

GXS erweitert Europäisches Partnerprogramm in Dänemark mit Mach Progrator

Mach Progrator wird zum Wiederverkäufer von GXS Trading Grid ernannt

06. Dezember 2006 — GXS, ein führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, hat heute angekündigt, dass Mach Progrator (bisher bekannt als DAN NET) zum Wiederverkäufer von GXS Trading GridSM in Dänemark ernannt wurde. Mit dieser Ernennung wird der Ausbau des GXS Partnerprogramms fortgesetzt, das nun mehr als 100 Partner weltweit umfasst. Mach Progrator wird den GXS Trading Grid Messaging Service wiederverkaufen und die Einführung von AS2-Services und -Softwarelösungen von GXS bei bevorzugten Lieferanten von Metro, der deutschen Supermarktkette, in Dänemark verwalten.

GXS und Mach Progrator werden zusammen dem dänischen Markt On-Demand-Lösungen für den B2B-E-Commerce anbieten können, die Unternehmen dabei unterstützen, sich mit entscheidenden Geschäftsprozessen zu befassen und die Zusammenarbeit mit Handelspartnern auf der ganzen Welt zu verbessern. Mit dem GXS Trading Grid Messaging Service werden Unternehmen Geschäftsdokumente wie Prognosen, Bestellungen, Rechnungen und Zahlungen auf sichere und zuverlässige Weise und in Echtzeit austauschen können. Der Service wird außerdem für die Vermittlung zwischen unterschiedlichen Technologien und Prozessen verschiedener Handelspartner sorgen. Somit wird die Komplexität für den Anwender reduziert und der Nutzen auf die gesamte Handelsgemeinschaft erweitert.

„Mach Progrator ist der erste Wiederverkäufer von Trading Grid in Dänemark und unsere strategische Partnerschaft ist somit ein wichtiger Meilenstein zur stärkeren Verbreitung der Dienstleistungen von GXS in der nordischen Region, von der sowohl GXS als auch Mach Progrator profitieren werden,“ so Rory O’Neill, Director of Alliances bei GXS für die EMEA-Region. „Unternehmen in Dänemark und in anderen Regionen Europas brauchen kostengünstige und effiziente Lösungen, um die Integration mit internationalen Handelspartnern zu erhöhen. Mach Progrator wird eine entscheidende Rolle spielen und sicherstellen, dass dänische Unternehmen im B2B-E-Commerce über die gleichen Kompetenzen wie ausländische Unternehmen verfügen.“

Zu den Vorteilen des GXS Trading Grid Messaging Service zählen Intelligence Tools, die Unternehmen dabei unterstützen, auf unvorhergesehene Störungen sofort zu reagieren und den Zeitaufwand für die Fehlerlokalisierung und -beseitigung bei Bestellungen, Rechnungen und weiteren B2B-Transaktionen zu verringern. Ferner werden Kostensenkungen und Umsatzsteigerungen durch effizientere und automatisierte B2B-Prozesse erzielt. Der Kommunikationsstandard AS2, den GXS in seinem Trading Grid Messaging Service integriert, bietet ein nahtloses und kosteneffizientes Kommunikationsportal. Mithilfe des GXS Trading Grid Messaging Service können Unternehmen den

Standard ihrer Wahl einsetzen und ihren Datenfluss in AS2 (oder in ein anderes bevorzugtes Format) umwandeln, so dass der Empfänger die Daten betrachten kann.

„Durch diese Partnerschaft werden wir unseren Kunden wettbewerbsfähige E-Commerce-Lösungen anbieten können, die eine effiziente Zusammenarbeit mit Handelspartnern unterstützen und auf aktuelle Industrieverfahren und -standards zurückgreifen,“ so Flemming Christensen, Senior Product Manager bei Mach Progrator. „Der GXS Trading Grid Messaging Service ist eine ideale Ergänzung zu den Kompetenzen von Mach Progrator und wird dänischen Unternehmen bedeutende Vorteile verschaffen, wenn sie von neuen aber entscheidenden Verfahren und Technologien der Industrie profitieren möchten. Wir freuen uns über diese Allianz mit GXS und möchten in Zukunft unbedingt weitere Möglichkeiten der Zusammenarbeit untersuchen.“

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 für Unternehmen jeder Größe unterstützt. GXS 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 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 Anforderungen entsteht. Gleichzeitig werden manuelle und doppelte Arbeiten vermieden und die B2B-Integration und Zusammenarbeit auf das höchste Niveau angehoben.

####

Informationen zu Progrator

Progrator ist der größte EDI-Dienstleister Dänemarks. Mit mehr als 18 Jahren Erfahrung verfügt Progrator über eine einzigartige Kompetenz im EDI-Bereich – EDIFACT und XML. Progrator optimiert Geschäftsprozesse zwischen Kunden, Lieferanten und weiteren Handelspartnern, darunter Banken, Transportunternehmen und Behörden, mit internen oder externen Lösungen. Mehr als 3,500 aktive Einrichtungen zählen zu seinen Kunden.

Progrator wirkt aktiv an Ausschüssen für die weitere Entwicklung neuer Standards, einschließlich OIOXML, Transportstandards und ebXML.

Informationen zu GXS

GXS ist ein weltweit führender Anbieter von B2B-Lösungen für den E-Commerce, die die Integration von Geschäftsprozessen, die Synchronisierung 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 einer einzigartigen globalen Präsenz, einer bewährten Partnerverwaltung und B2B-Outsourcing-Services maximieren die On-Demand-Lösungen von GXS die Vorteile der Integration für alle Unternehmen.

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/de.

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