

# Gebufa sieht strategische Bedeutung von EDI



Bereits 2007 verschickte der Mattenhersteller Gebufa die ersten Nachrichten per EDI (Electronic Data Interchange). Auch heute noch verlässt sich das Unternehmen auf EDI von Descartes, um einen reibungslosen Ablauf der täglichen Auftragsabwicklung zu gewährleisten. Der Grund dafür liegt in den Kosteneinsparungen durch Automatisierung und der Geschwindigkeit, mit der Gebufa auf Marktanforderungen reagieren kann.

„Der Mehrwert von EDI liegt hauptsächlich auf der Vertriebsseite. Ich nenne es manchmal das Lebenselixier des Unternehmens. Ohne EDI würden die mit der manuellen Verarbeitung verbundenen Gemeinkosten unseren Erfolg beeinträchtigen.“

**Henk van Dalfsen,**  
Finanzdirektor

## Allgemein

Gebufa / Multimat  
Herstellung von Matten (Automatten, Innenmatten)

## Descartes-Lösung

B2B-Messaging / Integriertes EDI

## Über den Kunden

Gebufa / Multimat ist ein Hersteller und Verreiber von Matten mit Hauptsitz in den Niederlanden. Mit Vertriebs-, Produktions- und Versandstandorten in den Niederlanden, Tschechien und Rumänien sowie Vertriebsbüros in Deutschland und Frankreich beliefert das Unternehmen seine Kunden aus verschiedenen Branchen.

## Schneller Überblick

### Herausforderung

Große Mengen an Transaktionen schnell, fehlerfrei und effizient bearbeiten. Die manuelle Auftragsabwicklung automatisieren, um die Gemeinkosten zu senken und wettbewerbsfähig zu bleiben.

### Lösung

Effiziente EDI-Kommunikation mit Handelspartnern

### Ergebnisse

- Weniger manuelle Arbeit
- Prozessoptimierung
- Kostenreduzierung
- Zuverlässigkeit

## Die Herausforderung

Dank der verschiedenen europäischen Niederlassungen werden die Filialen der Gebufa-Kunden dezentral beliefert. Das bedeutet, dass die Informationen der großen Anzahl an Transaktionen schnell, fehlerfrei und effizient verarbeitet werden müssen. Die manuelle Bearbeitung von Bestellungen verursacht hohe Gemeinkosten. Deshalb wurde die Automatisierung mit EDI gewählt.

## Die Lösung

Gebufa wurde Mitte der 1980er Jahre als Hersteller von Automatten gegründet. Später kamen unter dem Multimat-Zweig auch Innenmatten hinzu. Das Unternehmen wuchs schnell und erweiterte zwischen 2000 und 2006 Produktion und Vertrieb in der Tschechischen Republik, Rumänien, Deutschland und Frankreich.

Dank der dezentralen Lieferfähigkeit aus dem Logistikzentrum in Tschechien sitzt Gebufa häufig mit großen internationalen Playern am Tisch, darunter Supermarkt- und Baumarktketten. Die Filialen dieser Gruppen bestellen selbst und das führt zu einer großen Anzahl von Transaktionen.

„In einem Markt, in dem der Preis ein wichtiges Verkaufsargument ist, wäre die manuelle Verarbeitung von Hunderten von Nachrichten pro Tag aufgrund der hohen Gemeinkosten ein Hindernis. Deshalb haben wir uns für EDI entschieden, mit dem die Bestellformulare, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine und Rechnungen automatisch und standardisiert versendet werden“, sagt Henk van Daltsen, Finanzdirektor.

Es kommt vor, dass Kunden Gebufa bitten, ihre eigene webbasierte Lösung für den Bestellvorgang zu verwenden, doch Henk van Daltsen betont, dass sich EDI aufgrund der damit verbundenen Mehrkosten immer als die beste Lösung erweist.

Die Bestell- und Lieferprozesse sind dank EDI vollständig automatisiert. Wie in vielen Unternehmen läuft EDI im Hintergrund und es besteht kaum Eingriffsbedarf. „Für uns liegt der Mehrwert von EDI vor allem auf der Vertriebsseite. Ich nenne es manchmal das Lebenselixier des Unternehmens. Würde die Verbindung morgen ausfallen, hätten wir sofort ein großes Problem.“

Die Zusammenarbeit mit Descartes läuft seit Jahren reibungslos. Der ERP-Anbieter empfahl damals Descartes als EDI-Anbieter. „Seit unseren ersten Nachrichten per EDI im Jahr 2007 gab es nie einen Grund zur Beanstandung oder Änderung, daher sind wir mit der Zusammenarbeit zufrieden“, bestätigt Henk van Daltsen.

## Ergebnisse



### Weniger manuelle Arbeit

Die Automatisierung bedeutet weniger Fehler, aber auch geringere Gemeinkosten.



### Kosteneinsparungen

Dank reduzierter Personalkosten kann Gebufa dem Markt wettbewerbsfähige Preise anbieten.



### Prozessoptimierung

Sowohl der Bestell- als auch der Lieferprozess sind dank EDI vollständig automatisiert. Dadurch können Kundenwünsche effizient erfüllt werden.



### Zuverlässigkeit

Um EDI muss man sich keine Sorgen machen. Dies gewährleistet die Kontinuität des Geschäftsbetriebs.