

Van bestelfaxen naar geïntegreerde EDI: HEMI plukt de vruchten van automatisering van orderverwerking



HEMI, een bedrijf actief in het seriematig produceren van interieurs voor de sectoren retail, doe-het-zelf, tuincentra en leisure & hospitality, stapte in 2019 over op EDI op vraag van de doe-het-zelf retailer Intergamma. De overschakeling van handmatige verwerking van binnenkomende bestellingen naar automatische berichtenverzending heeft ervoor gezorgd dat beide partijen minder omkijken hebben naar deze orders.

“Je moet eerst kijken naar je transactievolume, en focussen op processen waar je de meeste tijd en kosten kan besparen, maar als dat belangrijk genoeg is zorg je met EDI voor een sneller orderproces met minder fouten. Het werkt gewoon goed.”

Jeroen Kik,
Projectleider

Bedrijfsprofiel

Hout- en metaalinterieurs HEMI B.V.
Productie van interieurs

Descartes-oplossing

B2B Messaging / Geïntegreerde EDI

Over de klant

HEMI bestrijkt bij het maken van interieuroplösungen het gehele proces: van creatie tot en met oplevering en winkelrichting, of turn-key oplevering van een winkel of winkelconcept tot en met het onderhoud van winkels en winkelinstallaties. Het bedrijf legt bijzondere nadruk op duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. De basis is een zeer kostenbewuste bedrijfscultuur.

Snel overzicht

Uitdaging

Tegemoet komen aan het verzoek van doe-het-zelf keten Intergamma om het orderproces via EDI te laten verlopen, specifiek voor de kleine orders die ze bij HEMI plaatsen.

Oplossing

Geïntegreerde EDI

Resultaten

- Zorgenvrij orderproces
- Snellere afhandeling
- Foutloze orderverwerking
- Proactieve projectaanpak

Uitdaging

Het verzoek kwam van de klant Intergamma om met EDI te gaan werken zodat ook de kleinere orders in hun stroom via EDI konden lopen. Voor HEMI was de grootste uitdaging om de EDI van Intergamma voor de doe-het-zelf (EANCOM^{®1}) te laten aansluiten bij de ERP-software van HEMI die “geen EANCOM-EDI praatte”. De optie om de bestellingen via de webshop van HEMI te laten binnenkomen werd niet weerhouden, omdat dan de specifieke afspraken met de klant (bv. voor prijzen van bepaalde artikelen) niet één op één zouden worden overgenomen.

In het verleden kwamen bestellingen bij HEMI via fax of email binnen. De informatie daarvan werd dan manueel overgenomen in het systeem. Dit betekende dat er veel tijd werd besteed aan relatief kleine orders. Bovendien was er altijd het risico van fouten. De bedrijfscultuur van HEMI is kostenbewust, dus de voordelen van EDI pasten helemaal in dat plaatje: minder moeten omkijken naar kleine orders, een lager risico op fouten en efficiënte supply chain-processen.

Oplossing

Het team van Descartes ging met de projectgroep van HEMI rond de tafel zitten en samen zorgden ze ervoor dat alles op één lijn kwam. Daarbij werd vooral afgestemd hoe EDI bij HEMI voor winkelbouw zou gebruikt worden en hoe het bij Intergamma werd ingezet voor handelsgoederen. HEMI richtte een projectgroep op die samen met Descartes en de ERP-consultant bekeek hoe alles binnen het eigen systeem kon opgevangen worden, omdat er een extra vertaalslag tussen zat. De mappings werden mede door Descartes opgezet. Daarna werd er aan beide kanten gebouwd. Na de nodige testen en bijstellingen kon de implementatie na een achttal maanden succesvol worden afgerond.

De samenwerking met Descartes is prima verlopen: er was intensief overleg over alle aspecten. Voor bedrijven die een EDI-project overwegen geeft Jeroen Kik aan, dat het wel belangrijk is om vooraf stil te staan bij de vraag tot waar er met EDI zal gewerkt worden. “Die oefening hebben wij ook gedaan. Het moet geen overkill worden, want EDI kan bij diverse andere processen ingezet worden.”

Ook na de go-live kan Descartes voor de samenwerking op waardering rekenen: “de productsuite is goed, de commerciële en technische communicatie is losgekoppeld en er wordt proactief meegedacht over eventuele aanpassingen bij wijzigingen in berichtenvolume”, vertelt een tevreden Jeroen Kik.

Op de vraag of hij geïntegreerde EDI zou aanraden aan andere bedrijven, antwoordt hij bevestigend: “Je moet eerst kijken naar je transactievolume, en focussen op processen waar je de meeste tijd en kosten kan besparen, maar als dat belangrijk genoeg is zorg je met EDI voor een sneller orderproces met minder fouten.”

¹ GS1 EANCOM[®] is een GS1-subset van de UN/EDIFACT-standaard (United Nations Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport). Het bevat alleen de berichtelementen die vereist zijn voor bedrijfsapplicaties en verplicht zijn gesteld door de syntaxis. Weggelaten zijn optionele elementen die niet relevant zijn voor GS1-gebruikers.

Resultaten



Zorgenvrij orderproces

beide partijen hebben geen omkijken naar de orderverwerking



Foutloze orderverwerking

geen manuele interventie in het verwerkingsproces



Snellere afhandeling

tijds winst door geautomatiseerde data-uitwisseling



Proactieve projectaanpak

een vlotte samenwerking met een partner die meedenkt