

GXS Vice President wurde vom Magazin „Supply & Demand Chain Executive“ zum „Pro to Know“ ernannt

Steve Keifer wurde für seine persönliche Unterstützung beim Kunden für den Aufbau von Lieferketten des 21. Jahrhunderts gewürdigt

17. März 2008 – GXS, ein führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, hat heute angekündigt, dass Steve Keifer, Vice President Industry and Product Marketing bei GXS, in die achte „Provider Pros to Know“-Liste des Magazins *Supply & Demand Chain Executive* aufgenommen wurde. *Supply & Demand Chain Executive* ist das Fachmagazin für Führungskräfte zur erfolgreichen Transformation der Supply and Demand Chain und veröffentlicht jedes Jahr eine Liste von Practitioner und Provider Pros to Know. Die Provider Pros to Know des Magazins *Supply & Demand Chain Executive* ist eine Liste von Personen aus Softwareunternehmen oder Dienstleistern, Beratungsunternehmen oder Marktforschungsunternehmen, die eine Vision für die Supply Chain des 21. Jahrhunderts haben, und die Kunden bei der Modernisierung ihrer Lieferketten durch Einsatz von Technologie und Prozessen persönlich unterstützt haben.

Steve Keifer ist in seiner Rolle als Vice President Product Marketing für die Vermarktung und Positionierung der gesamten Produktlinie von GXS verantwortlich, angefangen mit Dienstleistungen für den elektronischen Datenaustausch (EDI) bis zu strategischen, Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen zur Steigerung der Transparenz in der Lieferkette. Darüber hinaus leitet Herr Keifer die Planung und Vermarktung von branchenspezifischen Programmen, darunter für den Einzelhandel, die Konsumgüterindustrie, den Finanzdienstleistungsbereich, die Automobilindustrie, die Hightech-Industrie und die Fertigungsbranche. Herr Keifer bespricht viele seiner Strategien und Ideen in seinem Blog „EDInomics“, in dem er sich zu bekannten Herausforderungen bei der B2B-Integration in unterschiedlichen Industriezweigen äußert und zum Gespräch über praktikable Lösungen anregt.

„Die Pros to Know haben sich in diesem Jahr als innovative Vertreter ihres jeweiligen Supply Chain-Segments offenbart“, erklärte Andrew K. Reese, Herausgeber des Magazins *Supply & Demand Chain Executive*. „Ihre Initiativen für die Entwicklung von Tools und Prozessen zur Transformation der Supply Chain und für die Unterstützung neuer Lösungen zur Umsetzung der Supply Chain tragen dazu bei, den Status der Supply Chain im Unternehmen zu heben, und haben ihnen einen Platz auf der diesjährigen Provider Pros-Liste beschert.“

Die Gewinner wurden von einem Auswahlkomitee gewählt, das aus Mitgliedern des Editorial and Advisory Board des Magazins *Supply & Demand Chain Executive* besteht. Dabei suchte das Komitee die Kandidaten, die die Kriterien am besten erfüllen, aus zahlreichen Nominierungen aus. Die vollständige Pros to Know 2008-Liste ist in der Februar/März

2008 Ausgabe des Magazins *Supply & Demand Chain Executive* verfügbar sowie auf dessen Website www.SDCExec.com.

„B2B-E-Commerce ist ein wichtiger Grundbestandteil für jede erfolgreiche Wertschöpfungskette. Sämtliche ausgereifte Supply Chain-Strategien von heute, darunter auch Vendor Managed Inventory, Collaborative Demand Planning und Supply Chain Finance, hängen von einer engen Integration der elektronischen Kommunikationen mit Handelspartnern ab“, erklärte Keifer. „Wir sind vor kurzem in eine Ära eingetreten, in der der B2B-E-Commerce nicht nur zu einem Mittel zur Kostenreduzierung, sondern auch zu einem Wachstums-Enabler geworden ist, der für eine Verkürzung der Markteinführungszeit, eine Differenzierung des Produktangebots und eine Verbesserung der Kundenzufriedenheit sorgen kann. Eine Anerkennung als Pro to Know durch das Magazin *Supply & Demand Chain Executive* spiegelt die Fähigkeit von GXS wieder, seine Kunden bei der Erreichung dieser Ziele zu unterstützen.“

Informationen zu *Supply & Demand Chain Executive*

Supply & Demand Chain Executive ist das Fachmagazin für Führungskräfte zur erfolgreichen Transformation der Supply and Demand Chain. Das Magazin bietet exakte Analysen, klare Standpunkte sowie unvoreingenommene Fallstudien. Es unterstützt Führungskräfte und Experten dabei, die komplexen, aber für Unternehmen entscheidenden Anforderungen des Supply and Demand Chain Managements zu bewältigen und so einen Wettbewerbsvorteil zu schaffen. Im Internet: www.SDCExec.com.

Informationen zu GXS

GXS ist ein weltweit führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, die die Integration von Geschäftsprozessen und die Zusammenarbeit 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 seinen Hauptsitz in Gaithersburg, Maryland, und unterstützt Unternehmen mit seinem breiten internationalen Netzwerk und lokalen Niederlassungen in Amerika, Europa und Asien-Pazifik. Weitere Informationen über GXS finden Sie im Internet auf www.gxs.com/de.

Alle erwähnten Produkte und Dienstleistungen sind Markenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer.

Medienkontakt:

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