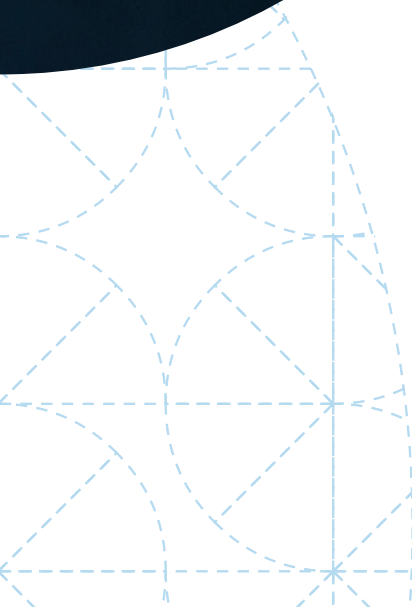




Smarte Lösungen für die B2B-Integration – As-a-Service- Funktionalität.

Branchenlösungen.



Der gemeinsame Nenner für gute Geschäfte: B2B-Integration.

Können Sie heute ...

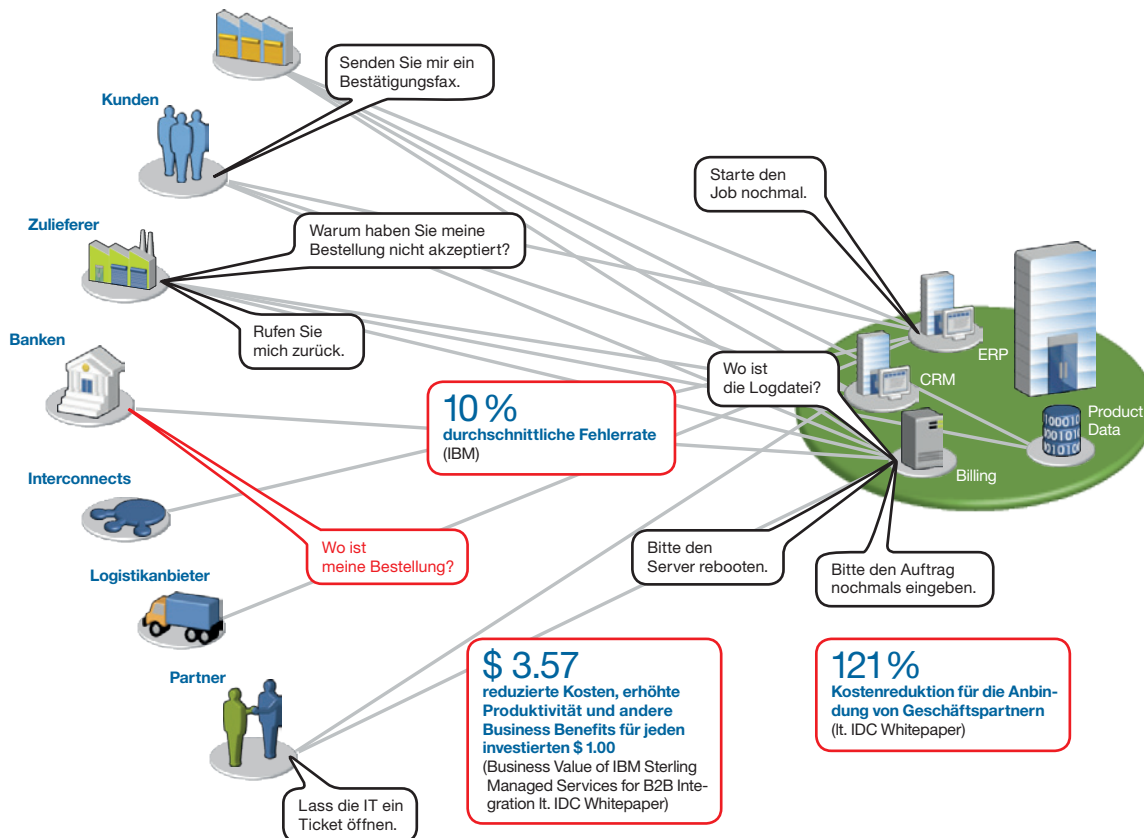
- alle Geschäftspartner elektronisch anbinden?
- Standardaufgaben der Partneranbindung sowie der Systemintegration und deren Überwachung zeitnah und effizient abwickeln lassen?
- Prozesse und Abläufe zwischen Ihren verschiedenen Partnern und Systemen vollständig automatisieren?
- Fehler noch vor Ihren Partnern erkennen und beheben?
- die von Ihren Partnern bevorzugten bzw. benötigten Protokolle und Standards bereitstellen?
- mit festen Kosten planen – bei erhöhter Produktivität?
- Sicherheitsstandards und -richtlinien einhalten?
- Ihre Datentransfers und Prozessabläufe zentral und in Echtzeit durchgängig überwachen?
- vollständig darstellen, welcher Datenverkehr für Ihre verschiedenen Partner über Ihre Systeme läuft?
- auf der Grundlage zentral verfügbarer Daten für morgen planen?

Und sind Sie in der Lage, morgen ...

- in kürzester Zeit auf neue Geschäftsanforderungen zu reagieren?
- einfach neue Protokolle, Standards, Anbindungen bereitzustellen und neue Partner zu integrieren?
- Partner, Transaktionen und Abläufe problemlos für eine steigende Anzahl zu skalieren?

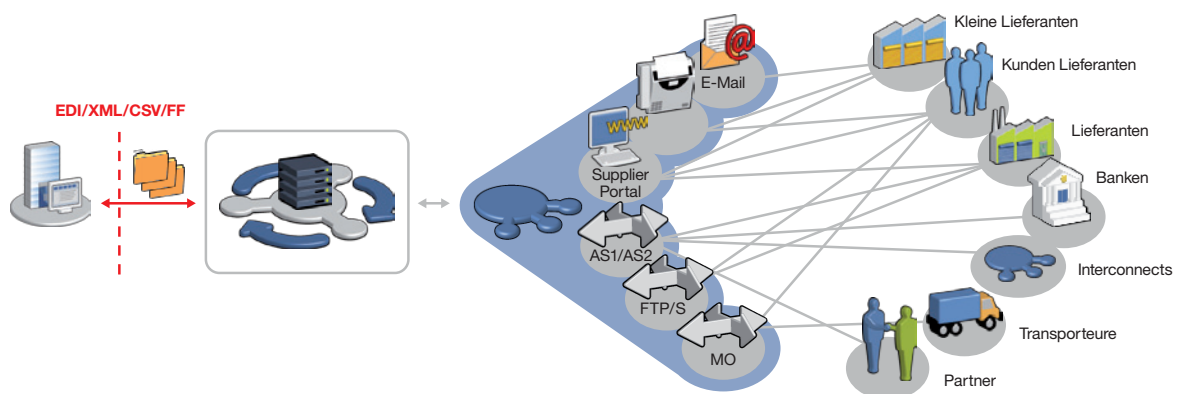
Kennen Sie die Kosten?

- Was kostet Sie ein Systemausfall pro Tag? Wie schnell sind Sie nach einem Totalausfall wieder handlungsfähig?
- Ist Ihr bestehendes B2B-System ausfallsicher?
- Haben Sie ein Disaster-Recovery-Konzept?



Multi-Enterprise-Integration.

IBM Sterling B2B Integration Services ermöglichen die automatisierte, cloudbasierte Konvertierung von Geschäftsdokumenten in jedes erforderliche Datenformat oder -protokoll sowie den sicheren, standortunabhängigen Austausch mit jedem Geschäftspartner. Die Lösung beinhaltet Übersetzungs- und Mapping-Services, Transition-Services – die Überführung des Altsystems in die B2B Integration Services –, Community-Services – die Rekrutierung und Konvertierung von Geschäftspartnern –, Visibility Services – für die Berichterstellung, das Alerting und die Echtzeitansicht – sowie das Dokumentenprozessmanagement (nur bei B2B Integration Services Plus).



Die Vorteile:

- Das schnellere Onboarding und der mehrsprachige Support verringern den Aufwand für die Partneranbindung.
- Eine hohe Verfügbarkeit von Services und Disaster Recovery sind gewährleistet.
- Die Anforderungen verschiedener Märkte und Länder können problemlos bedient werden (Formate, Protokolle etc.).
- Die Verarbeitungs- und Transaktionskosten sind spürbar reduziert.
- Eine globale Plattform für alle B2B-/EDI-Anforderungen.
- Das System wächst mit den Anforderungen, ist skalierbar und erweiterbar.
- End-to-End-Visibilität und -Reporting.
- Erhöhte Kundenzufriedenheit und -bindung.

Kostensenkung

- Durch Auslagerung und Vereinfachung von Administration und Betrieb für alle Datenaustausch-Anforderungen auf einer zentralen Plattform bei voller Visibilität profitieren Kunden von Zeitersparnis und optimiertem Ressourceneinsatz – laut IDC Whitepaper kann ein Return of Invest in 9,4 Monaten erreicht werden.

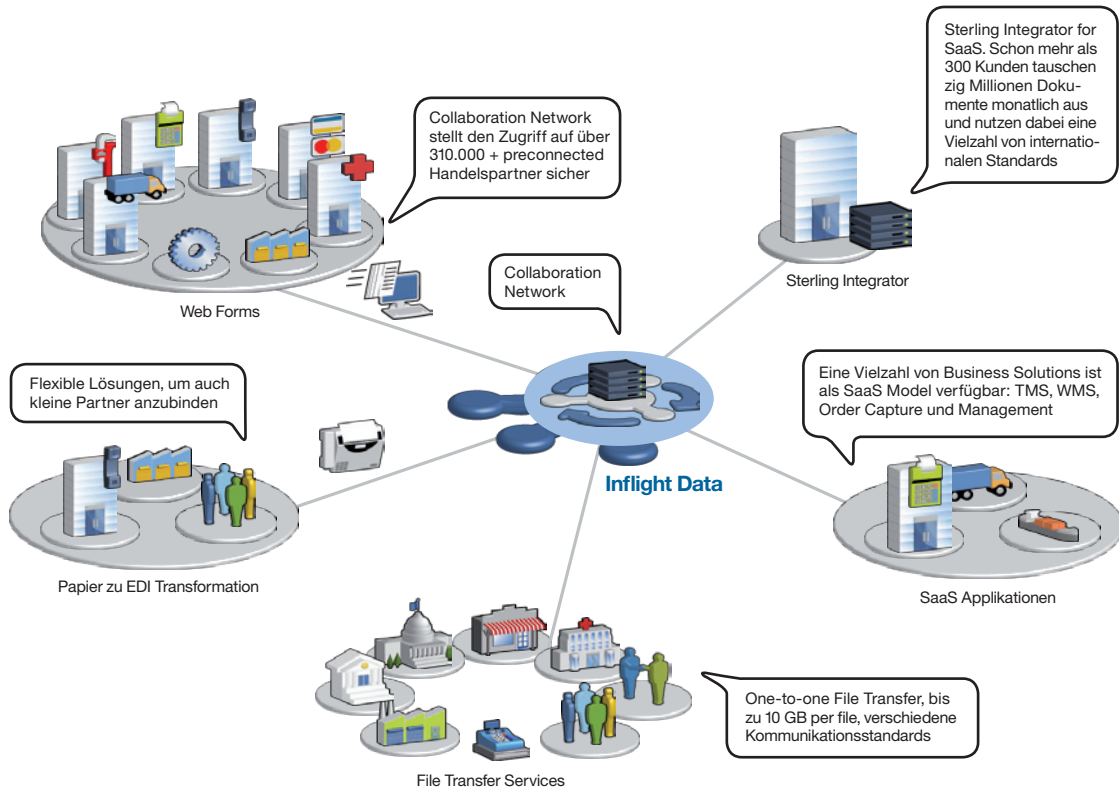
Risikominimierung

- Die Nutzung des marktführenden B2B Integration Service ermöglicht nicht nur die Konzentration auf das Kerngeschäft, sondern verbindet zudem die Vorteile einer zentralen Plattform mit der Unterstützung von weltweiten Standards; ein sicherer und zuverlässiger Betrieb wird gewährleistet; Unternehmen profitieren zudem von einer hohen Zukunfts- und Investitionssicherheit.

Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit und Effizienzsteigerung

- Wettbewerbsvorsprung durch die für das Geschäft notwendige Kontrolle und Beweglichkeit.
- Aktuelle, zentral verfügbare Daten ermöglichen schnellere Geschäftsentscheidungen bei – dank der verfügbaren Ressourcen – gleichzeitig kürzerer Time-to-Market.
- Mehr Flexibilität bei Anforderungen und besserer Service steigern die Kundenzufriedenheit, führen zu einer erhöhten Kundenbindung und erschließen eine breitere Kunden- und Lieferantenbasis für den Datenaustausch.
- Laut IDC Whitepaper bedeutet das im Durchschnitt ein um neun Tage schnelleres Onboarding der Geschäftspartner sowie eine um \$ 295 höhere Profitabilität pro Partner.

Integrieren Sie 100 % Ihrer globalen Handelspartner.



Die Lösungen.

IBM Sterling B2B Integration Services Basic

bietet, als cloudbasierte B2B-Integrationsplattform für die optimale B2B-Zusammenarbeit einen bedarfsgerechten Zugriff, übernimmt die Zuständigkeit für die B2B-Infrastruktur und ermöglicht die automatisierte Konvertierung von Geschäftsdokumenten in jedes erforderliche Datenformat oder -protokoll sowie den sicheren, standortunabhängigen Austausch mit Geschäftspartnern.

IBM Sterling B2B Integration Services Plus

baut auf die Integration-as-a-Service-Funktionalität von Sterling B2B Integration Services Basic durch das Bereitstellen des B2B-Prozessmanagements und trägt zur Erhöhung der Funktionalität und Rentabilität von B2B-Abläufen bei.

IBM Sterling Community Development Services

kombiniert innovative Tools und Prozesse mit zugeordneten Ressourcen, um Unternehmen bei der Erstellung, Verwaltung und Erweiterung ihrer B2B-Communitys zu unterstützen, ermöglicht zudem die schnelle Integration von Partnern sowie die schnelle Automatisierung des Dokumentenaustausches.

IBM Sterling Web Forms

stellt anpassbare Webformulare zur Verbesserung des Dokumentenaustausches zwischen Lieferanten und Kunden bereit, dadurch können Fehler reduziert und effiziente Geschäftsprozesse erstellt werden, um die Betriebskosten von Lieferketten niedrig zu halten.

IBM Sterling Fax Conversion Services

konvertiert eingehende Faxe, E-Mails und Post in EDI oder XML, erkennt und behandelt Fehler, minimiert manuelle Eingriffe und senkt die Kosten, auch der Zugriff auf Originaldokumente wird bereitgestellt.

Was unsere Kunden können, können Sie auch. Für Ihre Kunden.

Überzeugen Sie sich jetzt selbst davon und besuchen Sie uns unter ibm.com/software/de/smartercommerce

Über Smarter Commerce:

Kunden und ihre Bedürfnisse stehen im Mittelpunkt des Handelns und Denkens von Smarter Commerce. Nur so können Informationen von ihnen und über sie zielgerichteter in individuelle Maßnahmen umgesetzt werden. Diese besondere Positionierung ermöglicht die Erschließung neuer, zusätzlicher Geschäftspotenziale sowie eine Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette. Das Ergebnis dieser Ausrichtung spricht für sich: deutliche Verbesserungen im Einkauf, Marketing, Vertrieb und Kundenservice.

Im Bereich B2B & Commerce liegt der Fokus auf der Entwicklung von Software, die Kunden dabei unterstützt, ihre dynamischen Geschäftsnetzwerke schnell, einfach und sicher zu optimieren. Auf dieser Grundlage können Kunden ihre Erträge spürbar steigern und Kosten senken. Mithilfe intelligenter Lösungen, die eine nahtlose Integration wichtiger Geschäftsprozesse ermöglichen – auch über Unternehmensgrenzen hinaus –, werden insbesondere Verbindung, Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und Zulieferern erleichtert.

Durch einheitliche Maßnahmen in Marketing, Vertriebs- und Auftragserfüllung wird dem Kunden eine einzigartige Einkaufserfahrung geboten.

Weitere Informationen finden Sie unter ibm.com/software/de/smartercommerce
