

Leentjes Amsterdam - Poeder Pret

Hoe een nieuw product snel en gemakkelijk bij retailers in het schap komt!

In 2017 kwam Leentjes met het nieuwe product Poeder Pret, gekleurde poedersuiker, op de markt. Om in korte tijd zo veel mogelijk consumenten te bereiken wilde Leentjes via meerdere retailers of groothandels de Nederlandse markt gaan bedienen. Het concept is eenvoudig: een grote bus met 4 kleuren poedersuiker voor de retailers en verpakkingen per kleur voor de horeca.

De uitdaging

Maar hoe kon Leentjes dit nieuwe product nu zo snel mogelijk in het schap van de retailer of bij de horecaondernemingen krijgen? Omdat retailers en horecabedrijven nu eenmaal het bestellen, leveren en factureren via EDI-communicatie verplicht stellen, moet Leentjes ook aan deze voorwaarde voldoen. Als startende onderneming met slechts twee mensen en beperkte automatiseringskennis zijn hoge kosten en lange implementaties niet wenselijk. Een ander belangrijk punt is dat het uitbreiden naar andere retailers in de toekomst heel makkelijk moet zijn.



“ Na de training zijn we aan de slag gegaan. Al heel gauw gaat Go-webEDI voor je werken – alles gaat veel sneller en efficiënter ”

– Willem,
Mede-eigenaar
van Leentjes

OVER LEENTJES – BLIJMAKERS SINDS 2017!

Door een combinatie van een berg poedersuiker op een pannenkoek van haar zoon en het organiseren van een Color Run ontstond het idee bij Marleen voor gekleurde poedersuiker. Samen met haar zakenpartner Willem, wilde ze kijken of het enthousiasme voor dit product ook bij de retail aanwezig was. Dit blijkt zeker zo te zijn. Begin 2018 zijn ze gestart met het verkopen van Poeder Pret aan de retail. In een paar maanden tijd levert Leentjes niet alleen aan Jumbo, Deen en Poiesz, maar ook aan groothandels als Sligro en Hanos. En als het aan Leentjes ligt dan blijft het daar niet bij...

De oplossing

Na een zoektocht langs diverse retailers is Leentjes begin 2018 gestart met Go-webEDI. Dit is een weboplossing voor het uitwisselen van orders, orderbevestigingen, pakbonnen en facturen. Bij een inkomend order van een retailer komt er een emailalert binnen. Leentjes informeert haar logistieke dienstverlener dat ze een order moeten verzorgen. Via hetzelfde portaal zorgt de logistiek dienstverlener dat de order bevestigd wordt en maakt de zending klaar. Daarbij zorgen ze dat er een SSCC-label op de zending komt, zodat het pakket makkelijk herkenbaar is bij de ontvanger. Als de pakbon is verstuurd, krijgt Leentjes het bericht dat de factuur verstuurd kan worden. En ook deze is eenvoudig te versturen met een druk op de knop binnen Go-webEDI.

Go-webEDI is een heel eenvoudige, laagdrempelige oplossing om via EDI te kunnen communiceren. Met een korte training ben je al snel in staat om de hele Order-to-Cash afhandeling te regelen. Ook Leentjes ervaaarde dat er eerst wat tijd in geïnvesteerd moet worden, maar dat je al snel alles veel efficiënter kunt afhandelen. Daarbij weet je zeker dat alles juist verloopt, via de GS1-standaarden.

Naar de toekomst toe is het mogelijk om heel gemakkelijk nieuwe retailers of horecaondernemingen aan te sluiten, zonder dat dit extra kosten met zich meebrengt. En niet alleen in Nederland kunnen nieuwe partijen aangesloten worden, vanaf begin 2019 wordt Go-webEDI uitgebreid naar België. Ook voor Leentjes is dit een heel interessante ontwikkeling, omdat zij dan ook die markt kunnen aanboren zonder extra investeringen.

Resultaten



Lage investering

Voor een laag bedrag per maand is Leentjes in staat te communiceren via EDI met al haar handelspartners. Ook was er geen hoge investering nodig voor de implementatie en training van Go-webEDI.



Snel en eenvoudig communiceren via EDI

Met een korte training is het voor iedereen mogelijk om orders, pakbonnen en facturen te maken in Go-webEDI. Er is geen specifieke kennis vereist. De EDI-communicatie verloopt via de GS1-standaarden.



Makkelijk uit te breiden

Met het groeien van de organisatie is het is heel gemakkelijk om nieuwe handelsrelaties aan te sluiten voor hetzelfde bedrag per maand.