

Kambly: Centrale EDI-Oplossing voor Internationale Efficiëntie



Kambly SA is een onafhankelijk Zwitsers familiebedrijf dat al vier generaties lang bestaat. Sinds de oprichting in 1910 produceert Kambly in Trubschachen in het departement Emmental, waar het bedrijf diep geworteld is. Al meer dan 20 jaar maakt het bedrijf gebruik van EDI om een soepele, nauwkeurige en conforme gegevensstroom te garanderen voor meer dan 70% van zijn klanten – detailhandelaren in Zwitserland, Duitsland en Frankrijk – en zijn leveranciers.

“De beslissing om al onze EDI-processen in binnen- en buitenland via Descartes af te handelen, heeft onze efficiëntie bij nieuwe aansluitingen en in lopende activiteiten aanzienlijk verhoogd. We waarderen vooral de gestructureerde implementatie, de technische competentie en de samenwerking op basis van partnerschap – waarden die we bij Kambly dagelijks naleven en die ook Descartes op overtuigende wijze belichaamt.”

Matthias Meyer,
Project & Process Engineer

Bedrijfsprofiel

Bedrijfsnaam: Kambly SA
Vertical: Productie - Gebak

Descartes-oplossing

B2B Messaging / Geïntegreerde EDI

Over de klant

Kambly is de grootste Zwitserse fabrikant en exporteur van gebak. Het merk domineert het premiumsegment in Zwitserland en Frankrijk. 46% van de omzet komt uit het buitenland, met een aanwezigheid in 50 landen op vijf continenten.

Snel overzicht

Uitdaging

Complexe structuren veroorzaakten hoge kosten - de geïntegreerde EDI-oplossing moest de efficiëntie verhogen, tijd besparen en kosten verlagen.

Oplossing

B2B Messaging / Geïntegreerde EDI

Resultaten

- Efficiëntiewinst
- Foutloze verwerking
- Kostenbesparingen
- Partnerschap

De uitdaging: De Efficiëntie Verhogen, Tijd Besparen en Kosten Verlagen

Kambly hatte zuvor mehrere EDI-Anbieter mit unterschiedlichen Schnittstellen, was zu hohem Aufwand und fehlendem Know-how führte. Die Einführung einer einheitlichen, integrierten EDI-Lösung sollte Prozesse automatisieren, Effizienz steigern und Zeit- sowie Kosteneinsparungen ermöglichen. Besonders wichtig war die Optimierung des Datenaustauschs mit Kunden im In- und Ausland sowie die konsequente Digitalisierung und Automatisierung der Abläufe. Ein leistungsfähiger, lokal verankerter Partner mit globaler Kompetenz wurde gesucht, um die zentrale SAP-Struktur optimal zu unterstützen.

De oplossing: Efficiëntie door EDI-Standaardisatie en Automatisering

In het begin was het voor Kambly een uitdaging om een duidelijk overzicht te krijgen van de verschillende berichten, de diverse leveranciers en de processen op de verschillende Kambly-locaties.

Om het complexe EDI-landschap met uiteenlopende leveranciers, interfaces en serviceovereenkomsten te vereenvoudigen, koos Kambly voor een centrale, gestandaardiseerde oplossing met Descartes.

Middleware verbindt interne systemen met SAP en maakt de verwerking van alle externe EDI-gegevens via een uniform XML-formaat mogelijk. Hierdoor hoeft Kambly slechts één formaat te onderhouden, terwijl Descartes de communicatie met ongeveer 50 klanten en enkele leveranciers verzorgt – inclusief landspecifieke vereisten zoals e-facturering.

De oplossing werd eerst met succes geïntroduceerd in Zwitserland en Frankrijk en kon dankzij de schaalbare structuur ook worden uitgebreid naar Duitsland. Een duidelijk gestructureerd projectplan, ervaren contactpersonen en de nabijheid van de markt overtuigden Kambly van het partnerschap met Descartes.

Een bijzonder voordeel is de open architectuur: de EDI-service zorgt voor de implementatie van de respectieve vereisten van handelspartners en sluit aan op de bestaande infrastructuur. Als alternatief biedt Descartes passende oplossingen. Ook de leveranciersverbindingen voor Kambly verlopen via de uniforme XML-structuur, waardoor processen verder worden geautomatiseerd en foutbronnen worden geminimaliseerd.

“De oplossing zorgt voor merkbare efficiëntiewinst, vermindert handmatige ingrepen en bespaart tijd en kosten. De digitale gegevensuitwisseling met onze zakenpartners wordt aanzienlijk vereenvoudigd en Kambly kan vertrouwen op een toekomstbestendige, schaalbare infrastructuur die verdere groei en digitalisering ondersteunt”, zegt Matthias Meyer.

Momenteel is ongeveer 70 % van de klanten aangesloten, met als doel dit aantal verder te verhogen. Aan de leverancierszijde is Kambly ook bezig om zoveel mogelijk leveranciers aan te sluiten.

Resultaten



Efficiëntiewinst

Een uniform formaat en geautomatiseerde processen verhogen de efficiëntie op alle locaties.



Kostenbesparing

Minder inspanning, minder fouten, minder systemen – dat verlaagt de bedrijfskosten op duurzame wijze.



Foutloze verwerking

Gestandaardiseerde processen en centrale aansturing minimaliseren handmatige ingrepen en verminderen de kans op fouten aanzienlijk.



Partnerschap

Nauwe samenwerking met een lokale, ervaren partner zorgt voor succes op lange termijn en voortdurende verdere ontwikkeling.