

Gebufa voit l'importance stratégique de l'EDI



En 2007, Gebufa, producteur de tapis, envoyait déjà les premiers messages via EDI (Electronic Data Interchange). Aujourd'hui, l'entreprise s'appuie toujours sur l'EDI de Descartes pour assurer le bon déroulement de l'exécution quotidienne de ses commandes. Cela s'explique par les économies réalisées grâce à l'automatisation et la rapidité avec laquelle Gebufa peut répondre aux demandes du marché.

« La valeur ajoutée de l'EDI se situe principalement du côté des ventes. Je l'appelle parfois la pierre angulaire de l'entreprise. Sans l'EDI, les frais généraux associés au traitement manuel entraveraient notre succès. »

Henk van Dalfsen,
directeur financier

Général

Gebufa / Multimat
Production de tapis (tapis de voiture, tapis d'intérieur)

La solution Descartes

Messagerie B2B / EDI intégré

Sur le client

Gebufa / Multimat est un producteur et distributeur de tapis dont le siège est aux Pays-Bas. Avec des sites de vente, de production et d'expédition aux Pays-Bas, en République Tchèque et en Roumanie et des bureaux de vente en Allemagne et en France, l'entreprise approvisionne ses clients de différents secteurs.

Tour d'horizon

Challenge

Traiter un grand nombre de transactions rapidement, sans erreur et efficacement. Automatiser le traitement manuel des commandes pour réduire les frais généraux et rester compétitif.

Solution

Communication EDI efficace avec les partenaires commerciaux

Résultats

- Moins de travail manuel
- Optimisation du processus
- Réduction des coûts
- Fiabilité

Challenge

Les succursales des clients de Gebufa sont approvisionnées de manière décentralisée grâce aux différentes filiales européennes. Cela signifie que les informations d'un grand nombre de transactions doivent être traitées rapidement, sans erreur et efficacement. Le traitement manuel des commandes implique des frais généraux importants. C'est pourquoi l'automatisation avec EDI a été choisie.

Solution

Gebufa a été fondée au milieu des années 1980 en tant que producteur de tapis de voiture. Plus tard, des tapis intérieurs ont été ajoutés sous la branche Multimat. L'entreprise a connu une croissance rapide et, entre 2000 et 2006, a élargi sa production et ses ventes en République Tchèque, en Roumanie, en Allemagne et en France.

Grâce à la capacité de livraison décentralisée du centre logistique en République Tchèque, Gebufa est souvent assis à la table avec de grands acteurs internationaux, y compris des chaînes de supermarchés et de bricolage. Les succursales de ces groupes passent leurs commandes elles-mêmes et cela génère un grand nombre de transactions.

« Dans un marché où le prix est un argument de vente majeur, le traitement manuel de centaines de messages par jour serait une pierre d'achoppement en raison des frais généraux élevés. Nous avons donc opté pour l'EDI avec lequel les bons de commande, les confirmations de commande, les bons de livraison et les factures sont envoyés automatiquement et de manière standardisée », explique Henk van Daltsen, directeur financier.

Il arrive que les clients demandent à Gebufa d'utiliser leur propre solution Web pour le processus de commande, mais Henk van Daltsen souligne qu'en raison des coûts supplémentaires impliqués, l'EDI s'avère toujours être la meilleure solution.

Les processus de commande et de livraison sont entièrement automatisés grâce à l'EDI. Comme dans de nombreuses entreprises, l'EDI fonctionne en arrière-plan et nécessite peu d'intervention. « Pour nous, la valeur ajoutée de l'EDI se situe principalement du côté des ventes. Je l'appelle parfois la pierre angulaire de l'entreprise. Si la connexion devait échouer demain, nous aurions immédiatement un problème majeur. »

La collaboration avec Descartes fonctionne bien depuis des années. À l'époque, le fournisseur ERP avait recommandé Descartes comme fournisseur EDI. « Depuis nos premiers messages via EDI en 2007, il n'y a jamais eu de raison de se plaindre ou de changer, nous sommes donc satisfaits du partenariat », confirme Henk van Daltsen.

Résultats



Moins de travail manuel :

l'automatisation signifie moins d'erreurs mais aussi moins de frais généraux.



Réduction des coûts :

grâce à des coûts de personnel réduits, Gebufa peut proposer des prix compétitifs sur le marché.



Optimisation des processus :

les processus de commande et de livraison sont entièrement automatisés grâce à l'EDI. Cela permet de répondre efficacement aux demandes des clients.



Fiabilité :

il n'y a pas besoin de se soucier de l'EDI. Cela garantit la continuité de l'activité.