

Whirlpool führt GXS Trading GridSM zur Unterstützung globaler Transaktionen entlang der Lieferkette ein

Führender Haushaltsgerätehersteller nutzt die globale Präsenz von GXS, um Handelspartner in Wachstumsmärkten zu erreichen

3. Oktober 2006 – GXS, ein führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, hat heute angekündigt, dass Whirlpool GXS Trading Grid zur Unterstützung globaler Transaktionen mit seinen Handelspartnern ausgewählt hat. Whirlpool Corporation ist ein weltweit operierender Hersteller und Vertreiber von Haushaltsgeräten mit einem Jahresumsatz von mehr als 13 Milliarden US-Dollars. Mit dem Ziel, seine Lieferkette zu optimieren, war Whirlpool auf der Suche nach einem Anbieter von E-Commerce-Lösungen, der ihm die Fähigkeit verleihen würde, Bestell-, Liefer- und Bestandsdaten mit seinem wichtigsten Distributor und zahlreichen Händlern in China sowie mit weiteren Handelspartnern in Europa und Amerika auszutauschen. Mit 50 Produktions- und Technologiestätten weltweit, Produktverkäufe in über 170 Ländern und mehr als 1.200 Handelspartnern ist das Supply- und Demand-Chain-Netzwerk von Whirlpool facettenreich und hochkomplex. GXS Trading Grid Messaging Service, der globale und webbasierte Service auf GXS Trading Grid zur Verwaltung von Transaktionen, versetzt Whirlpool in die Lage, einen einzigen EDI-Service-Provider weltweit einzusetzen.

Nach einer umfassenden Wettbewerbsanalyse erkannte Whirlpool die einzigartige Fähigkeit von GXS, seine aktuellen Anforderungen im E-Commerce-Bereich zu erfüllen. Gleichzeitig ist Whirlpool in der Lage, weiter zu wachsen und sein Partnernetzwerk über GXS Trading Grid Online nach Bedarf zu aktualisieren. Trading Grid Online ist das neue Webportal von GXS, mit dem Unternehmen ihre täglichen E-Commerce-Transaktionen einsehen können. Dies erlaubt eine dynamische und sofortige Verwaltung und Provisioning von globalen Partnernetzwerken. Mit Trading Grid Online kann Whirlpool außerdem auf Analysen und Berichte zugreifen, um die Leistung seiner Lieferanten sowie die Bedürfnisse und Response Rate seiner Distributoren und Händler zu beurteilen. GXS Trading Grid ist die einzigartige und globale Integrationsplattform des Unternehmens, die firmenübergreifende Geschäftsprozesse integriert und rationalisiert. GXS Trading Grid erlaubt Whirlpool, Daten von seinem ERP-System an Trading Grid zu senden, welches daraufhin die notwendige Dokumentenübersetzung und/oder Protokollkonvertierung gemäß der Anforderungen seiner globalen Handelspartner durchführt. GXS Trading Grid unterstützt alle gängigen EDI- und XML-Standards weltweit sowie brancheneigene Formate und spezifische Formate von ERP-Systemen und Buchhaltungsprogrammen.

„Auch wenn unsere Expansion in aufstrebende Märkte eine sehr interessante Wachstumschance für Whirlpool darstellt, bringt sie neue Herausforderungen mit sich und steigert die Komplexität unserer Supply- und Demand-Chain. GXS Trading Grid erlaubt uns, Transaktionen mit unseren Handelspartnern auf ein einziges System zu konsolidieren. Somit

werden unsere B2B-Prozesse rationalisiert und uns steht ein einziges System zur Kommunikation mit Handelspartnern weltweit zur Verfügung,“ so James Morrison, E-Business Infrastructure Manager bei Whirlpool. „Darüber hinaus sind wir mit den über Trading Grid verfügbaren Analysen und Berichten für unser Partnernetzwerk in der Lage, Liefer- und Zahlungstermine besser abzusehen und Abweichungen zwischen Rechnungen und Bestellungen zu reduzieren bzw. abzuschaffen.“

In dem Bestreben, Transaktionen zu 100 Prozent elektronisch durchzuführen, suchte Whirlpool nach einem Provider, der seine kleineren Lieferanten integrieren und erreichen könnte, da viele dieser Lieferanten keine ausgereifte B2B-E-Commerce-Plattform besitzen. Durch GXS muß Whirlpool nicht länger mehrere Dienstleister einsetzen, um sämtliche Handelspartner anzubinden. Die globale Präsenz von GXS, sein Community Link Service mit der garantierten Partneranbindung und sein Produktportfolio für kleine, mittelständische und große Unternehmen sind Gründe, warum Hub-Unternehmen auf GXS als Ihr einziger globaler Provider für ihre Partnernetzwerke vertrauen können.

„Das rasante Wachstum in Schwellenländern wie China und Osteuropa schafft eine breitere Endverbrauchergruppe aus der Mittelschicht, die sich nun Fahrzeuge, Häuser und große Haushaltsgeräte leisten kann. Somit entstehen zusätzliche Absatzchancen für Haushaltsgerätehersteller wie Whirlpool,“ erklärte Steve Keifer, Vice President Industry Marketing bei GXS. „In diesen Märkten werden diejenigen gewinnen, die eine dynamische und bedarfsorientierte Lieferkette verwalten können, um mit der rasch zunehmenden Verbrauchernachfrage Schritt halten zu können. Der B2B-E-Commerce versetzt Hersteller wie Whirlpool in die Lage, Nachfragemuster zu beobachten sowie Logistikprozesse und die Auftragsabwicklung zu optimieren. Aufgrund der starken direkten Präsenz von GXS, seiner strategischen lokalen Partnerschaften und einem umfassenden Produktportfolio in China wird Whirlpool den Zeitaufwand, die Kosten und die Komplexität der B2B-Integration reduzieren können.“

GXS realisiert bedarfsorientierte Lieferketten für Einzelhandels- und Konsumgüterunternehmen, indem das Unternehmen Handelspartner integriert, Produktinformationen synchronisiert, Ereignisse in der Lieferkette überwacht und eine kollaborative Planung erleichtert. Einzelhändler und Lieferanten aus der Lebensmittelindustrie, der Heimwerker- und Kaufhausbranche, der Bekleidungsindustrie und der Unterhaltungselektronik verlassen sich auf die Lösungen von GXS zur Stärkung der Kundenbindung, zur Reduzierung der Fehler in der Lieferkette, zur Verbesserung der Lieferantenbeziehungen und zur Optimierung von Abläufen. GXS stützt sich auf branchenführende Technologie, strategische Partnerschaften und einen professionellen Support, damit Einzelhändler, Hersteller und Lieferanten auf der ganzen Welt ihre B2B-E-Commerce-Fähigkeit steigern und erweitern und die Effizienz ihrer Lieferketten verbessern können. Zu den Kunden von GXS im Einzelhandel und der Unterhaltungselektronik zählen Hudson's Bay Company, Kodak, Panasonic, Thomson Consumer Electronics und Walgreens.

GXS Trading Grid ist eine globale B2B-E-Commerce- und Integrationsplattform, die die Entwicklung und Einführung von On-Demand Supply-Chain-Management-Lösungen für Unternehmen jeder Größe unterstützt. Trading Grid ist die weltweit größte elektronische Geschäftsgemeinschaft und wird durch mehr als 40.000 Kunden zum Austausch von Waren und Dienstleistungen, zur Steigerung der Transparenz in globalen Logistikprozessen und zur Synchronisierung

von Produktdaten eingesetzt. Mithilfe der über Trading Grid verfügbaren innovativen SCM-Lösungen On-Demand ist der Kunde in der Lage, Liefernetzwerke zu erweitern, manuelle und doppelte Prozesse abzuschaffen, Produkteinführungen zu optimieren, den Wareneingangsprozess zu automatisieren, Kosten in der Lieferkette zu senken, elektronische Zahlungen und Barmittel zu verwalten, die B2B-Integration zu steigern und die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit zu erhöhen.

Informationen zu Whirlpool

Whirlpool Corporation ist der weltweit größte Hersteller und Vertreiber von großen Haushaltsgeräten mit einem Jahresumsatz von über 19 Milliarden US-Dollars, mehr als 80.000 Mitarbeitern und über 60 Produktions- und Technologiestätten auf der ganzen Welt. Das Unternehmen bringt Whirlpool, Maytag, KitchenAid, Jenn-Air, Amana, Brastemp, Bauknecht und weitere große Marken in fast jedes Land der Welt an den Endverbraucher. Weitere Informationen über das Unternehmen finden Sie im Internet unter <http://www.whirlpoolcorp.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 zwischen Handelspartnern vereinfachen und optimieren. Unternehmen und Organisationen auf der ganzen Welt, darunter 75 Prozent aller Fortune-500-Unternehmen, setzen GXS Trading GridSM ein, um Liefernetzwerke zu erweitern, Produkteinführungen zu optimieren, den Wareneingangsprozess zu automatisieren, elektronische Zahlungen zu verwalten und Transparenz in der Lieferkette zu schaffen. Dank seiner einzigartigen globalen Präsenz, einer bewährten Handelspartnerverwaltung und B2B-Outsourcing-Services maximieren die On-Demand-Lösungen von GXS die Vorteile der Geschäftsintegration.

GXS hat seinen Hauptsitz in Gaithersburg, Maryland, und unterstützt mit seinem umfangreichen globalen Netzwerk Unternehmen in Amerika, Europa, im Mittleren Osten sowie im afrikanischen und asiatisch-pazifischen Raum. Weitere Informationen über GXS finden Sie auf www.gxs.com.

Alle erwähnten Produkte und Dienstleistungen sind Markenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer.

###

For further information please contact:

Louise Matthews, Harvard Public Relations Ltd.

Tel: +44 (0) 20 8759 0005 / +44 (0) 7909 524 426 Email: gxs@harvard.co.uk

Denise Oakley, Director, Marketing Programmes International GXS

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