

GXS im „Leaders Quadrant“ des Integration Service Providers Magic Quadrant positioniert *Die Evaluierung basiert auf der Fähigkeit zur Umsetzung und der Vollständigkeit der Vision*

GXS, ein führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, hat heute seine Positionierung im Quadranten der Leader des *Magic Quadrant for Integration Service Providers*¹ von Gartner angekündigt. Der Bericht, kürzlich von Gartner, Inc, einem führenden und internationalen Marktforschungs- und Beratungsunternehmen, veröffentlicht, hat 14 Anbieter im Integration Service Provider Markt auf ihre Fähigkeit zur Umsetzung und die Vollständigkeit ihrer Vision evaluiert.

Dem Bericht zufolge „müssen Leader über eine entscheidende Anzahl an Anwendern (Gemeinschaft) in ausgewählten Branchen, einen umfassenden und überzeugenden Service mit Weitblick, eine bedeutende geographische Reichweite (oder in der Lage sein, diese Präsenz aufzubauen), sichere, zuverlässige und effiziente Abläufe für einen gehosteten Integration Service, anhaltende Erträge (oder in der Lage sein, sie zu erwirtschaften), eine überzeugende Kundenverwaltung und eine starke Kundenbindung verfügen. Des Weiteren müssen sie regelmäßig auf der engeren Auswahlliste von Unternehmen für neue B2B-Projekte stehen und als Träger des Wandels für den Marktsegment agieren.“¹

„Für wachstumsorientierte Unternehmen, die von den Vorteilen der Globalisierung profitieren oder Kunden besser bedienen möchten, erweist sich eine erfolgreiche B2B-Integration nicht nur als eine entscheidende Voraussetzung, sondern auch als ein wichtiger Unterscheidungsmerkmal. Integration Service Provider haben in den letzten Jahren erhebliche Investitionen getätigt, um ganz neue Lösungen zu schaffen, zum Beispiel die Auslagerung von B2B-Projekten, die Kunden neue Möglichkeiten der Integration anstelle kostspieliger DIY-Lösungen bieten“, erklärte Bobby Patrick, Chief Marketing Officer bei GXS. „Unsere Investitionen in GXS Trading Grid sorgen unvermindert für neue Lösungen bei der Verfügbarkeit, der direkten Integration mit ERP-Systemen, innovativen Dashboards für optimale Transparenz, Composite-Anwendungen für branchenspezifische Prozesse und Tools zur einfacheren Einbindung kleiner und mittelständischer Unternehmen. GXS bleibt der bevorzugte Anbieter, wenn Unternehmen ihre Partnernetzwerke optimieren und sie in steuerbare und erträgliche Bereiche ihres Unternehmens verwandeln wollen.“

Die B2B-Integration ist ein notwendiger und wirtschaftlicher Geschäftsbereich, der verschiedene Branchen und geographische Grenzen überschreitet, und der zu einer höheren Wirtschaftlichkeit und Effizienz von Geschäftsprozessen führt. Dank seiner einzigartigen globalen Präsenz betreut GXS kleine und mittelständische Unternehmen in fast 40 Ländern und große Unternehmen in jedem großen Industrieland. Mithilfe der Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen von GXS können Unternehmen unabhängig ihrer technischen Kompetenz oder Kenntnisse, des verwendeten Standards oder Protokolls und der eingesetzten Sprache oder Währung eine nahtlose Integration untereinander realisieren. GXS

Trading Grid® bietet eine Plattform für die B2B-Integration in Echtzeit und ermöglicht Kunden auf der ganzen Welt, Angebot und Nachfrage zu verwalten, die Transparenz in Logistiknetzwerken und Bestellzyklen zu steigern, finanzielle Lieferketten und physische Lieferketten aufeinander abzugleichen und die Abhängigkeit von manuellen Prozessen in der Lieferkette zu reduzieren.

Der Bericht von Gartner fügt hinzu: „Unternehmen haben in 2007 mehr als 1,5 Milliarden Dollar in Dienstleistungen zur Auslagerung von SaaS- und B2B-Projekten investiert. Sie werden in den nächsten fünf Jahren viel mehr dafür ausgeben. Aufgrund der steigenden Ausgaben dieser Unternehmen für diese B2B-Dienstleistungen sollten sie wissen, wie sich der B2B-Markt entwickelt, um ihre Fähigkeit, von B2B-Dienstleistungen in ihren B2B-Projekten zu profitieren, zu optimieren.“

GXS Trading Grid® ist eine globale Plattform für den B2B-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.

Informationen zum Magic Quadrant

Der Magic Quadrant wurde im Mai 2008 von Gartner, Inc. urheberrechtlich geschützt und wird mit Einverständnis des Unternehmens verwendet. Der Magic Quadrant ist eine grafische Darstellung eines Marktes für einen bestimmten Zeitpunkt/-raum. Die Analyse von Gartner illustriert, wie einzelne Anbieter nach verschiedenen von Gartner definierten Kriterien in diesem Markt bewertet werden. Gartner unterstützt keinen der im Magic Quadrant gezeigten Anbieter, Produkte oder Dienstleistungen und spricht keine Empfehlung aus, sich ausschließlich für Anbieter aus dem „Leaders“-Quadranten zu entscheiden. Der Magic Quadrant dient lediglich als Forschungsinstrument und nicht als spezifische Handlungsempfehlung. Gartner übernimmt keine Gewährleistung, explizit oder implizit, im Hinblick auf diese Studie und schließt jegliche Garantie hinsichtlich der Gebrauchstauglichkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck aus.

1 Gartner, Inc., „Magic Quadrant for Integration Service Providers,“ von Benoit J. Lheureux und Paolo Malinverno, 28. Mai 2008.

Alle erwähnten Produkte und Dienstleistungen sind Markenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer.

#

Medienkontakte:

Denise Oakley

Director, Marketing Programmes International, GXS

+44 (0) 1932 776408 / +44 (0) 7768 537 481

denise.oakley@gxs.com