

„ Mit der Kombination von EDI, Vendor Managed Inventory (VMI) und dem Web, werden nun ungefähr 65 Prozent unseres Geschäfts mit externen Handelspartnern in den USA und Europa elektronisch abgewickelt. Das hat zu erheblichen Einsparungen und spürbaren Verbesserungen der Effizienz beigetragen.“

— DUANE COOK,
E-BUSINESS PROCESS MANAGER,
KODAK



„ Enterprise Gateway gab uns im Gegensatz zu einem privaten Netzwerk ein Web-Mechanismus. Das reduziert Kodak's Kosten, die für private Netzwerkkosten der Handelspartner gezahlt wurden“, sagt Cook. „Mit der Kombination von EDI, Vendor Managed Inventory (VMI) und dem Web, werden nun ungefähr 65 Prozent unseres Geschäfts mit externen Handelspartnern in den USA und Europa elektronisch abgewickelt. Das hat zu erheblichen Einsparungen und spürbaren Verbesserungen der Effizienz beigetragen.“

E-Business Integration bringt Kodak ins Bild

Enterprise Gateway ermöglicht der Top-Marke für Bilderstellungen mit 65 Prozent seiner Geschäftspartner elektronisch zu handeln

Unternehmensprofil

Weltweiter Marktführer in Fotografie, Bilderstellung und Scannen

1888 von George Eastman gegründet, ist Eastman Kodak Company ein weltweiter Marktführer in der Abbildungstechnologie für Fotografien, Bild- und Scann-Produkten und Services, die vom medizinischen Sektor, der professionellen Film- und Fotografie-Industrie, für Druck- und Veröffentlichungen, in Unternehmen und in der allgemein Verbraucherindustrie verwendet werden. Die kommerziellen und medizinischen Sektoren, stellen ungefähr die Hälfte von Kodak's Umsatz dar. Das Unternehmen beschäftigt über 80.000 Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern, und erreichen einen Umsatz über 10 Millionen.

Die Herausforderung

Rationalisierung und Integrierung von Geschäftsoperationen

In der Mitte der 90er Jahre, hatte Kodak mehr als 200 verschiedene Bestelleingabe-Systeme, die von verschiedenen Betriebseinheiten verwendet wurden. Um die Produktivität zu erhöhen und Kosten zu reduzieren, beschloss Kodak SAP's R3 ERP-System zu übernehmen. Es war das Ziel, eine Vielzahl von Geschäftsoperationen, einschließlich Abrechnungen, Produktion und Verwaltung, Anlagenwartung, Verkauf und Vertrieb miteinander zu verbinden.

Kodak wollte auch seine E-Business-Systeme integrieren, welche laut Duane Cook, Kodak's e-Business Process Manager, zu langsam, fehleranfällig und zu teuer waren, um separat bestehen zu bleiben. Kodak wollte ein neues Echtzeit-System, welches seine E-Business-Operationen mit dem SAP-System verknüpfen konnte, um die Rechnungsstellung, Zahlungen und andere Transaktionen mit den Geschäftskunden zu verbessern.

Für weitere Effizienzsteigerungen, verbesserte Resonanzraten, erhöhte Transaktionsraten und reduzierte Kosten, wollte das Unternehmen das E-Business-System mit Enterprise Application Intergration (EAI) Funktionen. Diese Funktionen würden Kodak ermöglichen, sich mit einer Vielzahl von E-Business Transaktionen zu verknüpfen, die von seinen Betriebseinheiten und Geschäftspartnern weltweit verwendet werden.

Somit begann die Suche nach einem Dienstleister, der eine vollständige B2B-Integrationslösung in Kombination mit SAP-Zertifizierten Produkten anbieten konnte.

Die Lösung

Verwaltete E-Business Daten

Nach einem strengen Auswahlverfahren entschied sich Kodak für GXS Enterprise Gateway und Application Integrator™ Produkte. Kodak verfügte bereits über eine 25jährige Geschichte über die Verwendung von B2B E-Commerce Fachwissen von GXS, somit war das Unternehmen daran gewöhnt mit GXS Produkten und Dienstleistungen zu arbeiten. Cook erklärt: „Wir wählten Enterprise Gateway weil es eine globale Lösung ist. Es verwaltet E-Business Daten, während es unsere weltweite externe Infrastruktur reduziert. Die Möglichkeit diese Umgebung für Web-Aktivitäten zu nutzen, ist nur eine weitere Stärke.“

Enterprise Gateway ist ein vielseitiger Integrationsmakler, der unterschiedliche geschäftliche Applikationen verknüpft. Es verwaltet den Datenverkehr zwischen den externen Geschäftspartnern eines Unternehmens, unabhängig vom Format, über interne Anwendungen. Application Integrator ist ein Mapping- und Übersetzungs-Tool zum Austausch von Geschäftsdokumenten in verschiedenen elektronischen Formaten mit Handelspartnern oder internen Applikationen.

Enterprise Gateways modulare Architektur gewährleistet skalierbare, flexible Verarbeitung. Es wird von einem Nachrichtenvermittlungsmotor angetrieben, der XML, alle wichtigen EDI Standards und proprietäre Formate unterstützt. Enterprise Gateway ist mit dem SAP-System verknüpft und bietet Kodak ein einziges System zur Überwachung und Verfolgung von Transaktionen, unterstützt den Informationsfluss im Unternehmen und automatisiert System-Administrationsaufgaben.

Das System bietet auch Web-Zugriff und ermöglicht eine schnelle und robuste Datenzuordnung. Kodak implementierte GXS Web Access Module (WAM), welches Formbasiertes EDI über das Internet ermöglicht. Diese Funktion erlaubt es Kodak Tausende von Handelspartner mit benutzerfreundlichen Webformularen sicher zu verknüpfen. Mit dieser Fähigkeit haben sich die Transaktionszykluszeiten erheblich beschleunigt.

Die Ergebnisse

Wichtige Verbesserungen der Effizienz

Das Ausmaß über 200 disparate Systeme durch ein einziges globales Unternehmenssystem zu ersetzen ist eine Herausforderung, doch Kodak erreicht das Ziel der Implementierung sowohl hinsichtlich der Zeitskala als auch des Budgets. Kodak hat ursprünglich auf eine Rückkehr seiner Investitionen innerhalb von drei Jahren abgezielt, konnte eine Amortisation jedoch schon in weniger als zwei Jahren gewinnen.

Nordamerika, Europa und Asien sind schon live geschaltet, und Lateinamerika wird auch in kürze online sein. Und wie Cook hinzufügt: „Es gibt immer zusätzliche Applikationen, die integriert werden können. Zum Beispiel möchten wir nun unsere HR- und CRM-Applikationen in das System einfügen.“ Die Ergebnisse sind beeindruckend:

- Batchprozesse die im Durchschnitt vier Stunden benötigten, sind nun in Minuten abgeschlossen und verbessern Kodak's Reaktionen auf seine Kunden, Lieferanten und Frachtunternehmen. Laut Cook reduziert die Lösung auch die Kosten, verbessert die Zykluszeiten und verringert Fehler.

3 • E-Business Integration bringt Kodak ins Bild

Eine Fallstudie von GXS

- Mehr als 150.000 Transaktionen werden nun monatlich über Enterprise Gateway verarbeitet, mit Kunden die das Web nutzen um Bestellungen zu senden, Rechnungen erhalten und Informationen über Produkte und Preise anfordern.
- Zuvor verwendeten 1.400 Handelspartner das alte VAN-basierte EDI-System, mit anderen Kunden die das Telefon oder das Fax benutzten um mit Kodak zu kommunizieren. Nun verwenden über 2.600 Kunden einen Standard-Internetbrowser, um auf das SAP-System von Kodak zuzugreifen. Über eine Benutzer-ID und ein Passwort erfolgt Zugang auf einen privaten Handelspartnerbereich und ermöglicht den Partnern einfach und nahtlos direkt mit ihren Lieferanten zu kommunizieren.
- Die Reaktionszeiten haben sich bemerkenswert verbessert und die Antworten an Kunden und Partner erfolgen sofort, was zu erhöhten Transaktions-Funktionen geführt hat.
- Die Anzahl von Kodak's Maps hat sich dramatisch auf nur noch 50 reduziert und unterstützt proprietäre XML Formate, Odette, EDIFACT, Tradacom und ANSI X12. In einem Fall wurden über 360 ANSI X12 EDI-Maps durch nur 10 sehr hoch entwickelte Maps ersetzt. Cook sagte, dies hat die Wartung eliminiert und somit die IT-Kosten gesenkt.
- Enterprise Gateway wird jetzt verwendet um mit einem zweiten Webbasierten B2B-Angebot, Kodak's Partnerbetriebe zu unterstützen.
- Um Kunden in einigen Ländern in Lateinamerika und Asien, in welchen Kodak kein SAP verwendet, E-Business zur Verfügung zu stellen, wurden Web Access Module genutzt.

„Enterprise Gateway gab uns im Gegensatz zu einem privaten Netzwerk ein Web-Mechanismus. Das reduziert Kodak's Kosten, die für private Netzwerkkosten der Handelspartner gezahlt wurden“, sagt Cook. „Mit der Kombination von EDI, Vendor Managed Inventory (VMI) und dem Web, werden nun ungefähr 65 Prozent unseres Geschäfts mit externen Handelspartnern in den USA und Europa elektronisch abgewickelt. Das hat zu erheblichen Einsparungen und spürbaren Verbesserungen der Effizienz beigetragen.“



Über 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 mehr als 70 Prozent aller Fortune-500-Unternehmen, setzen die On-Demand-Services auf GXS Trading Grid® ein, um Liefernetzwerke zu erweitern, Produkteinführungen zu optimieren, den Wareneingangsprozess zu automatisieren, elektronische Zahlungen zu verwalten und Transparenz in der Lieferkette zu schaffen. GXS Managed Services, die B2B-Outsourcing-Lösung von GXS, bietet Kunden Expertise, technische Infrastruktur und Programmsupport, um B2B-E-Commerce mit Handelspartnern weltweit durchzuführen. GXS hat seinen Hauptsitz in Gaithersburg, Maryland, und unterstützt Unternehmen mit seinem breiten internationalen Netzwerk und lokalen Niederlassungen in Amerika, Europa und Asien-Pazifik. Weitere Informationen über GXS finden Sie auf www.gxs-gmbh.de.

© Copyright 2010 GXS GmbH. Alle Rechte vorbehalten. "GXS" ist eine eingetragene Marke von GXS in der Europäischen Union. Februar 2010 DE

DEUTSCHLAND

Leyboldstrasse 16
50354 Hürth-Efferen
Deutschland
+49 2233 609 0 t
+49 2233 609 205 f
www.gxs-gmbh.de

HAUPTSITZ

100 Edison Park Drive
Gaithersburg, Maryland 20878
U.S.A.
+1 301 340 4000 t
+1 301 340 5299 f
www.gxs.com

GROSSBRITANNIEN

18 Station Road
Sunbury-on-Thames
Middlesex TW16 6SU
Großbritannien
+44 1932 776047 t
+44 1932 776216 f
www.gxs.co.uk

FRANKREICH

Cachan Porte Sud
191, av. Aristide Briand
94230 Cachan
Frankreich
+33 1 46 73 16 00 t
+33 1 46 73 16 01 f
www.gxs.fr

ASIEN-PAZIFIK

Room 1609-10
16/F China Resources Building
26 Harbour Road, Wanchai
Hong Kong
+852 2884 6088 t
+852 2513 0650 f
www.gxs.asia.com