



*"Ekenäs Mekaniska startades 1954 och vår hantverks-tradition har följt med in i automatiseringsåldern. Vi har antagit utmaningen att bli Sveriges ledande underleverantör till fordons- och verkstadsindustrin. Satsningarna på en modern maskinpark och duktiga medarbetare skapar konkurrenskraftiga lösningar. Vi tillverkar och levererar rör och profiler för applikationer som motorer, chassi, värmepumpar, ramar, möbler, handtag, husvagnar och många fler."*

#### **Kan du berätta lite om er EDI-lösning i MONITOR?**

- Vi på Ekenäs Mekaniska har kommunicerat med våra kunder via EDI sedan början av 90-talet. Men utvecklingen mot kortare ledtider och frystider ställer helt andra krav på EDI-upplägget idag jämfört med tidigare. När vi bytte affärssystem till MONITOR skapades flera olika kopplingar och lösningar. Monitors EDI-expert berättade om vilka olika alternativ som fanns och föreslog några lösningar som skulle passa oss på Ekenäs.

- Vi har en ganska bred och avancerad lösning med MONITORs EDI. Bland annat tar vi emot leveransplaner från våra kunder, en del av dessa leveransplaner studsar sedan vidare till våra legoleverantörer, då det är de som ska leverera godset direkt till kunderna. När godset väl är skickat aviserar legoleverantören kunden, en kopia av följesedeln går då samtidigt till oss som läses in i MONITOR, och en faktura genereras och skickas till kund. Allt detta sker per automatik. Senaste tillskottet är att vi även avropar legooperationer i våra tillverkningsorder via EDI. Grundtanken med vårt upplägg är att våra kunders krav och önskemål ska kunna uppfyllas - det kräver att kommunikationen är snabb och effektiv (även de kommunikationsvägar som inte är synliga för kunden).

#### **Hur ser den tidsmässiga besparingen ut?**

- När det gäller den administrativa biten sparar vi mycket tid genom att ha dessa automatiserade flöden. Man slipper att sitta och knappa in mängder av data för hand. EDI-lösningen gör även att vi blir mer flexibla och dessutom minskar risken för fel. När överföringen sker per automatik blir flödet mer pålitligt. Vi skulle inte kunna vara lika konkurrenskraftiga som vi är idag om vi inte hade denna lösning.

#### **Vilka mervärden har EDI-lösningen gett er?**

- När man tar emot EDI-planer och prognoser så skapar det ett underlag för att styra verksamheten. Alla nettobehovskörningar som körs gör att man får en bättre kontroll på beläggningen. Man möjliggör också att leverantörerna får ett underlag för hur läget ser ut och vi kan ge dem information om vilka material vi kan komma att behöva upp till 12 månader fram i tiden. De kan utifrån detta styra sin produktion på ett bättre sätt och få en bra planeringsbild för hur de ska styra sin verksamhet, det blir en bättre transparens och kommunikation vilket gynnar båda parterna. Allt detta gör att våra kunder kan känna sig trygga i att de får vad de har beställt i rätt tid.

#### **Förenklar det att ni kör hela EDI-lösningen via MONITOR?**

- Det gör det. Det är enklare att köra det i ett system. Dessutom får vi alltid ett professionellt och bra bemötande från Monitors personal. Behöver vi justera något får vi snabb hjälp från deras konsulter som ställer upp och löser de problem vi har. Får vi t.ex. en ny kund och inte klarar av att lösa det själva så har Monitors EDI-expert oftast redan koll på vilken lösning som krävs för att få det att fungera.

#### **Vad kan du säga till andra som funderar på en EDI-lösning?**

- Precis som att tiden då man skickade leveransplaner via fax hade ett slut är även tiden med order och leveransplaner som skickas via e-post slut. Den typen av flöden bör automatiseras och där är MONITORs EDI-lösning att rekommendera. Informationen i vårt system tas emot, skickas ut, bearbetas och uppdateras konstant. Vi får kontinuerlig uppdatering av all data. Skulle vi sitta och knappa in allt manuellt hade vi inte varit lika konkurrenskraftiga som vi är idag. Hos oss slipper kunder betala för onödig administration.

*"Vi skulle inte kunna vara lika konkurrenskraftiga som vi är idag om vi inte hade denna lösning"*



Ali Alipoor  
Logistik- & utvecklingschef  
Ekenäs Mekaniska AB