

# Kambly: Zentrale EDI-Lösung für internationale Effizienz



Die Kambly SA ist ein unabhängiges Schweizer Familienunternehmen in vierter Generation. Seit der Gründung im Jahr 1910 produziert Kambly in Trubschachen im Emmental und ist dort fest verwurzelt. Seit über 20 Jahren setzt das Unternehmen EDI ein, um mehr als 70% seiner Kunden – den Detailhändlern in der Schweiz, in Deutschland, und Frankreich – und seinen Lieferanten einen reibungslosen, präzisen und konformen Datenfluss zu gewährleisten.

„Die Entscheidung, alle unsere EDI-Prozesse im In- und Ausland über Descartes abzuwickeln, hat unsere Effizienz bei neuen Anbindungen und im laufenden Betrieb deutlich gesteigert. Besonders schätzen wir die strukturierte Umsetzung, die technische Kompetenz und die partnerschaftliche Zusammenarbeit - Werte, die wir bei Kambly täglich leben und die auch Descartes überzeugend verkörpert.“

**Matthias Meyer,**  
Project & Process Engineer

## Unternehmensprofil

Kambly SA

## Descartes-Lösung

B2B Messaging / Integriertes EDI

## Über den Kunden

Kambly ist der führende Schweizer Gebäckhersteller und Exporteur. Die Marke dominiert das Premium-Segment in der Schweiz und Frankreich. 46% des Umsatzes stammen aus dem Ausland, mit Präsenz in 50 Ländern auf fünf Kontinenten.

## Schneller Überblick

### Herausforderung

Komplexe Strukturen verursachten hohen Aufwand – die integrierte EDI-Lösung sollte Effizienz steigern, Zeit sparen und Kosten senken.

### Lösung

B2B Messaging / Integriertes EDI

### Ergebnisse

- Effizienzgewinne
- Fehlerfreie Verarbeitung
- Kosteneinsparungen
- Partnerschaft

LESEN SIE DIE GANZE GESCHICHTE →

## Die Herausforderung: Effizienz steigern, Zeit sparen und Kosten senken

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.

## Die Lösung: Effizienz durch EDI-Standardisierung und Automatisierung

Anfangs bestand die Herausforderung für Kambly darin, sich einen klaren Überblick über die verschiedenen Nachrichten, die unterschiedlichen Anbieter und die Abläufe an den verschiedenen Kambly-Standorten zu verschaffen.

Um die komplexe EDI-Landschaft mit verschiedenen Anbietern, Schnittstellen und Service Agreements zu vereinfachen, entschied sich Kambly für eine zentrale, standardisierte Lösung mit Descartes.

Eine Middleware verbindet interne Systeme mit SAP und ermöglicht die Verarbeitung aller externen EDI-Daten über ein einheitliches XML-Format. Dadurch muss Kambly nur ein Format pflegen, während Descartes die Kommunikation mit rund 50 Kunden und einigen Lieferanten übernimmt – inklusive länderspezifischer Anforderungen wie E-Invoicing.

Die Lösung wurde zunächst in der Schweiz und Frankreich erfolgreich eingeführt und konnte dank der skalierbaren Struktur auch auf Deutschland ausgeweitet werden. Ein klar strukturierter Projektplan, erfahrene Ansprechpartner und die Nähe zum Markt überzeugten Kambly von der Partnerschaft mit Descartes.

Ein besonderer Vorteil liegt in der offenen Architektur: Der EDI-Service übernimmt die Umsetzung der jeweiligen Anforderungen seitens Handelspartner und verbindet sich mit der vorhandenen Infrastruktur. Alternativ bietet Descartes passende Lösungen an. Auch die Lieferantenanbindungen erfolgen für Kambly über die einheitliche XML-Struktur, wodurch Prozesse weiter automatisiert und Fehlerquellen minimiert werden.

«Die Lösung schafft spürbare Effizienzgewinne, reduziert manuelle Eingriffe und spart Zeit sowie Kosten. Der digitale Datenaustausch mit unseren Geschäftspartnern wird deutlich vereinfacht, und Kambly kann sich auf eine zukunftsfähige, skalierbare Infrastruktur verlassen, die weiteres Wachstum und Digitalisierung unterstützt», sagt Matthias Meyer.

Derzeit sind etwa 70 % der Kunden angeschlossen, mit dem Ziel, diese Zahl weiter zu erhöhen. Auf der Lieferantenseite ist Kambly ebenfalls damit beschäftigt, so viele Lieferanten wie möglich anzuschließen.

## Ergebnisse



### Effizienzgewinne

Einheitliches Format und automatisierte Prozesse steigern die Effizienz über alle Standorte hinweg.



### Kosteneinsparungen

Weniger Aufwand, weniger Fehler, weniger Systeme – das senkt Betriebskosten nachhaltig.



### Fehlerfreie Verarbeitung

Standardisierte Abläufe und zentrale Steuerung minimieren manuelle Eingriffe und reduzieren Fehlerquellen deutlich.



### Partnerschaft

Enge Zusammenarbeit mit lokalem, erfahrenem Partner sichert langfristigen Erfolg und kontinuierliche Weiterentwicklung.