

Lubox maakte efficiëntieslag dankzij geïntegreerde EDI-oplossing van Descartes



Lubox maakte zo'n 15 jaar geleden de overstap naar Electronic Data Interchange (EDI) op vraag van de doe-het-zelf-sector. Deze beslissing was ingegeven door de behoefte aan efficiëntie en nauwkeurigheid, naast het voldoen aan marktvereisten. Voorheen verliep het proces handmatig, o.a. met het verzenden en scannen van pdf-documenten. De voordelen van EDI, zoals verminderde foutenmarges en operationele verbeteringen, waren overtuigend genoeg om te blijven investeren in deze technologie. Tegenwoordig worden 80% van de communicatieberichten tussen Lubox en haar doe-het-zelf-klanten via EDI uitgewisseld, wat een duidelijk bewijs is van het succes van deze samenwerking, die vanaf het begin al plaatsvond in partnerschap met Descartes.

“Het initieel instellen van EDI vraagt wat tijd, maar daarna hoef je er niet meer naar om te kijken. Het is een foutloze oplossing die erg onderhoudsvriendelijk is. Dat onderscheidt EDI van andere IT-oplossingen die vaak toch meer onderhoud vragen.”

Sipke Bakker,
Controller bij Lubox

Bedrijfsprofiel

Lubox & Boers Tuin + Hout
Import, distributie en productie van hout

Descartes-oplossing

B2B Messaging / Geïntegreerde EDI

Over de klant

Sinds de start in 1977 heeft Lubox zich gespecialiseerd in het importeren van naaldhout. Als houtspecialist voor tuinhout, bouwhout en emballagehout voor de doe-het-zelfsector, de retail en de houtindustrie heeft het bedrijf zijn markt bereik intussen uitgebreid naar verschillende sectoren en meerdere landen.

Snel overzicht

Uitdaging

Digitaliseren van de supply chain berichtenstroom voor meer efficiëntie.

Oplossing

B2B Messaging / Geïntegreerde EDI

Resultaten

- Inzicht in ordervolume
- Lagere foutenmarge
- Kostenbesparing
- Efficiëntiewinst

Uitdaging

Al jarenlang verlangt de doe-het-zelf markt van haar leveranciers een naadloze uitwisseling van berichten zoals orders, digitale bestelbonnen en facturen via EDI. Als een bedrijf dat zich richt op deze belangrijke doelgroep, begreep Lubox de noodzaak om aan deze eisen te voldoen. De overstap naar EDI bood niet alleen de mogelijkheid om aan deze verwachtingen te voldoen, maar beloofde ook aanzienlijke efficiëntieverbeteringen en kostenbesparingen. Met deze voordelen in het vooruitzicht was de beslissing om over te stappen naar EDI voor Lubox een logische en impactvolle stap.

Oplossing

Lubox had als doel om de stroom van documenten, zoals orders, pakbonnen en facturen, te digitaliseren. De druk vanuit retailers en Doe-het-Zelf-bedrijven om EDI te gebruiken, gecombineerd met de voordelen van geautomatiseerde en gestandaardiseerde communicatie, leidde Lubox naar de geïntegreerde EDI-oplossing van Descartes.

Sipke Bakker, Controller en medebestuurder bij Lubox, benadrukt de impact van EDI op de dagelijkse bedrijfsvoering: "Ik ontvang zelden meldingen over onderbroken stromen of fouten. Dankzij EDI heeft de rest van de organisatie real-time inzicht in orders, wat essentieel is voor verkoop, inkoop en voorraadbeheer." Het tijdrovende en foutgevoelige proces van handmatige orderinvoer van bestellingen die via fax of e-mail binnenkwamen is vervangen door een efficiënter en geautomatiseerd systeem. Bakker voegt toe: "Vergeleken met de oude manier van werken is het checken van de orders in EDI nu meer als een cadeautje om te openen."

Het volume van berichten is in de loop der jaren toegenomen, met name door de toevoeging van thuisleveringen voor de Doe-het-Zelf-sector. Ondanks dat de individuele orderwaarde daarbij niet hoog is, maakt het grotere berichtenvolume EDI tot een uitstekende oplossing om alles onder controle te houden. Momenteel wordt 80% van de transacties met de Doe-het-Zelf-sector via EDI afgehandeld.

De langdurige samenwerking met Descartes verloopt soepel volgens Bakker: "Er is geen enkele reden om van leverancier te veranderen. De serviceafhandeling is snel en betrouwbaar, wat cruciaal is voor de continuïteit van onze bedrijfsvoering."

Naar de toekomst toe verwacht Sipke Bakker geen wijzigingen in type klant. Maar hij wil wel meer handelspartners overtuigen om met EDI te werken. Als er voldoende berichtvolume is en er een vaste relatie is met de handelspartner dan zal het argument van kostenbesparing volgens hem kunnen overtuigen.

Resultaten



Inzicht in ordervolume

In tegenstelling tot een traditionele mailbox, biedt EDI direct zicht op binnenkomende orders. Dit stelt de gehele organisatie, inclusief inkoop en voorraadbeheer, in staat om zich direct daarop te richten.



Kostenbesparing

EDI biedt voor Lubox een blijvende besparing op het vlak van middelen en processen en het bedrijf zou er niet meer zonder kunnen.



Lagere foutenmarge

De automatisering van de berichtenstroom zorgt voor een lagere foutenmarge, doordat het handmatig overnemen en invoeren van bestellingen in het ERP-systeem wordt weggenomen.



Efficiëntiewinst

Vanaf het begin heeft Lubox al grote efficiëntievoordelen behaald: het bedrijf kan snel reageren op klantverzoeken en hoeft zich dankzij de gebruiksvriendelijke oplossing geen zorgen te maken over het automatisch uitwisselen van grote volumes berichten.