenhandel, maar ook namens tussenhandel direct aan klant.

### URL:

[www.exittoys.com](http://www.exittoys.com)  
[www.youtube.com/dutchtoysgroup](http://www.youtube.com/dutchtoysgroup)

# ROZIS

Rozendaal Interchange Systems

