

„Wir hatten eine Anzahl von Kunden, die eventuell nie automatisiert hätten, wenn wir sie nicht bewusst darauf aufmerksam gemacht hätten. Diese Erfahrung half uns zu verstehen, dass es von unserer Seite aus keinen Sinn macht, Lösungen anzuordnen, mit denen unsere Lieferanten Probleme hätten. Wir versuchen die Konnektivität zu unseren Systemen so einfach wie möglich zu machen.“

— DAVID PERSSON, DIRECTOR VON  
B2B E-COMMERCE UND EDI  
BEI LIZ CLAIBORNE



LIZ claiborne inc

„Wir wollen die Vision von GXS teilen und ihren technischen Plan verstehen, deswegen glauben wir, dass wir so eng wie möglich mit ihnen zusammen arbeiten müssen.“

— DAVID PERSSON, DIRECTOR OF  
B2B E-COMMERCE UND EDI

#### VERWENDETE GXS-LÖSUNGEN:

- EDI\*EXPRESS<sup>SM</sup> Service
- Application Integrator<sup>TM</sup>
- Enterprise Gateway
- Global Product Catalogue<sup>SM</sup>
- Desktop EDI<sup>TM</sup>
- Desktop ASN<sup>TM</sup>

# Liz Claiborne wendet sich zur Digitalisierung seiner Handelskette an GXS

## Unternehmensprofil

### Weltweit führender Fashion-Designer und Vermarkter

1976 gegründet und mit Hauptsitz in New York, entwickelt und vermarktet Liz Claiborne Inc. eine umfangreiche Palette Fashion Bekleidung und Accessoires für Frauen und Männer. Mit 26 eigenen und lizenzierten Marken, einschließlich Mexx, DKNY Jeans, Kenneth Cole New York, besitzt Liz Claiborne eines der weitesten Portfolios in der Fashion-Industrie. Seine Marken sind an mehr als 22.000 verschiedenen Einzelhandel-Standorten in der ganzen Welt verfügbar, darunter praktisch in allen gehobenen, gängigen, verkaufsfördernden Kettenwarenhäusern und Massenverkaufshäusern in den USA, als auch in mehr als 250 eigenen Spezialisierten und Outlet-Stores, verfügbar. Das Unternehmen hat einen jährlichen Umsatz von 2 Milliarden Euro.

## Die Herausforderung

### Verwaltung von Komplexität in der Handelskette

Liz Claiborne interagiert täglich mit tausenden von Händlern und Lieferanten, von kleinen Herstellern in fernen Ländern mit begrenzter Kommunikationstechnologie, bis hin zu den größten US-Einzelhändler mit hochmodernen Handelssystemen. Ob Lieferanten oder Kunden, groß oder klein, lokal oder international, Claiborne muss nahtlos mit seinen Handelspartnern kommunizieren, seine Flexibilität beibehalten und kontinuierlich neue Partner in seine Handelskette einfügen.

Das Unternehmen hat die Digitalisierung der Handelsketten vorangetrieben, erkannte jedoch, dass es eine Anzahl von Kunden gab, die niemals automatisieren würden. „Das Problem war sie zu erreichen“, sagt David Persson, Liz Claiborne Inc.'s Director von B2B E-Commerce und EDI. Zur selben Zeit versuchte Liz Claiborne seine Lieferanten von der Übernahme automatischer Verarbeitungstechniken zu überzeugen. Dies würde ihnen helfen den unerbittlichen Druck der Kosten zu vermeiden, der aufgrund der Art und Weise wie Waren in der Fashion-Industrie bestellt werden entsteht und sich der geforderten aggressiven Expansionsstrategie des Unternehmens anpassen.

Liz Claiborne verkauft seine Waren viermal im Jahr an seine Kunden. Nachdem die Einzelhändler ihre Auswahl getroffen haben, hat das Unternehmen nur eine kurze Zeitperiode, um die Distribution zu veranlassen und die Lieferungen der riesigen Mengen erhaltener Bestellungen aufzuteilen. Dies erzeugt in der Regel eine erhebliche Menge an Papierkram. Darüber hinaus, wie mit der Büroarbeit, wachsen auch die Möglichkeiten für Fehler, gepaart mit einer arbeitsintensiven Art der Transportverteilung der großen Mengen, was die Distribution zu einer schwierigen

und kostenintensiven Aufgabe macht. „Wir haben vor unser Inventar-Management zu verbessern, und das bedeutete, während der Bestellungserfassung enger mit unseren Kunden und Lieferanten zusammenzuarbeiten“, sagt Persson.

## Die Lösung

### Erstellen von besseren Beziehungen durch Digitalisierung

Das Unternehmen hat eine lange Geschichte der Zusammenarbeit mit GXS, beginnend mit EDI\* Service EXPRESS<sup>SM</sup>, um elektronisch mit großen Einzelhändlern und Lieferanten zu handeln. Später entschied sich das Unternehmen für Desktop EDI<sup>TM</sup> und Desktop ASN<sup>TM</sup> Produkte von GXS, um Lieferanten in Lateinamerika und der Karibik mit seinem Netzwerk EDI (Electronic Data Interchange) zu verknüpfen. „Der Zweck über diese verschiedenen Lösungen zu verfügen, ist sicherzustellen, dass wir so viele Geschäftspartner wie möglich einschließen können, und zwar in einer Art und Weise, die für sie am besten funktioniert“, sagt Persson. Er fügt hinzu: „Hier geht es wirklich um Partnerschaft, und während wir Formate wollen, die den Branchenstandards entsprechen, möchten wir unseren Partnern jedoch keine Lösung aufzwingen.“

Als sich diese Lieferanten vergrößerten, ermöglichte ihnen Application Integrator<sup>TM</sup> und Enterprise Gateway von GXS ihre eigenen Back-Office Systeme in das Unternehmens-Netzwerk zu integrieren. Liz Claiborne verwendet Global Product Catalogue<sup>SM</sup> von GXS, um mehr als eine halbe Million Produkt-SKUs zu verwalten, die jede Saison generiert werden und um Produktinformationen an seine Einzelhändler zu kommunizieren. Liz Claiborne traf diese Auswahl um eine langfristige strategische Partnerschaft mit GXS zu erschaffen. „All unsere Systeme verfügen über einen hochmodernen, offenen Architektur-Ansatz. Für uns als globales Unternehmen ist das sehr wichtig und wir glauben, das GXS diese Vision mit uns teilt“, sagt Persson.

## Die Ergebnisse

### Branchenführende E-Business Infrastruktur

Liz Claiborne entwickelte seine E-Business Infrastruktur von grundlegenden Transaktionen mit Lieferanten zu einer der umfangreichsten Applikationen von B2B-Integration und EDI in der Bekleidungsindustrie. Mehr als eine halbe Million elektronischer Dokumente durchlaufen jährlich das globale GXS-Netzwerk, für die Kommunikation zwischen Liz Claiborne und dessen Kommunikationsgemeinschaft in der Handelskette. Persson schätzt, das 93 bis 94 Prozent der Einkaufsdokumente des Unternehmens – was für 96 Prozent aller Ertrags-Aktivitäten steht – elektronisch verarbeitet werden.

Im Einkauf repräsentiert dies 28 unterschiedliche Dokumenttypen die zwischen Liz Claiborne und seinen Geschäftspartnern ausgetauscht werden. Das Unternehmen treibt weiterhin seine Bemühungen zur Digitalisierung an, indem es das Volumen und die Vielzahl seiner elektronischen Transaktionen mit seinen Lieferanten und Händler erhöht und die Reichweite des elektronischen Handels ausweitet, um mehr Handelspartner in die Lieferkette einzubinden.

Aus betrieblicher Sicht, war die Reduzierung der Zykluszeiten atemberaubend. Persson berichtete, dass sich in einem Beispiel der Datenverarbeitungsdurchlauf um das Zehnfache erhöht hat. Dies erlaubt dem Unternehmen die Reportingzeit jede Woche um 2 Tage zu reduzieren, übermittelt Entscheidungsträgern Informationen über Verkaufspunkte,

### LIZ CLAIBORNE'S ERGNISSE:

- Umfassendste Anwendung von B2B-Integration in der Bekleidungsindustrie
- Jährlich 500.000 elektronische Transaktionen
- 93 bis 94 Prozent der Dokumente im Einkauf digitalisiert
- 96 Prozent aller Ertrags-Aktivitäten werden elektronisch verarbeitet
- Datenverarbeitungsdurchlauf um das 10-fache erhöht
- Reportingzeit um 2 Tage verringert

Bestellstatus und Kreditinformationen, die Montagmorgen um 7:00 Uhr versandt und innerhalb der Woche abgeschlossen werden. „Die Entscheidungsträger bekommen Informationen wann sie diese benötigen und nicht wann das System sie Ergebnisse verarbeitet hat“, sagt Persson.

Das Unternehmen glaubt seine Arbeitserfahrung mit GXS hat zu der Entwicklung und Förderung von Beziehungen auf der Angebots- und Nachfrageseite beigetragen, die auf beiderseitigem Vertrauen beruht. „Es geht uns allen um den gesunden Menschenverstand und Wege, Geschäfte mit langfristigen Nutzen abzuschließen“, sagt Persson abschließend.



#### 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](http://www.gxs-gmbh.de).

#### DEUTSCHLAND

Leyboldstrasse 16  
50354 Hürth-Efferen  
Deutschland  
+49 2233 609 0 t  
+49 2233 609 205 f  
[www.gxs-gmbh.de](http://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](http://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](http://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](http://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](http://www.gxs.asia.com)