

# Hubo realiseert digitalisering en procesoptimalisatie met leveranciers dankzij EDI



Om manueel werk bij het verwerken van bestellingen weg te nemen bij de winkels koos Hubo reeds geruime tijd voor EDI van Descartes. Hun leveranciers kunnen instappen in geïntegreerde EDI of in Go-webEDI, al naargelang de grootte van het bedrijf en het aantal berichten. Hierbij creëert Hubo een win-win voor zowel leveranciers als de retailer zelf.

“De belangrijkste boodschap in het proces is dat het om een win-win situatie gaat. Het is een mate van investering maar eens die investering gedaan is, gaat het over efficiëntiewinst doorheen de hele keten en aan beide kanten. De leverancier kan zijn producten sneller aanleveren door de snelle communicatie, de facturatie gebeurt sneller, transactiekosten zijn lager enzovoort.”

**Stefan Draulans,**  
CIO, Hubo

## Bedrijfsprofiel

Hubo  
Retail (doe-het-zelf sector)

## Descartes-oplossing

Geïntegreerde EDI & Go-webEDI

## Over de klant

Hubo is een 100% Belgische organisatie met 158 doe-het-zelf winkels met een oppervlakte van 2.000 tot meer dan 5.000m<sup>2</sup>. Hubo bekleedt een stevige tweede plaats in de doe-het-zelf sector en is een begrip geworden in de markt dankzij hun innoverende aanpak en hun pioniersrol. Hubo richt zich op de doe-het-zelf markt met een uitgebreid en hoog kwalitatief assortiment merkproducten.

## Snel overzicht

### Uitdaging

Hubo wil het aantal leveranciers dat met EDI werkt aanzienlijk verhogen van 60% naar bijna 100%. Daarbij moet het bedrijf kunnen rekenen op een betrouwbare en schaalbare oplossing.

### Oplossing

B2B Messaging / geïntegreerde EDI en Go-webEDI

### Resultaten

- Procesoptimalisatie
- Tijdswinst
- Verhoogde efficiëntie
- Lagere foutenmarge

## Uitdaging:

EDI is al jaren de standaard in retail. Ook Hubo ondervond dat EDI een aantal voordelen opleverde voor zowel de retailer zelf als voor de leveranciers. Daarom wilde Hubo nog een stap verder gaan om manueel werk weg te nemen bij de winkelpunten én bij de leveranciers. Het bedrijf wilde nog meer leveranciers aanzetten om EDI te gebruiken voor de automatisering van de onderlinge communicatie. Omwille van de goede jarenlange samenwerking werd Descartes voor dit project aangesproken.

## Oplossing:

Hubo zet EDI in voor de afhandeling van orders, zendnota's, facturen, retouraanvragen en betaaladviezen.

In 2021 zette Descartes samen met Hubo een campagne op om de retailer bij het informeren van de leveranciers te helpen. Via een op maat gemaakte landingspagina konden handelspartners een webinar volgen en de nodige informatie vinden over EDI en de voordelen voor hun werking. Dit zorgde voor een mooi aantal aansluitingen voor Go-webEDI, dat een goede opstap is naar automatisering voor bedrijven die er weinig ervaring mee hebben. Daarnaast hebben ook een aantal (grotere) bedrijven naar aanleiding daarvan meteen gekozen voor geïntegreerde EDI.

"Momenteel gebruiken reeds een 250-tal leveranciers EDI. De bedoeling is om de resterende handelspartners ook zoveel mogelijk om te zetten. Bij de grotere bedrijven wordt het bovendien aan de inkoopkant opgelegd om enerzijds bij Hubo de verwerkingsprocessen te versnellen en anderzijds bij de leverancier zelf ook efficiëntie te behalen en vertragingen te vermijden", vertelt Stefan Draulans, CIO.

In het kader van de webshop en vooral naar kleinere leveranciers toe is overschakelen naar Go-webEDI een laagdrempelige optie. "De zekerheid dat alles correct verwerkt wordt en dat er geen risico is dat een mail niet terecht komt of in de spam folder belandt, is een sterk argument voor de handelspartners om over te schakelen naar Go-webEDI", volgens Leslie Laureyssens, EDI Coördinator.

"De belangrijkste boodschap is dat het om een win-win situatie gaat. Het is een mate van investering maar eens die investering gedaan is, gaat het over efficiëntiewinst doorheen de hele keten en aan beide kanten. De leverancier kan zijn producten sneller aanleveren door de snelle communicatie, de facturatie gebeurt sneller, transactiekosten zijn lager enzovoort", licht Stefan Draulans toe.

De samenwerking met korte responstijden is een van de redenen waarom Hubo gekozen heeft voor Descartes in plaats van de vorige partner om leveranciers om te zetten naar een web-based EDI. "We zijn al lang klant van Descartes en zijn tevreden met de manier van samenwerken. Bovendien is het een stabiele omgeving waarbij uitval en problemen minimaal zijn", zegt Stefan Draulans.

Naar de toekomst toe wordt er gekeken naar andere berichten zoals retourinstructies en statusberichten. Daarnaast blijft veel aandacht gaan naar het onboarden van nieuwe leveranciers. Mede doordat de markt snel evolueert door fusies, overnames enz. en door wijzigingen in ERP's aan leverancierskant, gebeurt het ook dat leveranciers opnieuw door de onboarding moeten gaan. Het blijft een voltijdse bezigheid voor de EDI Coördinator.

## Resultaten



### Procesoptimalisatie

de order-to-cash en procure-to-pay processen verlopen veel efficiënter



### Verhoogde efficiëntie

zowel aan de kant van Hubo als van de leveranciers wint men aan efficiëntie doorheen de supply chain



### Tijds winst

het hele bestelproces neemt aanzienlijk minder tijd in beslag



### Lagere foutenmarge

het wegnemen van manuele interventies vermindert fouten