



EDI - Digitaler Belegdatenaustausch  
Anwenderbericht  
Lebensmittelhersteller

# Schwäbische Leidenschaft - Was Maultaschen und Digitalisierung miteinander zu tun haben

*Auf den ersten Blick mögen die traditionellen Maultaschen und die Digitalisierung von Geschäftsprozessen nicht viel gemeinsam haben. Bei genauerem Hinsehen wird jedoch deutlich, dass sie beide die Fähigkeit besitzen, Verbindungen zu schaffen und Grenzen zu überwinden. Beide entwickeln sich ständig weiter, wahren Traditionen und tragen Wissen von einer Generation zur nächsten weiter, während sie sich in ihren Varianten und Ansätzen verändern. Tradition, Weiterentwicklung, Fortschritt. Vielleicht ist gerade deshalb die Partnerschaft mit unserem langjährigen Kunden, abgesehen von der schwäbischen Herkunft, so erfolgreich. Der Kunde steht stellvertretend für unsere bereits über 40 Kunden aus dem Lebensmittelbereich.*

## Über das Unternehmen

Das heutige mittelständische Unternehmen wurde vor über 50 Jahren als Großhandel für regionale Spezialitäten gegründet. Anfangs belieferte das Unternehmen verschiedene Geschäfte und Gastronomiebetriebe mit den unterschiedlichsten Produkten. Mit steigender Nachfrage begann das Unternehmen kurze Zeit später auch mit einer eigenen Frischeproduktion.

Heute ist das Unternehmen ein führender Anbieter von frischen und tiefgekühlten regionalen Spezialitäten und beschäftigt über 300 Mitarbeiter. Täglich werden mehr als 100 Tonnen an Frischeprodukten und Tiefkühlwaren produziert, die unter dem Unternehmensnamen oder unter einer Vielzahl von Eigenmarken in verschiedene Länder geliefert werden.

## Anforderung

Die rasanten Veränderungen der letzten Jahre, die Anpassungen durch den Lebensmitteleinzelhandel und die damit verbundenen neuen digitalen Anforderungen standen bei unserem Kunden seit einigen Jahren täglich auf der Tagesordnung.

Für alle Themen rund um den elektronischen Belegdatenaustausch arbeitet das Unternehmen bereits seit 2008 mit Integrated Worlds zusammen. Um wettbewerbsfähig und flexibel zu bleiben, möchte sich unser Kunde mit möglichst vielen Geschäftspartnern digital vernetzen. Konkret sollten bestehende digitale Anbindungen ausgebaut und optimiert sowie neue Vernetzungen angegangen werden.

### Umsetzung

Bereits seit Beginn der Zusammenarbeit im Jahre 2008, steht die Integrated Worlds auch im kontinuierlichen Austausch mit dem ERP-Dienstleister des Unternehmens. Gemeinsam im Dreiergespann, wurde die zukünftige Umsetzung der EDI-Abwicklung geplant, die sich auch für weitere neue Anforderungen leicht adaptieren lassen sollte.

Zu Beginn wurden die verschiedenen Anforderungen identifiziert und erfasst, um sicherzustellen, dass jeder seine Rolle kennt und ein einheitliches Verständnis unter allen Beteiligten herrscht. Dazu erarbeiten und klassifizieren wir die gestellten Anforderungen sowohl auf Seiten des ERP-Dienstleisters als auch bei uns. Der Kunde selbst hatte dabei nur einen geringen zeitlichen Aufwand und wurde stetig über die Entwicklungen auf dem Laufenden gehalten. Durch die kooperative Arbeit hat Integrated Worlds kontinuierlich Wissen und Erfahrungen gesammelt, die im Laufe der Zeit weiter ausgebaut werden konnten. Eine zentrale Rolle spielte dabei die transparente und effiziente Kommunikation zwischen allen Beteiligten.

Für unseren Kunden wurde damit die eigene Kundenvernetzung auf Basis der bestehenden Prozesse erfolgreich ausgebaut und wird kontinuierlich fortgesetzt. Inmitten der dynamischen Entwicklungen im Lebensmitteleinzelhandel (LEH) und in der Wirtschaft kann das Unternehmen so nicht nur zeitnah auf neue Anforderungen reagieren, sondern auch mit den sich schnell verändernden Marktgegebenheiten Schritt halten.

Ein wichtiger Meilenstein wurde gesetzt, der den Weg für neue Ideen und innovative Zukunftsvisionen ebnet und den kontinuierlichen Austausch und die Verbindung zwischen den Unternehmen fördert. Dazu gehört auch die Fähigkeit, herausfordernde Situationen erfolgreich und oft mit einem gemeinsamen Lächeln zu meistern.

### Ergebnis

Die Integrated Worlds achtete bei der Umsetzung auf Flexibilität und Agilität für eine effiziente Optimierung der EDI-Geschäftsprozesse. Die Marktposition des Unternehmens wurde durch die erweiterte Kundenanbindung gestärkt und das Unternehmen kann seine internen Fachkräfte für wertschöpfende Tätigkeiten einsetzen und durch das Outsourcing der Anbindungen Zeit und Kosten sparen. Denn gerade in den Optimierungsprozessen der Lebensmitteleinzelhandelsketten müssen Unternehmen ihre Position festigen, um sich schnell an die sich ständig ändernden Gegebenheiten anpassen zu können.

*„Durch den engen Austausch zwischen unserem Kunden, dem ERP-Dienstleister und uns konnte die digitale Vernetzung mit den Geschäftspartnern schnell und effizient ausgebaut werden. Diese Zusammenarbeit hat die Flexibilität auf allen Seiten erhöht und hilft uns, gemeinsam neue Anforderungen zu meistern“*

Angela Katzenmayer | Business Consultant & Projektleiterin  
Integrated Worlds GmbH

### Aussicht

Unser Kunde kann zuversichtlich in die Zukunft blicken, denn die Kombination aus Tradition und digitalem Wachstum versetzt das Unternehmen in eine ideale Position, um den zukünftigen Herausforderungen und Anforderungen gerecht zu werden. Der digitale Ausbau wird dabei zur Stärkung der Marktposition genutzt.

Wir als Partner unserer Kunden sind ein stetiger Begleiter auf diesem Weg und stehen jederzeit mit unserem Fachwissen und einer Prise Humor bereit, wenn neue Anforderungen und Möglichkeiten am Markt entstehen, um diese gemeinsam zu meistern und die digitale Strategie weiter auszubauen.

## 4 Vorteile auf einem Blick

- ✓ Flexibilität zur schnellen Reaktion auf sich ändernde Marktbedingungen
- ✓ Zeit- und Kostenersparnis durch Outsourcing neuer Kundenanbindungen
- ✓ Wettbewerbsvorteil und Stärkung der Marktposition
- ✓ Wissen transferieren und gemeinsames Know-how aufbauen

 Integrated Worlds