

GXS Managed Services unterstützt den globalen B2B-E-Commerce bei Avago Technologies

Eine führende Lösung zur Externalisierung des B2B-E-Commerce verbindet einen großen Halbleiterhersteller mit weltweiten Handelspartnern

8. November 2006 – GXS, ein führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, hat heute angekündigt, dass Avago Technologies GXS Managed Services zur effizienten Anbindung an über 160 Handelspartner weltweit eingeführt hat. Avago führt mehr als 100.000 E-Commerce-Transaktionen pro Jahr durch und war auf der Suche nach einem Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, der in der Lage ist, viele verschiedene Standards und Protokolle zu unterstützen und gleichzeitig für eine effiziente Integration mit seinen weltweiten Kunden und Lieferanten zu sorgen.

Avago Technologies ist ein führender Anbieter von innovativen Halbleiterlösungen für ausgereifte Anwendungen in den Bereichen Kommunikation, Industrie und Wirtschaft. Avago wurde vor kurzem als eigenständige Firma aus Agilent Technologies ausgegliedert und musste schnell ein umfassendes B2B-Programm einführen, um entscheidende Betriebsfunktionen zu unterstützen. Mit Hilfe von GXS Managed Services ist Avago eine reibungslose Trennung von Agilent mit minimalen Störungen für Kunden und Geschäftspartner gelungen während gleichzeitig ein effizientes B2B-Modell für zukünftiges Wachstum geschaffen wurde.

„High-Tech-Hersteller stehen heute unter Druck und werden mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert, die aufgrund weltweiter Beschaffung, neuer Märkte und neuen Umwelt- und Finanzvorschriften entstehen. Dieser Druck führt zu Veränderungen in der Art und Weise, wie Unternehmen ihre Geschäfte durchführen und sich ihren Lieferanten anschließen,“ so Steve Keifer, Vice President Industrie- und Produkt-Marketing bei GXS. „Unternehmen wie Avago müssen in praktisch allen E-Commerce-Standards flexibel und kompetent sein, um den Anforderungen ihres breiten Kundenstamms aus der High-Tech-Branche, der Automobilindustrie und dem Telekommunikationsbereich gerecht werden zu können. GXS Managed Services verschafft Avago einen Wettbewerbsvorteil und die Fähigkeit, die Anforderungen des weltweiten Geschäftsklimas von heute mit Kompetenz zu meistern.“

GXS Managed Services bietet zahlreichen Branchen, darunter der Handels- und Verbrauchsgüterindustrie sowie dem Finanzdienstleistungsbereich und High-Tech-Herstellern einen einzigartigen Mehrwert, weil ihr Geschäftserfolg oft von der Leistungsfähigkeit des E-Commerce-Bereichs und der Lieferkette abhängt. Durch GXS können Unternehmen ihre

internen Ressourcen zur Fokussierung auf Unternehmensziele entlasten, Kosten reduzieren und den Mangel an interner Kompetenz ausgleichen. Dies ist im Fall einer Ausgliederung wie bei Avago besonders wichtig, weil interne Ressourcen darauf ausgerichtet sind, die Implementierung einer unabhängigen IT-Infrastruktur schnell und effizient durchzuführen. GXS ist für seine Kompetenz in B2B-Outsourcing-Projekten, seine umfangreichen B2B-Fähigkeiten und seine Leistungsfähigkeit bei der Unterstützung zahlreicher Standards und Protokolle bekannt.

Im Rahmen seiner Ausgliederung von Agilent hat sich Avago dazu entschieden, seine B2B-Aktivitäten an einen Anbieter auszulagern, der die kritische Integration mit seinen Partnern in der Lieferkette durchführen kann. So können sich die internen Ressourcen von Avago auf die erfolgreiche Einführung seines neuen ERP-Systems konzentrieren. GXS Managed Services bietet Avago sämtliche Leistungen eines Unternehmens mit umfangreicher interner B2B-Expertise sowie kosteneffizienten und schnellen Lösungen. Avago kann jetzt mit Lieferanten und Kunden jeder Größe und Art und auf der ganzen Welt kommunizieren.

GXS schützt Unternehmen vor der Komplexität und den Kosten neuer technologischer Entwicklungen sowie vor der Notwendigkeit, verschiedene Standards zu unterstützen, indem Dokumente in das vom Empfänger bevorzugte Format umgewandelt werden. Somit können sich Unternehmen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und gleichzeitig nahtlos mit sämtlichen Lieferanten und Kunden Geschäfte durchführen. Darüber hinaus werden Produktlebenszyklen immer kürzer. Um profitabel zu bleiben, wurden High-Tech-Hersteller dazu gezwungen, flexibler zu werden und effizienter auf die Veränderungen der Nachfrage am Markt zu reagieren. OEM-Hersteller aus dem Technologiebereich machen Druck auf diskrete Fertigungsunternehmen und High-Tech-Unternehmen zur Realisierung bedarfsorientierter Lieferketten mit Fähigkeiten zur Entscheidungsfindung in nahezu Echtzeit. GXS ermöglicht Unternehmen, den Informations- und Prozessaustausch zu automatisieren und kritische Supply-Chain-Informationen in interne Geschäftsprozesse zu integrieren. Somit sind Unternehmen in der Lage, Markteinführungszeiten zu verkürzen, das Betriebskapital zu optimieren und „Configure-to-Order“-Methodologien einzusetzen.

Laut Yankee Group¹ „können Managed Services-Anbieter Organisationen dabei helfen, Kosten zur Kunden- und Lieferantenunterstützung zu senken und sicher stellen, dass sie die wechselnden Anforderungen ihrer Handelspartner erfüllen können. Aufgrund ihrer Expertise, Erfahrung, bestehenden Netzwerke und gemeinsamen Infrastruktur stellen sie für die Implementierung des B2B-E-Commerce bei zahlreichen Handelspartnern eine schnellere und kosteneffizientere Lösung dar. Indem sie die wesentliche Hürde für den Einsatz effizientem B2B-E-Commerce beseitigen (d.h. indem sie als Vermittler zur Festlegung technologischer und prozessbasierter Vereinbarungen zwischen individuellen und heterogenen Organisationen agieren), zeichnen sich B2B Managed Services-Anbieter als eine leistungsfähige und effiziente Lösung zur Realisierung des B2B-E-Commerce innerhalb und zwischen Partnergemeinschaften ab.“

GXS Managed Services bietet Wirtschaftszweigen einen einzigartigen Mehrwert, wenn ihr Erfolg von der effizienten Einführung von B2B-E-Commerce-Transaktionen abhängt. Organisationen, die GXS Managed Services einsetzen, sind

in der Lage, interne Ressourcen zu entlasten, Kosten zu reduzieren und den Mangel an interner Expertise mit diesem Service als Erweiterung der IT-Abteilung zu nutzen. GXS verfügt über beinahe 20 Jahre Erfahrung im Bereich B2B-Outsourcing und zählt Kunden auf der ganzen Welt, darunter Actaris, AMI Semiconductor, Bank of Montreal, BB&T, Exel Consolidated Services, Miller Brewing Company, National Instruments, Royal Bank of Canada und Thomson Consumer Electronics. Managed Services ist eine Kernkomponente des GXS Trading Grid und bietet die technische Infrastruktur zur Durchführung eines globalen B2B-Programms, darunter die Bereiche Transaktionsverwaltung, Datenkonvertierung, Systemverwaltung und Funktionen zur Messung der Lieferantenleistung. Darüber hinaus vermittelt GXS Managed Services die B2B-Expertise zur Bereitstellung erstklassiger Serviceleistungen in den Bereichen B2B-Projektmanagement, Verwaltung der Handelsgemeinschaft und Kundensupport. GXS Trading Grid ist die einzigartige globale Integrationsplattform von GXS zur Realisierung und Optimierung von unternehmensübergreifenden Geschäftsprozessen und wird täglich durch mehr als 40.000 Handelspartner zum Austausch von Waren und Dienstleistungen eingesetzt.

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 der Fortune-500-Unternehmen, setzen GXS Trading GridSM ein, um die Durchführung von Supply- und Demand-Chains zu optimieren und beschleunigen. GXS unterstützt Unternehmen aus den Bereichen High-Tech, Einzelhandel, Verbrauchsgüter, Finanzdienstleistungen und aus der Automobilindustrie. Diese Unternehmen setzen On-Demand SCM-Lösungen von GXS ein, um Liefernetzwerke zu erweitern, Produkteinführungen zu optimieren, den Wareneingang zu automatisieren und Transparenz in die Lieferkette zu schaffen.

GXS hat seinen Hauptsitz in Gaithersburg, Maryland, und unterstützt Unternehmen und deren Partner weltweit mit Vertrieb und Support. Weitere Informationen finden Sie auf der Webseite www.gxs.com.

Alle erwähnten Produkte und Dienstleistungen sind Markenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer.

###

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Alistair Kent, Harvard Public Relations Ltd.

Tel: +44 (0) 20 8759 0005 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