

MEDIA ALERT: 6. Mai 2008

**GXS Webinar mit Steve Keifer und Lora Cecere von AMR:
In den B2B-Bereich investieren, um den Umsatz zu steigern**

GXS wird am 14. Mai ein Webinar mit dem Titel *Sie wollen Ihren Umsatz steigern? Investieren Sie in den B2B-Bereich* veranstalten. Lora Cecere von AMR Research und Steve Keifer von GXS werden im Webinar vortragen und die Ergebnisse einer neuen Studie von AMR Research besprechen. Die Studie geht der Frage nach, wie eine Optimierung und Investition in B2B-E-Commerce-Initiativen den Umsatz eines Unternehmens steigern können. Schlussfolgerungen der Studie:

- 61 Prozent aller Konsumgüterunternehmen haben ihren Umsatz durch bessere B2B-Initiativen erhöht;
- 67 Prozent der Befragten stellten eine Reduzierung der Kosten fest;
- 62 Prozent konnten die Kundenbetreuungskosten reduzieren; und
- 59 Prozent verbesserten die Cash-to-Cash-Effizienz.

Wir werden diese und weitere Ergebnisse ausführlicher behandeln und gezielte Strategien und Tools identifizieren, um diese Ziele zu erreichen.

Nähere Informationen zum Webinar:

- Wer:** Lora Cecere, Research Director of Consumer Products bei AMR Research und Steve Keifer, Vice President, Global Product Marketing bei GXS
- Was:** Webinar: *Sie wollen Ihren Umsatz steigern? Investieren Sie in den B2B-Bereich*
- Wann:** 14. Mai 2008 um 14.00 Uhr BST
- Wo:** http://www.mygxs.com/content/EMEA_AMR_Webinar
- Warum:** Erfahren Sie, wie eine Investition in B2B-E-Commerce-Initiativen den Umsatz eines Unternehmens steigern kann.

GXS realisiert bedarfsorientierte Lieferketten für Unternehmen des Einzelhandels und der Konsumgüterindustrie, indem Handelspartner integriert, Produktinformationen synchronisiert, Ereignisse in der Lieferkette überwacht und eine kollaborative Planung erleichtert werden. Einzelhändler und Lieferanten aus der Lebensmittelindustrie, Heimwerkerbranche, Kaufhausbranche, Bekleidungsindustrie und Unterhaltungselektronik verlassen sich auf Lösungen von GXS zur Stärkung der Kundenbindung, Reduzierung der Fehler in der Lieferkette, Verbesserung der Lieferantenbeziehungen und Optimierung der Abläufe. Mithilfe von GXS Trading Grid[®], die On-Demand-Plattform für Integration Services von GXS, können Einzelhändler, Hersteller und Lieferanten auf der ganzen Welt ihre B2B-E-Commerce-Fähigkeit steigern und die Effizienz ihrer Lieferketten verbessern.

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.co.uk

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Denise Oakley, Director, Marketing Programmes International GXS

Tel: +44 (0) 1932 776408 / +44 (0) 7768 537 481
Email: denise.oakley@gxs.com

###