

Martina Mischlich

Leitung Vertrieb – Innendienst –
MTW Endoskopie Manufaktur



Vor welcher Herausforderung standen Sie?

Als mittelständisches Unternehmen ohne eigene IT-Ressourcen waren wir auf der Suche nach Lösungen und Hilfestellungen, um die Anforderungen unserer Kunden an digitale Geschäftsprozesse bedienen zu können. Dabei ging es um die gesamte Prozesskette von der elektronischen Bestellung bis zur elektronischen Rechnung. Gefragt war eine zukunftssichere und moderne Lösung mit gutem Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Wie sind Sie auf Supedio gestoßen?

Im Zuge der Optimierung unserer Produktstammdaten hinsichtlich Content und Klassifikation sind wir von einem externen Experten auf die Services von Supedio hingewiesen worden.

Welche Dienstleistung(en) nehmen Sie in Anspruch?

Unser eService-Portfolio betreiben wir mit den Supedio-Services PDF 2 EDI und EDI 2 EDI für alle elektronischen Dokumente einer Bestellabwicklung, also von der Bestellung bis zur Rechnung. Darüber hinaus nutzen wir den Stammdaten-Service, um unsere Katalogdaten mit den Produktdaten der Kunden-Bestelllisten abzugleichen. Ferner setzen wir auf das Digitale Informations-Center (DIC), mit dem wir unseren Kunden unsere Produktinformationen digital zur Verfügung stellen.

Bitte beschreiben Sie kurz den Projektablauf.

Nach der Beschreibung der Aufgabenstellungen haben wir zusammen mit Supedio zeitnah einen ersten Testlauf gestartet. In dieser Testphase konnten alle definierten Use Cases erfolgreich abgeschlossen werden. Danach haben wir die Lösungen in den Echtbetrieb übernommen. Dabei haben uns stets die Schnelligkeit und Qualität der sehr zielführenden Zusammenarbeit mit den Experten von Supedio überzeugt.

Wie fällt Ihr Fazit zum Projekt aus?

Durchweg sehr positiv. Alles läuft wie geplant und störungsfrei. Wir sind sehr zufrieden und glücklich, den Partner Supedio gefunden zu haben.