

Sterling Commerce reduziert die Gesamtkosten der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit

IBM Sterling B2B Integration Services

Zusammenfassung

Auf dem vom Wettbewerb geprägten Markt müssen die Unternehmen von heute ihr Wachstum und ihre Effizienz steigern. Hierfür benötigen sie B2B-Plattformen zur unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit, die ihnen Visibilität und Kontrolle über die mit ihren Geschäftspartnern gemeinsam genutzten Prozesse bieten. Aufbauend auf den Funktionen zur B2B-Integration und zur Erhöhung der Prozessvisibilität von IBM® Sterling B2B Collaboration Network ermöglichen unsere B2B Managed Services durch die Integration von Business Process Management und Community-Management die Entlastung Ihrer internen Ressourcen, die Minimierung Ihrer Kosten und die Beschleunigung einer echten unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit.

In dieser Lösungsübersicht erhalten Sie Informationen zu folgenden Themen:

- Wie Sie mit unternehmensübergreifender Zusammenarbeit Wettbewerbsvorteile erzielen
- Wie Sterling B2B Integration Services einen gewinnbringenden Einsatz von internen Ressourcen ermöglicht
- Welche Faktoren zur Steigerung der Rentabilität beitragen

Vorteile dieser Lösung:

- Höhere Flexibilität und Kontrolle
- Flexible Bereitstellungsoptionen
- Erstklassiger Support
- Bewährte Sicherheitsfunktionen
- Datenintegrität

Worum genau handelt es sich bei den IBM Sterling B2B Integration Services?

IBM® Sterling B2B Integration Services kombinieren die branchenführenden Funktionen der Sterling Commerce B2B Integrations-Softwareprodukte und des Value-Added Network sowie zugehörige Services zur Entwicklung der Handels-Community und zur Erhöhung der Visibilität und Transparenz der Geschäftsprozesse mit Services für Business Process Management und Community-Management. So sind wir in der Lage, verwaltete Services für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit und den elektronischen Datenaustausch (EDI) zu bieten.

Unternehmensübergreifende Zusammenarbeit schafft echten Mehrwert

Unternehmen, die Wachstum und Effizienz steigern möchten, verlassen sich zunehmend auf B2B-Strategien zur unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit. Ziel dieser Strategien ist es, durch eine umfassende Echtzeit-Visibilität und Kontrolle der Geschäftsprozesse, die die Unternehmen gemeinsam mit Kunden, Zulieferern, Banken oder anderen externen Partnern nutzen, Kosten zu reduzieren und die Rentabilität zu steigern.

Eine Studie der Aberdeen Group zeigt auf, dass elektronische Konnektivität mit

„Wir hatten die Wahl zwischen zwei Möglichkeiten: Wir konnten entweder unsere EDI-Technologie auf den neuesten Stand bringen und unseren Personalbestand erhöhen oder einen Partner finden, der die in unserem Unternehmen notwendigen B2B-Prozesse implementiert und verwaltet. Durch Letzteres waren wir in der Lage, zwei interne Mitarbeiter an anderer Stelle zu beschäftigen und einen erfahrenen Mitarbeiter zum Verantwortlichen für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit zu befördern.“

Jim Honerkamp
CIO
Hillman Group

Zulieferern und Kunden überzeugende Ergebnisse liefert, zum Beispiel:

- Einsparungen bei Verwaltungskosten durch niedrigere Transaktionskosten, eine geringere Anzahl von Datenbereichen und weniger Abweichungen bei Rechnungen
- Verbesserungen bei den Schlüsselkennzahlen, wie Verringerung der Anzahl entgangener Verkaufsabschlüsse aufgrund nicht vorrätiger Artikel am Standort des Kunden/des Händlers, eine höhere Anzahl fehlerfrei ausgeführter Aufträge, niedrigere Lagerkosten und ein geringerer Bedarf an Sicherheitsbeständen, schnellerer Order-to-Cash-Zyklus und höhere Kundenzufriedenheit.¹

Der Mangel an B2B-Experten bedeutet höhere Kosten

Entscheidungsträger, die in ihrem Unternehmen für die Entwicklung der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit verantwortlich sind, müssen aufgrund des branchenübergreifenden Mangels an Know-how und Erfahrung in Bezug auf B2B-Prozesse und -Technologien häufig Rückschläge verzeichnen.

Zudem versuchen sie, eine reibungslose unternehmensübergreifende Zusammenarbeit auf hohem Niveau durchzusetzen, obwohl eine immer größer werdende Anzahl an Handelspartnern, immer kompliziertere Altsysteme und immer komplexer werdende Geschäftsprozesse unterstützt werden müssen. Aus diesen Gründen werden wichtige Projekte zur Optimierung der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit häufig aufgeschoben. Verzögerungen und zunehmende Komplexität treiben die Gesamtbetriebskosten (TCO) der B2B-Kommunikation und -Zusammenarbeit weiter nach oben.

Wir ermöglichen eine bessere unternehmensübergreifende Zusammenarbeit zu geringeren Kosten

Unternehmen, die versuchen, die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit mit unzureichenden Ressourcen oder Ressourcen zu optimieren, die besser für differenzierte Kerngeschäftsprozesse eingesetzt werden sollten, benötigen dringend eine Lösung, die verwaltete Services (Managed Services) bietet.

Mit einer Integration-as-a-Service-Umgebung erzielt Sterling Commerce Skalenerträge, indem effiziente Werkzeuge für Beschaffung, Business Process Management, Support und Berichterstattung eingesetzt werden. Zudem nutzen wir unsere

eigene Infrastruktur, Software und Netzwerkdienste. Diese von unseren Mitarbeitern betreute Umgebung ermöglicht mehr geschäftliche Vorteile zu geringeren Gesamtbetriebskosten, als dies üblicherweise durch eine intern verwaltete Lösung möglich wäre. Diese „Weniger ist mehr“-Dynamik bietet detaillierte monatliche Berichte, damit Sie genau über die Gesamtkosten Ihrer B2B-Prozesse informiert sind.

Sterling Commerce Managed Services sind darauf ausgelegt, interne Ressourcen zu entlasten. Wir übernehmen ganz oder teilweise nach Ihren Wünschen die Verantwortung für Ihre elektronische Handelsinfrastruktur und Ihre B2B-Prozesse, und ermöglichen Ihnen dadurch folgende Vorteile:

- Reduzierung der Gesamtbetriebskosten Ihrer unternehmensübergreifenden Prozesse
- Nutzen Sie Ihre internen Ressourcen dort, wo sie am nötigsten gebraucht werden
- Steigern Sie die Rentabilität durch die Reduzierung von Kosten und die Steigerung der Zuverlässigkeit der unternehmensübergreifenden Prozesse
- Beschleunigen Sie die B2B-Zusammenarbeit mit Kunden und Zulieferern zum Ausbau des Wettbewerbsvorteils

Ihr ROI ermöglicht Ihnen den Einsatz Ihrer internen Ressourcen dort, wo sie am nötigsten gebraucht werden

Sterling Commerce bietet die notwendigen Ressourcen zur Verwaltung Ihrer B2B-Integrationstechnologie. So können Sie durch folgende Vorteile Ihre unternehmensübergreifende Community schnell ausbauen und integrieren:

- Integration von Geschäftspartnertransaktionen mit Back-End-Anwendungen durch den Einsatz unserer Experten und die Nutzung einer SOA-basierten Plattform



- Flexible Bereitstellungsmöglichkeiten, wobei Sie selbst so viel oder so wenig Verantwortung übernehmen, wie Sie möchten
- Sichere Kommunikation mit jedem beliebigen Partner auf der ganzen Welt, unabhängig von Protokoll oder Gateway
- Erhöhung der Flexibilität und Kontrolle über Ihre Lieferkette durch Business Process Intelligence in Echtzeit

Steigern Sie die Rentabilität durch die Reduzierung von Kosten und die Steigerung der Zuverlässigkeit der unternehmensübergreifenden Prozesse

Sterling Commerce ermöglicht durch folgende Vorteile eine Kostenreduzierung und erhöhte Zuverlässigkeit:

- Reduzierung von Fehlern bei Aufträgen, Preisbildung und Rechnungen durch Einsatz unseres Know-hows zur Verwaltung Ihres Dokumentenbereitstellungsprozesses im Rahmen eines SLA
- Bereitstellung von erfahrenen Beratern zur Optimierung Ihrer E-Commerce-Strategie
- Kosteneinsparungen durch unseren rund um die Uhr verfügbaren Weltklasesupport und unsere absolut zuverlässige Infrastruktur

Beschleunigen Sie die B2B-Zusammenarbeit mit Kunden und Zulieferern zum Ausbau des Wettbewerbsvorteils

Sterling Commerce beschleunigt die B2B-Zusammenarbeit durch folgende Maßnahmen:

- Sicherstellung der Vorgabeneinhaltung bei Zulieferern durch Einsatz unserer Experten zur Überwachung und Verwaltung Ihrer Community
- Erfüllung Ihrer geschäftlichen Verpflichtungen durch einen SLA, der die pünktliche Dokumentenübermittlung garantiert
- Schnellere Marktreife neuer Produkte und Services mithilfe unseres Expertenwissens im B2B-Bereich

Klare Botschaft an Ihre Kunden durch eine enge Partnerschaft mit Sterling Commerce

Die Zusammenarbeit mit Sterling Commerce zeigt Ihren Kunden, dass sie sich auf die Integrität der Daten verlassen können, die sie von Ihnen erhalten, und dass Sie stets in der Lage sind, Änderungen und Aktualisierungen ohne Probleme umzusetzen. Mithilfe der Erfahrung von Sterling Commerce gewinnen Sie die Loyalität Ihrer Kunden, denn Sie profitieren intern durch ein höheres Maß an Flexibilität, Kontrolle und Visibilität in Bezug auf gemeinsame Geschäftsprozesse.

Lösungen zur Erfüllung Ihrer Geschäftsanforderungen

IBM Sterling B2B Integration Services Basic

Wir migrieren Sie und Ihre Handelspartner auf die Integration as-a-Service Plattform und bieten die kontinuierliche Verwaltung der B2B-Infrastruktur, darunter:

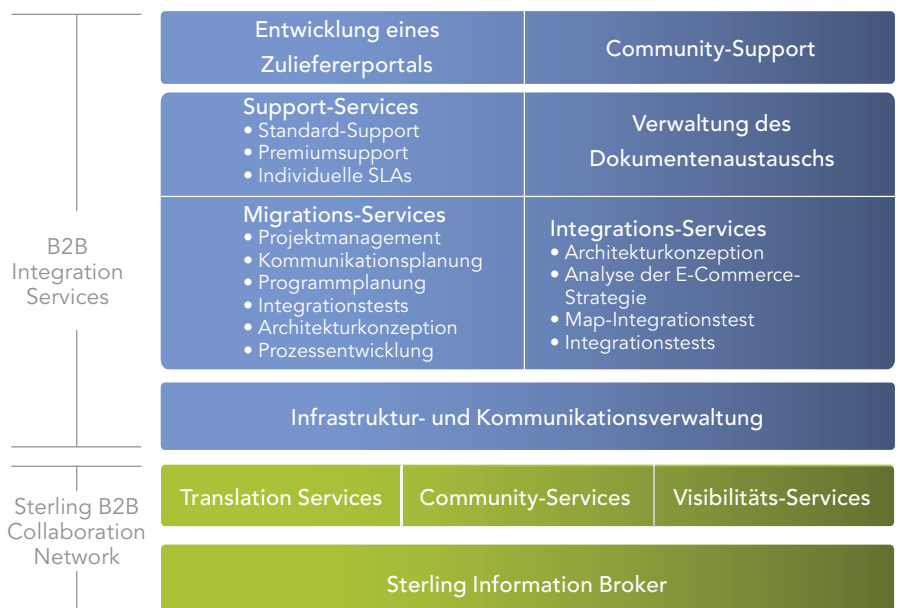
- Mapping-Services
- Übersetzung
- Community-Services
- Visibilitäts-Services
- Infrastruktur- und Kommunikationsverwaltung
- Support mit Service Level Agreement, dass Dokumentenlieferzeit garantiert

IBM Sterling B2B Integration Services Plus

Bietet alle Funktionen von Sterling B2B Integration Services Basic plus:

- Verwaltung des Austauschs von Dokumenten – Sterling Commerce übernimmt im Rahmen eines SLAs die Verantwortung für den zuverlässigen Versand und Erhalt von Dokumenten und arbeitet dabei mit Ihren Mitarbeitern zusammen, um Probleme beim Dokumentenaustausch zu beseitigen.
- Premium-Support
- Integrations-Services
- Zusätzliche Migrations-Services
- Optionale Services:
 - Individuell anpassbare SLAs
 - Entwicklung eines Zuliefererportals
 - Level 1 Support für Ihre Handelsgemeinschaft

Sterling B2B Integration Services



Über Sterling Commerce

Sterling Commerce, ein IBM® Unternehmen, unterstützt Unternehmen weltweit dabei, die Geschäftsabläufe in ihrem dynamischen Geschäftsnetzwerk durch innovative Lösungen für den Vertrieb und die Auftragserfüllung (Selling and Fulfillment) und für die nahtlose und sichere Integration mit Kunden, Partnern und Lieferanten zu verbessern. Weitere Informationen finden Sie unter www.sterlingcommerce.com/de.

Sterling Commerce
An IBM Company

Informationen zu allen Niederlassungen von
Sterling Commerce auf der ganzen Welt
finden Sie unter www.sterlingcommerce.com

©2007 – 2010, Sterling Commerce, Inc.
Alle Rechte vorbehalten. Sterling Commerce und das Sterling
Commerce Logo sind Warenzeichen der Sterling Commerce
Inc. oder seiner angeschlossenen Unternehmen. Alle genannten
Produkte sind Dienstleistungsmarken, Marken oder eingetragene
Marken der jeweiligen Eigentümer. Gedruckt in der EU.

SC0464G 12/10