

Boboli vermindert verwerkingstijd van orders met 75% dankzij EDI



Al meer dan 25 jaar maakt Boboli Benelux BV voor klanten verspreid over Europa diverse broodspecialiteiten. Dankzij hun flexibele proces kunnen ze snel inspelen op vragen uit de markt. Dagelijks worden er veel orders, pakbonberichten en facturen uitgewisseld met handelspartners. Aangezien de organisatie groeiende is, heeft ze EDI van Descartes ingeschakeld om het orderproces efficiënter in te richten en verder te automatiseren. Het doel was hierbij om het aantal te verwerken orders te verhogen, met een gelijkblijvend aantal medewerkers. EDI zorgde voor een efficiënter proces, maakte manueel werk overbodig, bespaarde Boboli 75% aan orderverwerkingstijd en helpt het bedrijf verder groeien.

“Het meest in het oog springende voordeel van EDI zit in de tijdsbesparing bij de binnenkomende orders. Als je het handmatig invoeren van een order vergelijkt met het inlezen via EDI, dan neemt dat met EDI maar 25% van de tijd in. Deze procesoptimalisatie zorgt ervoor dat wij kunnen groeien zonder dat dit veel impact heeft op het orderregistratieproces.

Henk Hop,
IT Manager bij Boboli

Bedrijfsprofiel

Boboli Benelux B.V.
Productie Voeding - Broodspecialiteiten

Descartes-oplossing

B2B Messaging / Geïntegreerde EDI

Over de klant

Dagelijks bakken circa 300 medewerkers de lekkerste hartige producten en vinden meer dan 100 miljoen vers gedecoreerde broodspecialiteiten hun weg naar consumenten in Europa. Met klanten in de branches retail, foodservice, inflight catering, en petrol wil Boboli de juiste oplossing bieden voor elke branche.

Snel overzicht

Uitdaging

Het manuele orderproces automatiseren om tijd te besparen, meer orders te kunnen verwerken en te voldoen aan de eisen van de klant.

Oplossing

B2B Messaging / Geïntegreerde EDI

Resultaten

- Tijdswinst
- Flexibiliteit
- Zorgenvrij proces
- Compliance met marktstandaard

Uitdaging

Als leverancier van verse voeding is een korte orderverwerkingstijd essentieel om tegemoet te komen aan de verwachtingen van de klant voor leverbetrouwbaarheid en juistheid. Boboli stelde vast dat de groei van het bedrijf een impact had op de orderverwerking. De manuele invoer van elk order nam te veel tijd in beslag en zorgde voor een grote werkdruk voor het team. Een eenvoudiger en sneller proces moest de flexibiliteit bieden om het toenemend aantal bestellingen efficiënt te kunnen verwerken en de klantentevredenheid te vergroten.

Oplossing

Boboli koos voor EDI van Descartes om het orderproces te automatiseren, met name voor de orders, digitale pakbonnen (DESADV) en facturen.

“De omschakeling naar EDI is al een hele tijd een vereiste van de retailklanten. Maar het is voor onszelf natuurlijk ook een gemakkelijke manier van communiceren”, vertelt Henk Hop, IT Manager bij Boboli.

De EDI-oplossing van Descartes stelde Boboli in staat om het orderproces te automatiseren en te optimaliseren. Orders worden via EDI ontvangen en direct in het ERP-systeem ingelezen. Op het moment van verzending van de goederen stuurt Boboli automatisch het DESADV-bericht naar de klant, waarin alle relevante informatie wordt vermeld, zoals het aantal artikelen, pallets, batchnummers, houdbaarheidsdata en unieke palletcodes. Ook worden facturen automatisch gegenereerd en verzonden zodra deze in het ERP-systeem zijn opgesteld.

Een ander belangrijk aspect van de oplossing is de ondersteuning van het Vendor Managed Inventory-traject (VMI). Boboli houdt voorraad voor klanten en stuurt de goederen naar hen, waarbij de voorraad eigendom blijft van Boboli totdat de klant de goederen opneemt. Het systeem genereert op dat moment automatisch orders, wat resulteert in een naadloze verwerking en facturering. Voor beide partijen zijn de voordelen van VMI een hoge beschikbaarheid van producten, minder proceshandelingen en voorraadreductie.

Momenteel worden er ongeveer 400 orders per week verwerkt. In totaal gaat vandaag 80% van alle transacties via EDI. De omzetting van meer handelspartners naar EDI komt zowel proactief vanuit Boboli naar klanten toe, als van bepaalde klanten zelf.

Een van de typische uitdagingen bij een EDI-project is volgens Henk Hop dat er vaak veel partijen betrokken zijn bij het opzetten van een verbinding: “Het afstemmen met mekaar over hoe alles moet ingericht worden, kan soms wat lastig zijn. Zeker als er buitenlandse klanten bij betrokken zijn die specifieke eisen hebben. Maar als het eenmaal staat, heb je er ook geen omkijken meer naar.” De samenwerking met het team van Descartes verloopt op dat vlak goed.

Resultaten



75% Tijdswinst

Door een manueel proces te vervangen door een geautomatiseerd systeem met EDI heeft het team van Boboli met hetzelfde aantal mensen 25% van de tijd nodig voor de verwerking van orders.



Zorgenvrij proces

Zodra alles ingericht is in de EDI-oplossing is er geen omkijken meer naar. De tijd die daardoor vrijkomt kan gaan naar aspecten van de business met meer toegevoegde waarde.



Flexibiliteit

Het opzetten van nieuwe verbindingen met handelspartners en het verwerken van extra berichten is eenvoudig met EDI. Dit geeft Boboli de kans om snel in te spelen op veranderende klantverwachtingen en klanten te behouden.



Compliance

Binnen de retail is EDI de standaard voor uitwisseling van berichten. Een leverancier die daaraan niet kan voldoen loopt het risico de klant te verliezen. Boboli maakte met EDI resoluut de keuze voor duurzame groei.