



# Wholesale Consulting

Verbind strategie met technologie

**STAXS® verwezenlijkt tijdbesparing  
in de orderverwerking en kan de  
vrijgekomen tijd nu beter besteden**

Digitaliseren en automatiseren van pdf-  
verkooporders met het Dovetail data-  
integratieplatform in combinatie met de  
Docparser cloud scan-en-herkenoplossing

## Situatieschets

### Digitaliseren

Ondanks vergaande digitalisatie, de opkomst van e-commerce en een verminderd gebruik van het faxapparaat hebben bedrijven nog steeds te maken met een aanzienlijke documentenstroom.

De inkomende stroom van 'digitaal papier', zoals pdf's in e-mailberichten, betekent voor medewerkers een behoorlijke berg handmatig werk. Het gaat vaak om duizenden documenten per jaar die één voor één manueel verwerkt moeten worden in de backofficesystemen. Snelheid van handelen en foutloos werken zijn twee vereisten voor het behouden van klantentevredenheid.

### Behoeftte om kennis en knowhow nog beter in te zetten

Bij STAXS® was het een dagelijkse uitdaging om alle verkooporders te verwerken. De verkoopbinnendienst bij STAXS® in Heerenveen en Aartselaar bestaat uit negen verkoopmedewerkers en twee orderverwerkers. Langzaam maar zeker ontstond de behoefte om minder bezig te zijn met het handmatig ingeven van verkooporders. Zo zou het ook eenvoudiger worden om de bezetting bij piekbelasting en afwezigheid te organiseren. De vrijgekomen tijd kan daardoor beter en efficiënter besteed worden, onder andere aan klantenondersteuning.



## STAXS®

### Contamination Control Experts

STAXS® is leverancier van cleanroom consumables en wasserijdiensten voor de farmaceutische industrie. STAXS® is een snelgroeiend en innovatief bedrijf. De organisatie en medewerkers zoeken voortdurend naar mogelijkheden om processen te verbeteren.

STAXS® heeft meer dan 25 jaar ervaring in de cleanroomsector. De kracht van STAXS® zit in het gedreven team en de gedeelde passie om expertise te bieden in contaminatiecontrole. De gespecialiseerde medewerkers kennen de kneepjes van het vak en de evoluties in de sector. Deze expertise is de garantie voor de kwaliteit. Meer informatie over STAXS®. Bezoek [www.staxs.eu](http://www.staxs.eu)

“ De oplossing zorgt er onder meer voor dat de kennis rondom verkooporderverwerking nu beter is vastgelegd.”

### Kennis beter beschermen

Bij STAXS® gebruikt men de uitgebreide product- en klantenkennis om de verkooporders juist te interpreteren en te verwerken. Deze kennis moet uiteraard ook steeds overgedragen worden en dat kost tijd. Hierdoor loopt men ook de kans om belangrijke zaken over het hoofd te zien. Met de automatisering van dit proces kon een belangrijke stap gezet worden om deze kennis te vrijwaren.



## Oplossing

### Docparser scan-en-herken in de cloud

Nagenoeg elke klant heeft een eigen indeling (lay-out) van zijn verkooporder(s). De scan-en-herkenoplossing van Docparser is een cloudoplossing die in staat is om pdf-documenten eenvoudig op te halen uit een bron, bijvoorbeeld de algemene sales@ e-mailbox, en met een gedefinieerde scan lay-out te vertalen naar digitale informatie. In dit geval een XML-formaat.

Voor de XML-structuur is een set aan afspraken opgesteld waaraan voldaan moet worden; het zogenaamde Common Data Format. Met training, de nodige domeinkennis van processen en de datastructuur van Agresso Wholesale kan STAXS®, door nieuwe scan lay-outs te definiëren, zelfstandig klanten toevoegen aan dit geautomatiseerde proces.



### Dovetail data-integratieoplossing

De gedigitaliseerde verkooporder in XML-formaat wordt vervolgens aangeboden aan het integratieplatform van Dovetail. Dovetail is een Enterprise Service Bus (ESB) die als iPaaS (integratie Platform-as-a-Service)-oplossing vanuit de cloud wordt aangeboden. De integratieoplossing van Dovetail is vervolgens aangesloten op de verkooporderconnector van Agresso Wholesale.

Binnen het Dovetail applicatie- en data-integratieplatform vindt, waar nodig, eerst transformatie, validatie en verrijking plaats zodat Agresso Wholesale de verkooporder op de juiste wijze kan verwerken. Denk hierbij aan: het bepalen van het juiste afleveradres, conversie van eenheden (en hun aantallen) en debiteurproducten. Enkel van verkooporderregels die niet verwerkt kunnen worden, zal een melding komen richting de backoffice van de organisatie. Daardoor kan de backoffice zich richten op de uitzonderingen en worden alle correcte verkooporderregels automatisch verwerkt in Agresso Wholesale.

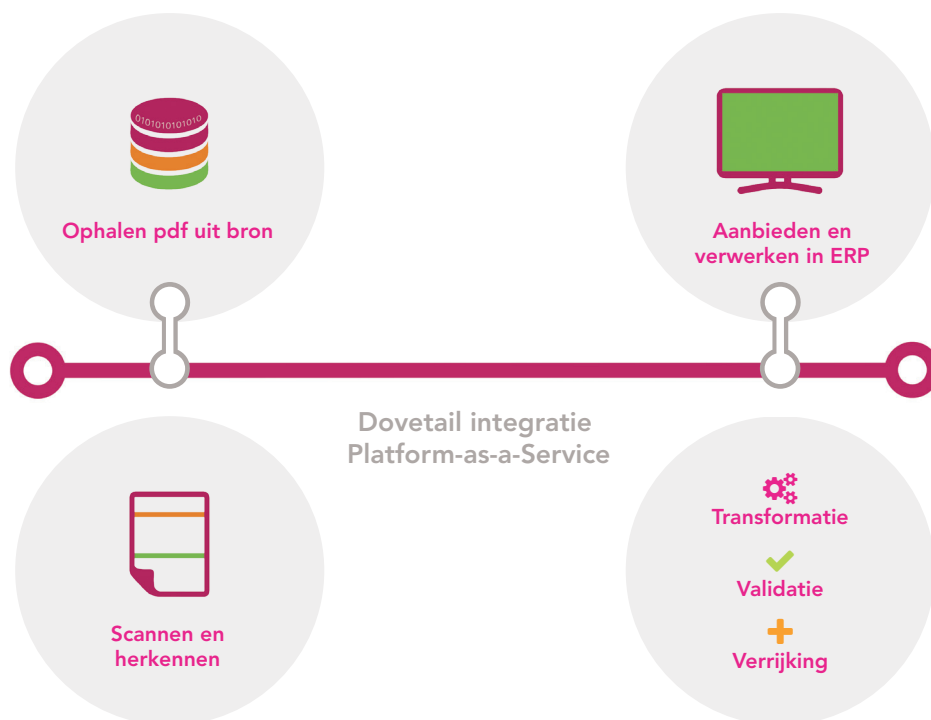
“ Een belangrijke wens was dat we zelf in staat zouden zijn nieuwe scan lay-outs toe te voegen zodat we eigenhandig steeds meer klanten, en dus de verwerking van verkooporders, met één oplossing konden automatiseren. Dat is gelukt.”

#### Belangrijke technologische uitgangspunten:

- ✓ Robuuste en veilige technische infrastructuur.
- ✓ Cloudoplossing; geen investeringen in hardware, technisch beheer en onderhoud.
- ✓ Maandabonnement; voorspelbare kosten en flexibel in contractvoorwaarden.
- ✓ Selfservice; zelf nieuwe scan lay-outs toevoegen.
- ✓ Geen 1-op-1 puntoplossing; één oplossing inzetbaar naar meerdere klanten (1-op-N).

## De Digitale Groothandel

### Digitaliseren en automatiseren van PDF-verkooporders



## Voordelen

### Automatisering van 70% van de verkooporders

STAXS® heeft als doel om minimaal 70% van alle verkooporders op deze geautomatiseerde wijze te verwerken.

Naar de toekomst toe wil STAXS® deze technologie ook op andere processen inzetten. Allereerst wordt gekeken naar het automatiseren van de pdf-inkooporderbevestigingen en op een later tijdstip de pdf-voorontvangsten. Deze ontwikkelingen passen in de strategie van STAXS® om door innovatie de focus te houden op het bieden van een kwalitatieve service aan klanten.

“ We hebben het doel bereikt om 70% van de pdf-verkooporderstroom te automatiseren.”

#### Belangrijkste voordelen op een rijtje:

- ✓ Tijdsbesparing.
- ✓ Verminderde kans op fouten.
- ✓ Snellere verkooporderverwerking voor klanten.
- ✓ Meer toegevoegde waarde door betere inzet van de STAXS®-expertise.
- ✓ Meer commerciële slagkracht.

## Wij zijn de Wholesale Consulting Group

We zijn gespecialiseerd in de bedrijfsmatige inpassing van technologische innovaties binnen de groothandelsmarkt. We helpen groothandels de waarde uit technologie te maximaliseren door deze te verbinden met hun strategie en begeleiden de eventuele businesstransformatie die hieruit voortvloeit. Daarbij hebben we een groot netwerk van technologieleveranciers en groothandels die we graag in verbinding brengen om ervaringen en kennis te delen.

Door de mondiale digitalisering wordt van iedere ketenpartner constante innovatie, specialisatie en procesefficiency gevraagd. Het centrale vraagstuk in deze dynamiek is hoe je omgaat met data. Data wordt niet voor niets de nieuwe olie genoemd. Het biedt de mogelijkheid tot meer efficiëntie, maar ook tot differentiatie. De grote uitdaging is om dit slim te kunnen integreren in je keten en om dit om te zetten naar nieuwe verdienmodellen.

Wij hebben op het gebied van data-integratie en datamanagement expertise opgebouwd en vertaald naar hoogwaardige dienstverlening. Daarnaast leveren we gestandaardiseerde concepten op de Beeyond Master Data Management (MDM) en de Dovetail data-integratie oplossingen, afgestemd op de groothandel.



### Wholesale Consulting Group

Hoofdstraat 248  
3972 LK Driebergen-Rijsenburg

**T** +31 (0)85 0655 343

**E** [info@wholesaleconsultinggroup.nl](mailto:info@wholesaleconsultinggroup.nl)

**W** [www.wholesaleconsultinggroup.nl](http://www.wholesaleconsultinggroup.nl)

**in** Wholesale Consulting Group

**🐦** @Wholesaleconsul

**👤** WholesaleConsultingGroup

Ontdek ook de kracht van de community en deel kennis met vakgenoten en andere groothandelsbedrijven. Delen is het nieuwe vermenigvuldigen. Bezoek [www.expertplace.nl](http://www.expertplace.nl)