

Eine Studie von GXS ermittelt weiterhin mangelnde externe Integration zwischen Unternehmen

95 Prozent der befragten Unternehmen führen elektronische Transaktionen mit weniger als der Hälfte ihrer Kunden durch

Juni 2, 2008 — GXS, ein führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, hat heute die Ergebnisse einer neuen Studie angekündigt, die auf der SAPPHIRE® 2008 in Orlando am Stand des Unternehmens durchgeführt wurde. Im Rahmen dieser Studie berichteten die befragten Unternehmen, dass sie elektronische Transaktionen mit weniger als der Hälfte ihrer Kunden durchführen. Außerdem gaben 61 Prozent an, dass sie elektronische Geschäfte mit weniger als 10 Prozent ihrer Lieferanten abwickeln. Diese Ergebnisse lassen eine Gelegenheit für weiteres Wachstum und Implementierung von externen Initiativen zur B2B-Integration erkennen.

GXS hat vor kurzem angekündigt, dass das Unternehmen den „SAP® Certified Integration“-Status für GXS Trading Grid® erhalten hat, der darauf abzielt, die Integration von Transaktionen mit den externen Geschäftspartnern eines Unternehmens mithilfe ihrer ERP-Systeme zu erleichtern. Mehr als die Hälfte der 60 Befragten berichteten, dass sie ein Upgrade oder eine Konsolidierung ihrer auf SAP-Lösungen basierten Systeme planen und zeigen somit, dass ein größeres Gewicht auf interne Integrationsprojekte gelegt wird, obwohl die elektronische B2B-Integration weitere Kosteneinsparungen, eine höhere Kundenzufriedenheit und eine größere Supply-Chain-Effizienz bringt.

„Die Vorteile der elektronischen B2B-Integration wurden in zahllosen Berichten und aktuellen Fallstudien bewiesen, und dennoch haben zahlreiche Unternehmen die einfachste Form der Automatisierung mit Kunden und Geschäftspartnern noch nicht eingeführt,“ bemerkte Joe King, Senior Vice President of Sales bei GXS. „GXS unterstützt Tausende von Unternehmen bei der Automatisierung ihrer Lieferkette, aber aus dieser Studie geht klar hervor, dass weitere Tausende von Unternehmen durch manuelle Abläufe behindert werden und wenig Einsicht in die Abläufe ihrer Lieferkette haben. Daraus ergeben sich höhere Kosten, langsamere Order-to-Cash-Zyklen, einen größeren CO2-Fußabdruck und einen geringeren Kundenservice. Mit ihrem breiten Lösungsportfolio und ihrer globalen Präsenz ist GXS in der Lage, diese Herausforderungen für Unternehmen jeder Größe zu bewältigen.“

Die wichtigsten Ergebnisse der Studie sind:

- 73 Prozent der Befragten führen elektronische Transaktionen mit weniger als 30 Prozent ihrer Lieferanten durch;
- 72 Prozent führen elektronische Transaktionen mit weniger als 30 Prozent ihrer Kunden durch;
- 55 Prozent führen elektronische Transaktionen mit weniger als 10 Prozent ihrer Kunden durch; und

- 37 Prozent erkannten, dass die höchste Priorität für ihre Lieferkette „eine Verbesserung der Kompetenzen für die B2B-Integration“ ist.

GXS Trading Grid ist eine globale B2B-Plattform für den E-Commerce und die Integration, die die Entwicklung und den Einsatz von Lösungen für On-Demand Supply-Chain-Management bei Unternehmen jeder Größe unterstützt. GXS Trading Grid ist die weltweit größte elektronische Geschäftsgemeinschaft und wird durch mehr als 35.000 Kunden zum Austausch von Waren und Dienstleistungen, zur Steigerung der Transparenz in Logistikabläufen weltweit und zur Synchronisierung von Produktdaten eingesetzt. Trading Grid unterstützt Kunden bei der Automatisierung globaler Handelsgemeinschaften, indem die Komplexität reduziert wird, die durch sich rasch ändernde Standards entsteht. Gleichzeitig werden manuelle und doppelte Prozesse vermieden und die B2B-Integration und Zusammenarbeit auf das höchste Niveau angehoben.

Informationen zu GXS

GXS ist ein weltweit führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, die die Integration von Geschäftsprozessen und die Zusammenarbeit zwischen Handelspartnern vereinfachen und optimieren. Unternehmen und Organisationen auf der ganzen Welt, darunter 75 Prozent aller Fortune-500-Unternehmen, setzen die On-Demand-Services auf 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. GXS Managed Services, die B2B-Outsourcing-Lösung von GXS, bietet Kunden Expertise, technische Infrastruktur und Programmsupport zur Durchführung elektronischer B2B-Transaktionen mit Handelspartnern auf der ganzen Welt.

GXS hat ihren Hauptsitz in Gaithersburg, Maryland, und unterstützt Unternehmen mit ihrem breiten internationalen Netzwerk und lokalen Niederlassungen in Amerika, Europa und Asien-Pazifik. Weitere Informationen über GXS finden Sie auf www.gxs.com/de.

###

SAP, SAPPHIRE und sämtliche SAP-Logos sind Markenzeichen oder eingetragene Markenzeichen von SAP AG in Deutschland und in anderen Ländern. Alle erwähnten Produkte und Dienstleistungen sind Markenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer.

Medienkontakt:

Denise Oakley
Marketing Programmes International, GXS
Tel: +44 (0) 1932 776408 / +44 (0) 7768 537 481
denise.oakley@gxs.com