

# Boboli reduziert dank EDI die Auftragsabwicklungszeit um 75 %



Boboli Benelux BV stellt seit mehr als 25 Jahren verschiedene Brotspezialitäten für Kunden in ganz Europa her. Dank ihres flexiblen Prozesses können sie schnell auf Marktanforderungen reagieren. Täglich werden viele Bestellungen, Lieferscheinnachrichten und Rechnungen mit Handelspartnern ausgetauscht. Da die Organisation wächst, hat sie sich für EDI von Descartes entschieden, um den Bestellprozess effizienter zu organisieren und weiter zu automatisieren. Ziel war es, bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl die Anzahl der abzuwickelnden Aufträge zu erhöhen. EDI sorgte für einen effizienteren Prozess, eliminierte manuelle Arbeit, sparte Boboli 75 % der Auftragsabwicklungszeit und verhalf dem Unternehmen zu weiterem Wachstum.

„Der augenfälligste Vorteil von EDI ist die Zeitersparnis beim Auftragseingang. Wenn man die manuelle Eingabe einer Bestellung mit der Eingabe per EDI vergleicht, nimmt sie mit EDI nur 25 % der Zeit in Anspruch. Diese Prozessoptimierung stellt sicher, dass wir ohne große Auswirkungen auf den Bestellregistrierungsprozess wachsen können.“

**Henk Hop,**  
IT-Manager bei Boboli

## Unternehmensprofil

Boboli Benelux BV  
Produktion Lebensmittel - Brotspezialitäten

## Descartes-Lösung

B2B-Messaging / Integriertes EDI

## Über den Kunden

Täglich backen rund 300 Mitarbeiter die köstlichsten herzhaften Produkte und finden mehr als 100 Millionen dekorierte Brotspezialitäten ihren Weg zu den Verbrauchern in Europa. Mit Kunden aus den Bereichen Einzelhandel, Gastronomie, Bordverpflegung und Tankstellen möchte Boboli für jede Branche die passende Lösung bieten.

## Schneller Überblick

### Herausforderung

Automatisierung des manuellen Bestellvorgangs, um Zeit zu sparen, mehr Bestellungen zu bearbeiten und Kundenanforderungen zu erfüllen.

### Lösung

B2B-Messaging / Integriertes EDI

### Ergebnisse

- Zeitersparnis
- Flexibilität
- Sorgenfreier Prozess
- Einhaltung des Marktstandards

## Herausforderung

Als Lieferant von frischen Lebensmitteln ist eine kurze Auftragsabwicklungszeit unerlässlich, um die Erwartungen der Kunden an Lieferzuverlässigkeit und -genauigkeit zu erfüllen. Boboli stellte fest, dass das Wachstum des Unternehmens Auswirkungen auf die Auftragsabwicklung hatte. Die manuelle Eingabe jeder Bestellung nahm zu viel Zeit in Anspruch und stellte eine hohe Arbeitsbelastung für das Team dar. Ein einfacherer und schnellerer Prozess musste die Flexibilität bieten, die steigende Anzahl an Bestellungen effizient abzuwickeln und die Kundenzufriedenheit zu steigern.

## Lösung

Boboli entschied sich für EDI von Descartes, um den Bestellprozess zu automatisieren, insbesondere für Bestellungen, digitale Lieferscheine (DESADV) und Rechnungen.

„Die Umstellung auf EDI ist seit geraumer Zeit eine Anforderung des Einzelhandels. Aber natürlich ist es auch eine einfache Art der Kommunikation für uns selbst“, sagt Henk Hop, IT-Manager bei Boboli.

Die EDI-Lösung von Descartes ermöglichte es Boboli, den Bestellprozess zu automatisieren und zu optimieren. Bestellungen werden per EDI entgegengenommen und automatisch in das ERP-System eingelesen. Zum Zeitpunkt des Warenversands sendet Boboli automatisch die DESADV-Nachricht an den Kunden, die alle relevanten Informationen wie Anzahl der Artikel, Paletten, Chargennummern, Mindesthaltbarkeitsdaten und eindeutige Palettencodes enthält. Auch Rechnungen werden automatisch generiert und versendet, sobald diese im ERP-System erfasst werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der Lösung ist die Unterstützung des Vendor Managed Inventory (VMI)-Prozesses. Boboli hält Lagerbestände für Kunden und versendet die Waren an diese, wobei die Lagerbestände Eigentum von Boboli bleiben, bis der Kunde die Waren im Empfang nimmt. Das System generiert zu diesem Zeitpunkt automatisch Bestellungen, was zu einer reibungslosen Abwicklung und Rechnungsstellung führt. Die Vorteile von VMI liegen für beide Seiten in einer hohen Produktverfügbarkeit, weniger Prozessschritten und einer Bestandsreduzierung.

Derzeit werden ca. 400 Bestellungen pro Woche bearbeitet. Heute werden 80 % aller Transaktionen über EDI abgewickelt. Die Umstellung weiterer Handelspartner auf EDI erfolgt sowohl proaktiv von Boboli gegenüber Kunden als auch von bestimmten Kunden selbst.

Eine der typischen Herausforderungen bei einem EDI-Projekt ist laut Henk Hop, dass am Verbindungsaufbau oft viele Parteien beteiligt sind: „Untereinander abzustimmen, wie alles aufgesetzt werden soll, kann manchmal etwas schwierig sein. Vor allem, wenn ausländische Kunden beteiligt sind, die spezifische Anforderungen haben. Aber sobald die Lösung vorhanden ist, müssen Sie sich darüber keine Sorgen mehr machen.“ Die Zusammenarbeit mit dem Descartes-Team läuft in diesem Bereich gut.

## Ergebnisse



### 75 % Zeitersparnis

Durch den Ersatz eines manuellen Prozesses durch ein automatisiertes System mit EDI benötigt das Boboli-Team mit der gleichen Anzahl von Personen nur 25 % der Zeit für die Bearbeitung von Bestellungen.



### Sorgenfreier Prozess

Sobald alles in der EDI-Lösung eingerichtet ist, besteht kein Grund zur Sorge mehr. Die freigewordene Zeit kann für Aspekte des Geschäfts mit mehr Mehrwert genutzt werden.



### Flexibilität

Der Aufbau neuer Verbindungen mit Handelspartnern und die Bearbeitung zusätzlicher Nachrichten ist mit EDI einfach. Dies gibt Boboli die Möglichkeit, schnell auf veränderte Kundenerwartungen zu reagieren und Kunden zu binden.



### Compliance

Im Einzelhandel ist EDI der Standard für den Nachrichtenaustausch. Ein Lieferant, der sich nicht daran halten kann, läuft Gefahr, den Kunden zu verlieren. Boboli hat mit EDI eine klare Entscheidung für nachhaltiges Wachstum getroffen.