

GXS und Texas Instruments veranstalten gemeinsam die 100. Plenartagung von EDIFICE*28. Februar – 1. März in Florenz, Italien*

GAITHERSBURG, Md. — 28. Februar 2007 – GXS, ein führender Anbieter von globalen B2B-Lösungen für den E-Commerce, wird die 100. Plenartagung von EDIFICE gemeinsam mit seinem Kunden Texas Instruments veranstalten und das Thema „100%-ige Automatisierung der Handelspartner: ist es realistisch?“ behandeln. Ryan Kraudel, der Hightech- und B2B Outsourcing-Experte von GXS, sowie Theo Klaassen, B2B Programs Manager bei Texas Instruments, ein Kunde von GXS, werden sich zu diesem Thema äußern. In einem weiteren Vortrag mit dem Titel „Die anderen 20%: nicht-technische Handelspartner erreichen“ wird Herr Kraudel Strategien zur Erweiterung von B2B-Netzwerken für den E-Commerce ansprechen.

„Die zunehmende Globalisierung der Hightech-Industrie bringt sowohl interessante Perspektiven als auch eine erhöhte Komplexität mit sich,“ betonte Herr Kraudel. „Unternehmen müssen für eine effiziente Integration unterschiedlicher Lieferanten, Kunden, Sprachen, Standards, Vorschriften und Technologien sorgen, um allein auf diesem Konkurrenzumfeld zu bestehen. Wir werden zusammen mit unserem Kunden Texas Instruments verschiedene Methoden zur Bewältigung dieser komplexen Aufgaben und zur Steigerung der Automatisierung und Effizienz auf globaler Ebene beschreiben und darstellen.“

Nähere Informationen zu den Vorträgen von GXS:

Wer: Ryan Kraudel, Global Product and Industry Marketing Manager
Was: 100%-ige Automatisierung der Handelspartner: ist es realistisch?
Wann: Mittwoch, den 28. Februar
11.00 – 11.45 Uhr

Wer: Ryan Kraudel
Was: Die anderen 20%: nicht-technische Handelspartner erreichen
Wann: Donnerstag, den 1. März
10.00 – 10.45 Uhr

„Wir wissen aus eigener Erfahrung, wie sich erfolgreiche Initiativen zur B2B-Integration auf die Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens auswirken können. Durch den Einsatz von GXS Trading Grid® als Hauptplattform für unsere B2B-Aktivitäten haben wir unseren Zugang zu Kunden auf der ganzen Welt erweitert“, so Klaassen. „Eine gemeinsame Ausrichtung der 100. Plenartagung von EDIFICE ist einfach nahe liegend, da wir Teilnehmern unterschiedliche und komplementäre Einblicke über den für ihr Unternehmen sinnvollsten Weg zur Gestaltung ihrer Expansion in globale Märkte vermitteln.“

Ds Weiteren wird Robert Fournier von Alcatel-Lucent auf der Konferenz einen Vortrag über ihre Einführung der von GXS unterstützten Web-EDI-Lösung in China halten.

„Unser Ziel ist es, sicher zu stellen, dass unsere Mitglieder umfassend informiert und auf die erforderlichen Entscheidungen vorbereitet sind, um in einem globalen Umfeld zu agieren,“ erklärte Dave Gray, Vorsitzender der Forecast and Inventory Management Task Group bei EDIFICE. „Wir sind davon überzeugt, dass dies durch klare Best-Practice-Richtlinien und ein Standardisierungskonzept realisiert werden kann. GXS und Texas Instruments vereinen beide die Erfahrung und Vision, um unseren Mitgliedern das Know-How und die praktische Erfahrung zum Erfolg zu bieten.“

Mit 40 Jahren Erfahrung bietet GXS standardbasierte Supply-Chain-Lösungen und Dienstleistungen, die jedes Unternehmen, unabhängig seiner Größe, geographischen Lage oder technischen Ausgereiftheit, in die Lage versetzen, sich „an die Nachfrage zu orientieren“. Aufstrebende Märkte, weltweite Beschaffungsmöglichkeiten und Umweltschutzbestimmungen sorgen für erhebliche Veränderungen in der Hightech-Branche. Ob bei der Durchführung von RosettaNet-basierten Transaktionen, bei der Steigerung der Transparenz von Abläufen bei der Auftragsfertigung zur Einhaltung eines neuen Gesetzes oder bei der Auslagerung von B2B-E-Commerce-Programmen, GXS versetzt Kunden in die Lage, das Potenzial des B2B-E-Commerce auszuschöpfen und die Leistungsfähigkeit ihrer Lieferketten zu optimieren.

Informationen zu GXS

GXS ist ein weltweit führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, die die Integration von Geschäftsprozessen, die Synchronisierung und die Zusammenarbeit zwischen Handelspartnern vereinfachen und optimieren. Unternehmen und Organisationen auf der ganzen Welt, darunter 75 Prozent aller Fortune-500-Unternehmen, setzen GXS Trading Grid[®] ein, um Liefernetzwerke zu erweitern, Produkteinführungen zu optimieren, den Wareneingangsprozess zu automatisieren, elektronische Zahlungen zu verwalten und Transparenz in der Lieferkette zu schaffen. Dank ihrer einzigartigen globalen Präsenz, einer bewährten Partnerverwaltung und B2B-Outsourcing-Services maximieren die On-Demand-Lösungen von GXS die Vorteile der Integration für alle Unternehmen.

GXS hat seinen Hauptsitz in Gaithersburg, Maryland, und unterstützt mit seinem umfangreichen globalen Netzwerk Unternehmen in Amerika, Europa und im asiatisch-pazifischen Raum. Weitere Informationen über GXS finden Sie im Internet auf www.gxs.com.

Informationen zu EDIFICE

EDIFICE vertritt den größten Teil der europäischen Elektronikindustrie und wird als solches durch andere Organisationen anerkannt. Es handelt sich um ein Forum, das Kenntnisse über B2B-Prozesse und Technologien vermittelt und auch von dem Know-How und den Erfahrungen anderer Mitgliedsunternehmen profitiert. EDIFICE bietet die Möglichkeit, an die Ausrichtung und Entwicklung von B2B-Standards und -prozessen zu Gunsten der Industrie mitzuwirken.

Besuchen Sie die Webseite von EDIFICE unter www.edifice.org.

###

MEDIENKONTAKT:

Allison Tobin
Global Media and Analyst Relations
(301) 340-4988
Allison.Tobin@gxs.com

Alle erwähnten Produkte und Dienstleistungen sind Markenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer.