

Vom Bestellfax bis zum integrierten EDI: HEMI profitiert von der Automatisierung der Bestellabwicklung



HEMI, ein Unternehmen, das in der Serienfertigung von Inneneinrichtungen für den Einzelhandel, Bau- und Gartencenter sowie den Freizeit- und Gastgewerbesektor tätig ist, hat 2019 auf Wunsch des Baumarkthändlers Intergamma auf EDI umgestellt. Durch die Umstellung von der manuellen Bearbeitung eingehender Bestellungen auf die automatische Nachrichtenübermittlung müssen sich beide Parteien weniger Sorgen um diese Bestellungen machen.

„Zuerst müssen Sie sich Ihr Nachrichtenvolumen ansehen, aber wenn dieses groß genug ist, sorgt EDI für einen schnelleren Bestellvorgang mit weniger Fehlern. Es funktioniert einfach gut.“

Jeroen Kik,
Projektmanager

Unternehmensprofil

Innenausstattung aus Holz und Metall HEMI BV

Herstellung von Innenräumen

Descartes-Lösung

B2B-Messaging / Integriertes EDI

Über den Kunden

HEMI deckt den gesamten Prozess bei der Erstellung von Innenraumlösungen ab: von der Kreation über die Lieferung und Ladengestaltung oder die schlüsselfertige Lieferung eines Ladens oder Ladenkonzepts bis hin zur Wartung von Geschäften und Ladeneinrichtungen. Besonderen Wert legt das Unternehmen auf Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility. Grundlage ist eine sehr kostenbewusste Unternehmenskultur.

Schneller Überblick

Herausforderung

Reaktion auf den Wunsch der Baumarktkette Intergamma, den Bestellvorgang speziell für die bei HEMI aufgegebenen Kleinbestellungen über EDI abzuwickeln.

Lösung

Integriertes EDI

Ergebnisse

- Sorgenfreier Bestellvorgang
- Schnellere Bearbeitung
- Fehlerfreie Auftragsabwicklung
- Proaktiver Projektansatz

Herausforderung

Vom Kunden Intergamma kam die Anfrage, mit EDI zu arbeiten, um auch kleinere Aufträge über EDI abwickeln zu können. Für HEMI bestand die größte Herausforderung darin, Intergammas EDI für Heimwerker (EANCOM[®] 1) mit der ERP-Software von HEMI zu verbinden, die „kein EANCOM-EDI sprach“. Die Möglichkeit, Bestellungen über den Webshop von Hemi entgegenzunehmen, wurde nicht beibehalten, da dann die konkreten Vereinbarungen mit dem Kunden (z. B. zu Preisen bestimmter Artikel) nicht eins zu eins übernommen würden.

Lösung

In der Vergangenheit gingen Bestellungen per Fax oder E-Mail bei HEMI ein. Anschließend wurden die Informationen manuell in das System übernommen. Dies führte dazu, dass viel Zeit für relativ kleine Aufträge aufgewendet wurde. Darüber hinaus bestand immer die Gefahr von Fehlern. Die Unternehmenskultur von HEMI ist kostenbewusst, daher passen die Vorteile von EDI perfekt in dieses Bild: weniger Sorgen um Kleinaufträge, geringeres Fehlerrisiko und effiziente Lieferkettenprozesse.

Das Descartes-Team setzte sich mit der Hemi-Projektgruppe zusammen und sorgte gemeinsam dafür, dass alles aufeinander abgestimmt war. Das Hauptaugenmerk lag auf der Frage, wie EDI für den Ladenbau bei HEMI und für den Warenhandel bei Intergamma eingesetzt werden soll. HEMI gründete eine Projektgruppe, die zusammen mit Descartes und dem ERP-Berater prüfte, wie alles im eigenen System abgewickelt werden konnte, da eine zusätzliche Übersetzung erforderlich war. Die Mappings wurden zusammen mit Descartes erstellt. Dann wurde auf beiden Seiten gebaut. Nach den notwendigen Tests und Anpassungen konnte die Implementierung nach rund acht Monaten erfolgreich abgeschlossen werden.

Die Zusammenarbeit mit Descartes verlief gut: Es gab eine intensive Beratung zu allen Aspekten. Für Unternehmen, die ein EDI-Projekt in Betracht ziehen, weist Jeroen Kik darauf hin, dass es wichtig ist, im Voraus zu überlegen, in welchem Umfang EDI eingesetzt wird. „Wir haben diese Übung auch gemacht. Es sollte nicht übertrieben sein, denn EDI kann in verschiedenen anderen Prozessen eingesetzt werden.“

Auch nach dem Go-Live kann Descartes mit Wertschätzung für die Zusammenarbeit rechnen: „Die Produktsuite ist gut, die kommerzielle und technische Kommunikation ist getrennt und es wird proaktiv über mögliche Anpassungen bei Änderungen im Nachrichtenvolumen nachgedacht“, sagt ein zufriedener Jeroen Kik.

Auf die Frage, ob er anderen Unternehmen integriertes EDI empfehlen würde, antwortet er bejahend: „Zuerst muss man sich sein Nachrichtenvolumen ansehen, aber wenn dieses groß genug ist, sorgt EDI für einen schnelleren Bestellprozess mit weniger Fehlern. Es funktioniert einfach gut.“

¹ GS1 EANCOM[®] ist eine GS1-Untergruppe des UN/EDIFACT-Standards (United Nations Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport). Es enthält nur die Nachrichtenelemente, die von Geschäftsanwendungen benötigt und durch die Syntax vorgeschrieben werden. Ausgelassen werden optionale Elemente, die für GS1-Benutzer nicht relevant sind.

Ergebnisse



Sorgenfreier Bestellvorgang

beide Parteien müssen sich nicht mehr um die Bestellabwicklung kümmern



Fehlerfreie Auftragsabwicklung

kein manueller Eingriff in den Bearbeitungsprozess



Schnellere Bearbeitung

Zeitersparnis durch automatisierten Datenaustausch



Proaktiver Projektansatz

reibungslose Zusammenarbeit mit einem Partner, der mitdenkt