

Zorg voor een betere connectiviteit, communicatie en coördinatie



Een **eenvoudige hub** verbindt en vertaalt het hele ecosysteem van uw supply chain. Wat ooit ingewikkeld was, is nu een bedrijfsvoordeel en een bron van waardevolle gegevens.

Besparingen	Een grotere ROI	Een versnelde verkoop	Klanttevredenheid
Gemiddeld verlagen klanten de totale integratiekosten met 20-40% ten opzichte van bedrijfsinterne activiteiten.	De gemiddelde jaarlijkse ROI van klanten neemt met 250% toe met Descartes B2B	De nieuwe verkoop neemt 4 keer sneller toe wat de implementatietijdvensters van de klant betreft.	De tevredenheid van de zakenpartners is met 75% toegenomen wat de B2B-capaciteiten betreft

Wij staan achter u. 24 uur per dag.
7 dagen per week. Over alle aspecten
van uw handelsnetwerk heen:
ondersteuning van de hosting,
monitoring, activiteiten en onboarding

The diagram illustrates the Descartes B2B ecosystem. At the center is a dark blue circle with the text "DESCARTES B2B". Surrounding this central hub are various stakeholders and systems, each represented by an icon and a label. Arrows point from each stakeholder/system towards the central hub, indicating integration or interaction.

Stakeholders and Systems:

- VERVOERDERS** (Carriers) - Icon: Truck
- KLANTEN** (Customers) - Icon: Person
- KLEINE/MIDDELGROTE ONDERNEMING** (Small/Medium Enterprise) - Icon: Shop with dollar sign
- UITWISSELING VAN/EDI** (EDI Exchange) - Icon: Network of nodes and a gear labeled EDI
- LEVERANCIERS** (Suppliers) - Icon: Warehouse with forklift
- COMMUNITY-MANAGEMENT** - Icon: Two people
- INTEGRATIEHUB** - Icon: Globe with data blocks
- UW SYSTEEM** (Your System) - Icon: Cloud with gears
- TOEGANGSPORTAAL** (Access Portal) - Icon: Monitor with arrows
- MANAGEMENT BEDRIJFSPROCES** (Business Process Management) - Icon: Bar chart with upward arrows

The diagram illustrates the Descartes B2B system architecture. At the center is a circle labeled "DESCARTES B2B". To the left, a cloud icon labeled "UW SYSTEEM" (Your System) connects to the central hub via two arrows: one labeled "ACK | ASN | FACTUUR" pointing right and one labeled "PO" pointing left. To the right, the central hub connects to two groups of sales channels. The top group, labeled "GROTERE VERKOPERS" (Larger Sales Channels), includes arrows labeled "ACK | ASN | FACTUUR" and "PO" pointing to server rack icons. The bottom group, labeled "KLEINERE VERKOPERS" (Smaller Sales Channels), includes an arrow labeled "PO" pointing to a laptop icon. On the far right, two boxes list partner logos: "ELK DOELSTEL-LINGENSYSTEEM" (Every Target System) with Oracle, Epicor, Microsoft Dynamics, and SAP; and "WERELDWIJDE LEVERANCIERSBASIS" (Global Supplier Base) with a globe icon.

Het continu monitoren en aanpassen houdt in dat we zaken elimineren voor ze problemen worden.