

# Hubo realisiert Digitalisierung und Prozessoptimierung mit Lieferanten dank EDI



Hubo setzt seit langem auf EDI von Descartes, um den Filialen manuelle Arbeit bei der Bestellabwicklung zu nehmen. Ihre Lieferanten können je nach Unternehmensgröße und Anzahl der Nachrichten zwischen integriertem EDI oder Go-webEDI wählen. Hubo schafft eine Win-Win-Situation sowohl für Lieferanten als auch für den Einzelhändler selbst.

„Die wichtigste Botschaft in diesem Prozess ist, dass es sich um eine Win-Win-Situation handelt. Es gibt einen initialen Aufwand, aber sobald diese Investition getätigt ist, geht es um Effizienzgewinne in der gesamten Lieferkette und auf beiden Seiten. Der Lieferant kann seine Produkte aufgrund der instantanen Kommunikation schneller liefern, die Rechnungsstellung erfolgt direkt, die Transaktionskosten sind geringer und so weiter.“

**Stefan Draulans,**  
CIO, Hubo

## Allgemein

Hubo  
Einzelhandel (DIY-Bereich)

## Descartes Lösung

Integriertes EDI & Go-webEDI

## Über den Kunden

Hubo ist eine zu 100 % belgische Organisation mit 158 Baumärkten jemit einer Fläche von 2.000 bis über 5.000 m<sup>2</sup>. Hubo belegt einen soliden zweiten Platz in der Do-it-yourself-Branche und ist durch seinen innovativen Ansatz und seine Vorreiterrolle zu einem Begriff im Markt geworden. Hubo konzentriert sich mit einem umfangreichen und hochwertigen Sortiment an Markenprodukten auf dem Do-it-yourself-Markt.

## Schneller Überblick

### Herausforderung

Hubo will die Zahl der Lieferanten, die mit EDI arbeiten, deutlich von 60 % auf fast 100 % steigern. Darüber hinaus muss sich das Unternehmen auf eine zuverlässige und skalierbare Lösung verlassen können.

### Lösung

B2B Messaging / integriertes EDI und Go-webEDI

### Ergebnisse

- Prozessoptimierung
- Zeitersparnis
- Erhöhte Effizienz
- Niedrigere Fehlerquote

## Die Herausforderung

EDI ist seit Jahren der Standard im Handel. Hubo stellte außerdem fest, dass EDI sowohl für den Einzelhändler selbst als auch für die Lieferanten eine Reihe von Vorteilen bietet. Deshalb wollte Hubo noch einen Schritt weiter gehen, um manuelle Arbeit der Filialen und seitens Lieferanten zu vermeiden. Das Unternehmen wollte noch mehr Lieferanten ermutigen, EDI zur Automatisierung der gegenseitigen Kommunikation zu nutzen. Aufgrund der guten und jahrelangen Zusammenarbeit wurde Descartes für dieses Projekt berücksichtigt.

## Die Lösung

Hubo nutzt EDI für die Abwicklung von Bestellungen, Lieferscheinen, Rechnungen, Rücksendeanträgen und Zahlungsavis.

Im Jahr 2021 starteten Descartes und Hubo eine Kampagne, um den Einzelhändlern dabei zu helfen, die Lieferanten zu informieren. Über eine maßgeschneiderte Zielseite konnten Handelspartner einem Webinar folgen und die notwendigen Informationen über EDI und die Vorteile für ihren Betrieb finden. Dies führte zu einer hohen Anzahl von Verbindungen für Go-webEDI, was ein einfacher Einstieg in die Automatisierung für Unternehmen ist, die wenig Erfahrung damit haben. Darüber hinaus haben sich einige (größere) Unternehmen für integriertes EDI entschieden.

„Aktuell nutzen bereits rund 250 Lieferanten EDI. Auch die übrigen Handelspartner sollen möglichst umgestellt werden. Bei größeren Unternehmen wird EDI auch seitens Einkaufsseite gefordert, um einerseits die Abwicklungsprozesse bei Hubo zu beschleunigen und andererseits Effizienz zu erzielen und Verzögerungen beim Lieferanten selbst zu vermeiden“, sagt Stefan Draulans, CIO.

Im Rahmen des Webshops und gerade für kleinere Lieferanten ist der Umstieg auf Go-webEDI eine barrierefreie Option. „Die Gewissheit, dass alles korrekt verarbeitet wird und keine Gefahr besteht, dass eine E-Mail nicht oder im Spam landet, ist ein starkes Argument für Handelspartner, auf Go-webEDI umzusteigen“, sagt Leslie Laureyssens, EDI-Koordinator.

„Die wichtigste Botschaft ist, dass es eine Win-Win-Situation ist. Es gibt eine gewisse Investition, aber sobald diese Investition getätigt wird, geht es um Effizienzgewinne in der gesamten Kette und auf beiden Seiten. Der Lieferant kann seine Produkte aufgrund der instantanen Kommunikation schneller liefern, die Rechnungsstellung erfolgt schneller, die Transaktionskosten sind geringer und so weiter“, erklärt Stefan Draulans.

Die Zusammenarbeit mit kurzen Reaktionszeiten ist einer der Gründe, warum sich Hubo für Descartes anstelle des bisherigen Partners entschieden hat, um Lieferanten auf webbasiertes EDI umzustellen. „Wir sind langjähriger Kunde von Descartes und zufrieden mit der Art und Weise, wie wir zusammenarbeiten. Außerdem ist es eine stabile Umgebung, in der Ausfälle und Probleme minimal sind“, sagt Stefan Draulans.

Zukünftig werden auch andere Nachrichten wie Rücksendeanweisungen und Statusmeldungen berücksichtigt. Darüber hinaus wird dem Onboarding neuer Lieferanten weiterhin viel Aufmerksamkeit geschenkt. Zum Teil, weil sich der Markt aufgrund von Fusionen, Übernahmen usw. und Änderungen in den ERPs auf der Lieferantenseite schnell entwickelt, kommt es auch vor, dass Lieferanten den Onboarding-Prozess erneut durchlaufen müssen. Es bleibt eine Vollzeitbeschäftigung für den EDI-Koordinator.

## Ergebnisse



### Prozessoptimierung

Die Order-to-Cash- und Procure-to-Pay-Prozesse sind wesentlich effizienter



### Gesteigerte Effizienz

sowohl Hubo als auch die Lieferanten gewinnen an Effizienz in der gesamten Lieferkette



### Zeitersparnis

der gesamte Bestellvorgang nimmt deutlich weniger Zeit in Anspruch



### Geringere Fehlerquote

die Vermeidung manueller Eingriffe reduziert Fehler