

# Gebro Sales vertrouwt op EDI om complexe orders efficiënt af te handelen



Gebro Sales is de specialist voor het plaatsen van impulsartikelen bij grote bouwmarkten, doe-het-zelf-winkels en supermarkten in Nederland en België. EDI biedt hun klanten en merchandisers de mogelijkheid om complexe orders met vaak vele lijnen snel en foutloos door te geven. Het orderproces is daarmee voor Gebro Sales een stuk efficiënter geworden.

“Eigenlijk is er weinig omkijken naar EDI binnen Gebro Sales. Ik ga slechts af en toe in de portal checken of de berichten van een nieuwe klant goed verzonden en ontvangen worden. Maar verder vraagt het weinig aandacht en dat is mooi natuurlijk.”

**-Dennis Tertaas,**  
IT Manager bij Gebro Sales

## Bedrijfsprofiel

Gebro Sales  
Retail, e-commerce

## Descartes-oplossing

Global Logistics Network (GLN)  
EDI Messaging

## Over de klant

Al jaren is Gebro Sales een vertrouwd gezicht in vele bouwmarkten, doe-het-zelf winkels en supermarkten. Dagelijks voorzien zij talloze klanten in allerlei huis-, tuin- en keukenproducten. Hun merchandisers zijn elke dag onderweg om bestellingen te noteren en de bekende draadmanden gevuld te houden. Daarnaast komen ook elke dag bestellingen binnen van de retailers zelf. Om het bestelproces zo efficiënt mogelijk te houden heeft Gebro Sales de keuze gemaakt voor EDI.

## Snel overzicht

### Uitdaging

Een snel en foutloos bestelproces dat voor alle partijen gemakkelijk en betrouwbaar is.

### Oplossing

Efficiënte EDI-communicatie met retailers.

### Resultaten

- Minder handmatig werk
- Reduceren foutgevoeligheid
- Procesoptimalisatie
- Geautomatiseerde communicatie via EDI volgens de GS1-standaard

## De uitdaging

Gebro Sales krijgt dagelijks vele bestellingen binnen die vaak tot wel 50 lijnen kunnen bevatten. Om deze manueel te verwerken zou het bedrijf veel mensen moeten inzetten én veel tijd. Daarnaast is het overtypen van orders natuurlijk ook foutgevoelig. Een snel en betrouwbaar order-to-cash-proces was het doel. Bovendien kreeg Gebro Sales ook van een aantal van hun grootste klanten de vraag om dit volgens de GS1-norm en dus via EDI te doen.

## De oplossing

Gebro Sales bestaat al vele jaren en was oorspronkelijk een groothandel in gereedschappen. Intussen is het bedrijf uitgegroeid tot een specialist in het plaatsen van impulsartikelen in bouwmarkten, tuincentra en doe-het-zelf-zaken zowel in Nederland als in België. De merchandisers rijden het land door met hun bestelwagen en bekijken bij de retailers wat er aangevuld moet worden in de Gebro Sales draadmanden, clipstrips enz. Zij bestellen wat er nodig is en plaatsen de producten bij hun volgende bezoek.

De vraag naar EDI kwam oorspronkelijk vanuit de klanten maar de voordelen voor Gebro Sales zijn inmiddels overduidelijk. In samenwerking met hun ERP-partner werd gekozen voor Descartes' GLN (Global Logistics Network) om dit in goede banen te leiden.

"De merchandiser gebruikt het bestelsysteem van de winkel zelf om de orders te plaatsen. Deze orders gaan dan via EDI over het bedrijfssysteem naar Gebro Sales waar ze in het orderverwerkingssysteem terechtkomen. Op dezelfde manier gaat achteraf de pakbon en de factuur naar het hoofdkantoor van de klant", legt Dennis Tertaas, IT Manager uit.

Het systeem vraagt doorgaans weinig aandacht. "Technische aspecten worden door onze ERP-partner opgenomen en verder gebeurt het enkel bij nieuwe klanten dat ik af en toe in de portal ga checken of de berichten van een nieuwe klant goed verzonden en ontvangen worden. Maar verder vraagt het weinig aandacht en dat is mooi natuurlijk."

Gebro Sales komt graag tegemoet aan de vereisten van de klanten. Toch valt het Dennis Tertaas op dat het bedrijf daar in bepaalde gevallen niet helemaal in mee kan gaan, "omdat ons ERP-systeem niet de juiste protocollen ondersteunt. Descartes kan het wel aan, maar we lopen tegen deze uitdaging aan en wel aan onze kant," zegt hij.

Naar de toekomst toe is de volgende stap in het EDI-gebeuren voor Gebro Sales de fusie met een branchegenoot die bijna afgerond is. Dit bedrijf is ook al klant van Descartes voor EDI en ze gaan samen de connectie van dit bedrijf gebruiken. Bij de fusie zit ook een overstap naar een ander ERP- en WMS-systeem waardoor Gebro Sales ook daarin aan meer wensen van de klant kan voldoen dan nu al het geval is.

## Resultaten:



### Minder handmatig werk

Het invoeren van orders met vaak meer dan 50 lijnen duurt lang. Door de automatisatie wint Gebro Sales veel tijd.



### Procesoptimalisatie

Het automatiseren en standaardiseren van de berichtenstroom zorgt voor efficiëntere processen.



### Lagere foutgevoeligheid

Door manueel overtypen van orders komen vaker fouten voor. Dat valt door het gebruik van EDI weg: alle berichten zijn gestandaardiseerd en automatisch.



### Geautomatiseerde communicatie via EDI volgens de GS1-standaard

De GS1-standaard garandeert een doeltreffende communicatie tussen handelspartners.