

EDI som effektiv strategi

Et kundekrav om elektronisk dataudveksling fik kk-electronic til at vælge Systemates EDI-løsning, fordi systemet var det nemmeste at implementere, det mest fleksible og det mest kosteffektive i drift på markedet.

kk-electronic er dominerende på det danske marked inden for udvikling af styringskoncepter og -løsninger til vindindustrien og har samarbejdet med Siemens i 30 år. Da Siemens i 2011 stillede krav om at få et EDI-system til udveksling af data imellem virksomhederne for at effektivisere arbejdsprocesserne, afsøgte kk-electronic markedet og fandt Systemate.

”Vi valgte Systemates EDI-løsning i en sonderingsrunde, fordi vi mente, at det var det system, vi hurtigst kunne komme i luften med”, fortæller ERP Manager Kai-Uwe Borchardt fra kk-electronic. ”Systemates EDI-modul virkede meget fleksibelt, og vi kunne se nogle andre områder, hvor vi kunne udnytte det til ind- og udlæsning af data – for eksempel internt i virksomheden.”

I dag kører store dele af kommunikationen i dokumenter mellem kk-electronic og Siemens i EDI, så der er ingen papirhåndtering. Ifølge Kai-Uwe Borchardt giver det mere nøjagtig data, og tingene kan fremfindes hurtigere, hvilket sparer meget tid.



» **Først havde vi kigget på nogle andre leverandører, men der skulle vi betale pr. EDI-transaktion. Det må man kunne gøre på en anden måde, tænkte jeg, og der var det, vi stødte på Systemate.**

Kai-Uwe Borchardt, kk-electronic

Hurtig implementering

Selvom kravet om hurtig implementering var det vigtigste for kk-electronic, var det heller ikke uvæsentligt, at Systemates EDI-løsning er billigere i drift end mange andre lignende systemer på markedet.

Rådgivning og opsætning

I implementeringsfasen har Systemate hjulpet med rådgivning til at definere, hvordan data skal udveksles mellem kk-electronic og Siemens. Ligeledes har Systemate sat løsningen op og hjulpet medarbejderne i gang med at bruge den. Hos kk-electronic har de taget rigtig godt imod systemet.



”Medarbejderne var positive fra starten og kunne godt se, at vi kom til at spare nogle arbejds gange med EDI-løsningen”, beretter Kai-Uwe Borchardt.

Strategisk beslutning

Hos kk-electronic har der været stor bevågenhed på projektet fra direktionens side, fordi det er så strategisk vigtigt for kunderelationen med Siemens. I dette tilfælde er strategien altså vigtigere end de økonomiske fordele ved effektivisering i mandetimer, som kk-electronic også vil kunne forvente at opnå. For som Kai-Uwe Borchardt siger:

”Hvis ikke vi havde fundet et system til at udveksle data med Siemens elektronisk, så havde vi stået i en lidt anden situation i dag.”

Ydermere har de økonomiske rammer for projektet holdt, hvilket har været en vigtig faktor for kk-electronic. Så i kk-electronics samarbejde med Siemens har EDI-modulet fra Systemate på alle måder vist sig at være den effektive og rigtige strategiske beslutning.