

Gebro Sales setzt auf EDI, um komplexe Aufträge effizient abzuwickeln



Gebro Sales ist der Spezialist für die Platzierung von Impulsartikeln in großen Baumärkten, Heimwerkermärkten und Supermärkten in den Niederlanden und in Belgien. EDI bietet ihren Kunden und Merchandisern die Möglichkeit, komplexe Bestellungen mit oft vielen Zeilen schnell und fehlerfrei weiterzuleiten. Der Bestellprozess ist damit für Gebro Sales deutlich effizienter geworden.

„Eigentlich gibt es bei Gebro Sales wenig Anlass zur Sorge um EDI. Ich schaue nur gelegentlich im Portal nach, ob Nachrichten von einem Neukunden richtig versendet und empfangen werden. Aber ansonsten braucht es wenig Aufmerksamkeit und das ist natürlich schön.“

-Dennis Tertaas,
IT-Manager bei Gebro Sales

Allgemein

Gebro Sales
Einzelhandel, E-Commerce

Descartes Lösung

Global Logistics Network (GLN)
EDI Messaging

Über den Kunden

Gebro Sales ist seit Jahren ein bekanntes Gesicht in vielen Baumärkten und Supermärkten. Täglich beliefern sie unzählige Kunden mit Produkten rund um Haus, Garten und Küche. Ihre Merchandiser sind täglich unterwegs, um Bestellungen entgegenzunehmen und die bekannten Drahtkörbe gefüllt zu halten. Außerdem gehen täglich Bestellungen von den Einzelhändlern selbst ein. Um den Bestellprozess so effizient wie möglich zu gestalten, hat sich Gebro Sales für EDI entschieden.

Schneller Überblick

Herausforderung

Ein schneller und fehlerfreier Bestellvorgang, der für alle Beteiligten einfach und zuverlässig ist.

Lösung

Effiziente EDI-Kommunikation mit Händlern.

Ergebnisse

- Weniger manueller Aufwand
- Reduzierte Fehlerquote
- Prozessoptimierung
- Automatisierte Kommunikation per EDI nach dem GS1-Standard

Herausforderung

Täglich gehen bei Gebro Sales viele Bestellungen ein, die oft bis zu 50 Zeilen umfassen können. Um diese manuell zu bearbeiten, müsste das Unternehmen viele Menschen und viel Zeit einsetzen. Außerdem ist das Abtippen von Bestellungen natürlich auch fehleranfällig. Ein schneller und zuverlässiger Order-to-Cash-Prozess war das Ziel. Darüber hinaus wurde Gebro Sales auch von einigen ihrer größten Kunden gebeten, dies nach dem GS1-Standard und damit per EDI zu tun.

Lösung

Gebro Sales besteht seit vielen Jahren und war ursprünglich ein Werkzeuggroßhandel. Inzwischen hat sich das Unternehmen zu einem Spezialisten für die Platzierung von Impulsartikeln in Baumärkten, Gartencentern und DIY-Shops in den Niederlanden und Belgien entwickelt. Die Merchandiser fahren mit ihrem Lieferwagen quer durchs Land und erkundigen sich bei den Einzelhändlern, was in die Drahtkörbe, Klemmleisten etc. von Gebro Sales aufgenommen werden muss. Sie bestellen, was benötigt wird, und stellen die Produkte beim nächsten Besuch bereit.

Die Nachfrage nach EDI kam ursprünglich von Kunden, aber die Vorteile für Gebro Sales liegen jetzt auf der Hand. In Zusammenarbeit mit ihrem ERP-Partner wurde das GLN (Global Logistics Network) von Descartes ausgewählt, um dies in die richtige Richtung zu lenken.

„Der Merchandiser nutzt das eigene Bestellsystem des Ladens, um die Bestellungen aufzugeben. Diese Bestellungen gehen dann per EDI über das Geschäftssystem zu Gebro Sales, wo sie in das Auftragsabwicklungssystem gelangen. Auf dem gleichen Weg werden anschließend Lieferschein und Rechnung an die Zentrale des Kunden gesendet“, erklärt Dennis Tertaas, IT-Manager.

Das System erfordert in der Regel nur wenig Aufmerksamkeit. „Technische Aspekte werden von unserem ERP-Partner aufgegriffen und nur bei Neukunden schaue ich ab und zu im Portal nach, ob ihre Nachrichten richtig gesendet und empfangen werden. Aber ansonsten braucht es wenig Aufmerksamkeit und das ist natürlich schön.“

Gebro Sales geht gerne auf die Anforderungen der Kunden ein. Dennoch stellt Dennis Tertaas fest, dass das Unternehmen dem in bestimmten Fällen nicht ganz folgen kann, „weil unser ERP-System nicht die richtigen Protokolle unterstützt. Descartes kann damit umgehen, aber wir sehen diese Herausforderung auf unserer Seite“, sagt er.

Mit Blick in die Zukunft ist der nächste Schritt im EDI-Prozess für Gebro Sales die fast abgeschlossene Fusion mit einem Industriepartner. Dieses Unternehmen ist auch ein Kunde von Descartes für EDI und sie werden die Verbindung dieses Unternehmens gemeinsam nutzen. Der Zusammenschluss beinhaltet auch die Umstellung auf ein anderes ERP- und WMS-System, wodurch auch der Gebro-Vertrieb mehr Kundenwünsche erfüllen kann als bisher.

Ergebnisse



Weniger manueller Aufwand

Die Eingabe einer Order mit oft mehr als 50 Zeilen dauert sehr lange. Die Automatisierung spart viel Zeit.



Prozessoptimierung

Die Automatisierung und Standardisierung des Nachrichtenflusses sorgt für effizientere Prozesse.



Reduzierte Fehlerquote

Durch manuelles Abtippen von Bestellungen kommt es häufiger zu Fehlern. Beim Einsatz von EDI ist dies nicht mehr der Fall: alle Nachrichten erfolgen standardisiert und automatisch.



Automatisierte Kommunikation per EDI nach dem GS1-Standard

Der GS1-Standard garantiert eine effektive Kommunikation zwischen Handelspartnern.