

## **GXS kündigt 32 neue B2B-Outsourcing-Kunden in 2007 an**

*Der Umsatz von GXS Managed Services ist im Jahresvergleich um 40 Prozent gestiegen*

GXS, ein führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, hat heute angekündigt, dass sich 32 neue Kunden in 2007 für GXS Managed Services, die komplette B2B-Outsourcing-Lösung des Unternehmens, entschieden haben. Des Weiteren konnte GXS 2007 im Bereich Managed Services eine Umsatzsteigerung von 40 Prozent gegenüber dem vorigen Jahr verzeichnen. Unternehmen jeder Größe und aus zahlreichen Branchen in Nordamerika, Europa und Asien entschieden sich für GXS als Grundlage für ihre globale Partnernetzwerke. Zu den Kundengewinnen in 2007 zählen Arla Foods, Fairchild Semiconductor, Orbit UK, Shinhan Bank und Sun Microsystems.

„Da mehr und mehr Unternehmen neue Geschäftsbereiche eröffnen und Lieferanten aus der ganzen Welt einsetzen, ist es fast unmöglich geworden, Lieferketten intern zu verwalten,“ erklärte Bobby Patrick, Senior Vice President und Chief Marketing Officer bei GXS. „Diese Unternehmen brauchen Experten im Bereich der B2B-Integration, um ihnen bei der Optimierung und Automatisierung zu helfen, und unser Wachstum in diesem Segment zeigt, dass sie sich an GXS wenden. Führungskräfte der Supply Chain und Unternehmen, die ihre Supply-Chain-Abläufe verbessern möchten, erkennen, dass B2B-Outsourcing die ideale Lösung ist, um die Automatisierung zu steigern, Kosten zu senken, und gleichzeitig überlegene B2B-Kompetenzen zu erwerben.“

Die Wachstumsindikatoren für GXS Managed Services umfassen:

- 100 Prozent Wachstum bei Kunden des Bereichs Finanzdienstleistungen von 2005 bis 2007;
- 100 Prozent Wachstum bei Logistikkunden von 2006 bis 2007;
- 69 Prozent Wachstum bei Hightech-Kunden von 2006 bis 2007;
- 66 Prozent Wachstum bei Kunden von GXS Managed Services in Asien-Pazifik von 2006 bis 2007; und
- 24 Prozent Wachstum bei Kunden von GXS Managed Services in Europa von 2006 bis 2007.

In einer vor kurzem vom Global Supply Chain Management Forum der Stanford University durchgeführten Studie wurde festgestellt, dass Unternehmen, die B2B-Outsourcing-Lösungen einführen, einen Return on Investment verzeichnen, der 245 Prozent höher als ihre jährliche Investition ist, und eine Verbesserung von 62 Prozent bei der Kundenzufriedenheit feststellen. Weitere Ergebnisse der Untersuchung zeigen, dass Unternehmen, die B2B-Programme auslagern, nicht nur von einer höheren Kundenzufriedenheit profitieren, sondern auch von größeren technischen Kompetenzen im B2B-Bereich, einer stärkeren Wettbewerbsdifferenzierung, einer höheren Lagertransparenz und einer längeren Betriebszeit und Verfügbarkeit des Systems.

GXS verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung im B2B-E-Commerce und 20 Jahre Erfahrung bei der Betreuung von kompletten Programmen im B2B-Outsourcing und für die Integration von Hub/Lieferanten. Bei den Kunden von GXS Managed Services sind verschiedene Branchen vertreten, darunter die Konsumgüterindustrie, den Finanzdienstleistungsbereich, die Hightech-Industrie, die Fertigungsbranche und den Einzelhandel. Mehr als 200 Unternehmen nutzen derzeit GXS Managed Services auf der ganzen Welt, darunter die Bank of Montreal, BB&T, Miller Brewing Company, National Instruments, [Royal Bank of Canada](#), Shinhan Bank, Sun Microsystems, [Thomson Consumer Electronics](#) und [WHSmith](#). GXS bietet seinen Kunden eine Verwaltung von B2B-Programmen mit Weltniveau, einschließlich Verwaltung der Handelsgemeinschaft, weltweite Transparenz in die Lieferkette, Transaktionsverwaltung, Datenkonvertierung, Systemverwaltung und Auswertung der Lieferantenleistung.

### **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 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/](http://www.gxs.com/de/).

*Alle erwähnten Produkte und Dienstleistungen sind Markenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer.*

1 Stanford Global Supply Chain Management Forum, "Driving Business Value Through B2B Outsourcing" von Barchi Gillai und Tongil Kim, Oktober 2007.

###

### **Ansprechpartner:**

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