

# Van Spijk Agenturen wird durch zuverlässige integrierte EDI-Lösung entlastet



Als Großhändler für Werkzeuge bietet Van Spijk Agenturen ein Gesamtpaket für große Baumärkte und eine Reihe von Fachgeschäften an. Um sowohl den Procure-to-Pay (P2P)-Prozess mit den Lieferanten als auch den Order-to-Cash (O2C)-Nachrichtenverkehr mit den Kunden zu automatisieren, nutzt das Unternehmen seit mehr als 10 Jahren Electronic Data Interchange (EDI).

**“Die Tatsache, dass ich davon ausgehen kann, dass die integrierte EDI-Lösung wie gewünscht funktioniert und stabil und zuverlässig ist, ist die größte Stärke der Zusammenarbeit mit einem Partner wie Descartes.”**

**Peter Verhoeven**  
ICT Integration Specialist

## Unternehmensprofil

Van Spijk Agenturen  
Großhandel & Vertrieb

## Descartes-Lösung

B2B Messaging/ Integriertes EDI

## Über den Kunden

Van Spijk Agenturen (VSA) vertritt auf dem niederländischen und belgischen Markt eine große Anzahl führender Hersteller von Beleuchtung, Lagersystemen, Industrie- und Nutzfahrzeugausstattungen, Maschinen, Elektro- und Handwerkzeugen. Gemeinsam bieten sie ein Gesamtpaket für den professionellen Anwender und den Heimwerker.

## Schneller Überblick

### Herausforderung

VSA die Anforderungen des Marktes erfüllen, den Austausch von Nachrichten in der Lieferkette zu automatisieren mit dem Ziel, die Effizienz zu verbessern und eine fehlerfreie Nachrichtenübermittlung zu erreichen.

### Lösung

B2B Messaging/ Integriertes EDI

### Ergebnisse

- Verlässlichkeit
- Stabile Lösung
- Entlastung
- Steigerung der Effizienz

## Herausforderung:

Vor mehr als 10 Jahren wurde VSA vom Markt aufgefordert, Nachrichten aus der Lieferkette wie Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen elektronisch und nicht per Post oder in PDF-Form auszutauschen. Dies war damals der Auslöser für die Umstellung auf Electronic Data Interchange, hauptsächlich für große Handelspartner. Ziel von VSA war es auch, mit einer stabilen Lösung die Effizienz zu steigern und fehlerfreie Prozesse zu erhalten. Die automatische Verarbeitung musste einen zuverlässigen und schnelleren Prozess gewährleisten. Zu diesem Zweck wurde die integrierte EDI-Lösung von Descartes in Betracht gezogen.

## Lösung:

Als Großhändler für Werkzeuge kauft VSA Produkte von verschiedenen Lieferanten. Ein Teil der Artikel gelangt in das Zentrallager und wird über ein Warehouse Management System (WMS) direkt in das ERP-System eingelesen. Dann geht es an die Kunden. Dabei handelt es sich hauptsächlich um B2B-Kunden, wie große Baumärkte und einige Fachgeschäfte.

VSA setzt die integrierte EDI-Lösung von Descartes für zwei Nachrichtenflüsse ein. Beim Nachrichtenaustausch mit Lieferanten geht es um ausgehende Bestellungen. Beim Nachrichtenaustausch mit den Kunden - zum Beispiel den Baumärkten - sprechen wir von eingehenden Bestellungen, ausgehenden Lieferavis (DESADV) (elektronische Lieferscheine), ausgehenden Auftragsbestätigungen und ausgehende Rechnungen (INVOIC).

Die EDI-Lösung sorgt dafür, dass die Informationen aus beiden Nachrichtenströmen dank der automatischen Erkennung von z. B. der Global Location Number (GLN) direkt in das ERP-System gelangen. All dies geschieht ohne manuelle Eingriffe - und damit ohne das Risiko von Fehlern. Für VSA automatisiert dieser Prozess die Bearbeitung der verschiedenen Nachrichten.

„Ich arbeite jetzt seit 6,5 Jahren bei VSA und benutze seitdem die EDI-Lösung von Descartes. Sie läuft sehr stabil und wir sind sehr zufrieden damit“, sagt Peter Verhoeven, ICT Integration Specialist.

„Heute arbeiten etwa 60 % der Handelspartner mit EDI. Das sind die größeren Parteien, bei denen es uns auch die meiste Arbeit erspart“, fügt Peter hinzu. Kleinere Baumärkte oder andere Lieferanten, die (noch) nicht die Möglichkeit haben, EDI zu nutzen, senden weiterhin Nachrichten per E-Mail. Es gibt regelmäßig Anfragen von neuen Lieferanten, so dass die Nutzung von EDI allmählich zunimmt.

Der große Vorteil für Peter Verhoeven liegt darin: „Die EDI-Lösung ist stabil und zuverlässig, so dass kaum Probleme auftreten. Und wenn es doch einmal vorkommt, dass zum Beispiel bestimmte Zeichen in einer Nachricht nicht erkannt werden, wird dies sofort erkannt und wir können unmittelbar eingreifen. Die EDI-Lösung entlastet uns und ich kann mich darauf verlassen, dass alle Nachrichten bei allen Beteiligten korrekt ankommen.“ Peter Verhoeven ergänzt: „Die Zusammenarbeit mit Descartes ist hervorragend. Wir haben in der Regel denselben Ansprechpartner und das läuft sehr gut.“

Mit Blick auf die Zukunft sieht Peter Verhoeven die Verpflichtung auf europäischer Ebene, die elektronische Entlastung Rechnungsstellung über Peppol durchzuführen, als einen möglichen Grund, sich in absehbarer Zeit mit Descartes zusammenzusetzen, insbesondere zunächst für die Rechnungsstellung mit belgischen Parteien.

## Ergebnisse



### Zuverlässigkeit

Für VSA ist es wichtig, dass die Lösung problemlos läuft. Das gibt Sicherheit und Vertrauen in die korrekte Abwicklung der Lieferkettenprozesse.



### Erleichterung

VSA würde die integrierte EDI-Lösung von Descartes anderen Unternehmen gerade deshalb empfehlen, weil es keine Probleme gibt. Keine Probleme bedeutet, dass keine Zeit für Nacharbeit oder Reparaturen verloren geht.



### Stabile Lösung

Es treten nur sehr wenige Probleme auf, und wenn eine Anomalie auftritt, wird sie vom System sofort angezeigt, so dass sie auch unmittelbar behoben wird.



### Effizienzgewinne

Durch die Automatisierung des Nachrichtenverkehrs mit 60 % der Handelspartner spart VSA viel Zeit, die sonst für die manuelle Eingabe und Verarbeitung von P2P- oder O2C-Nachrichten aufgewendet werden müsste.