



Tesco

Große Handelsketten genießen schon seit Jahren die Vorteile des elektronischen Handels. Elektronische Transaktionen sind schneller, preiswerter und genauer als die manuelle Bearbeitung. Aber es ist für Handelsunternehmen in der Regel schwierig, papierbasierte Transaktionen komplett abzuschaffen, weil EDI für ihre kleinen Lieferanten zu teuer oder zu komplex ist.

Tesco hat mithilfe von GXS™ die Herausforderungen bewältigt, die in der Vergangenheit einige seiner Handelspartner davon abgehalten haben, EDI einzuführen. Tesco hat die Automatisierung seines B2B E-Commerce-Netzwerks im Laufe der letzten zwölf Monate deutlich gesteigert. Tesco, der größte Einzelhändler Großbritanniens und der sechstgrößte Einzelhändler weltweit, sendet und empfängt mehr als 1.000.000 Dokumente pro Monat, wovon 42.000 auf Papier abgewickelt wurden. Sie wollten die Menge an Papierdokumenten noch weiter reduzieren und haben sich zu diesem Zweck für die Lösungen von GXS Trading Grid® zur Automatisierung und Integration der Gemeinschaft entschieden. Seit Einführung der Lösung hat Tesco mehr als 500 kleine und mittelständische Lieferanten in sein elektronisches Partnernetzwerk aufgenommen und somit die Menge an Papierdokumenten um mehr als 25 Prozent auf 28.000 pro Monat reduziert. Mithilfe von GXS reduziert Tesco papierbasierte Transaktionen ständig weiter und ein zunehmend größerer Anteil der Handelsgemeinschaft von Tesco genießt die Vorteile des elektronischen Handels.



Tesco beschäftigt 250.000 Mitarbeiter, betreibt fast 1.800 Supermärkte in Großbritannien und Filialen in 12 weiteren Ländern. Seit seinen Anfängen im Lebensmitteleinzelhandel vor mehr als 80 Jahren hat sich das Geschäft der Handelskette auf eine große Auswahl von Non-Food-Produkten ausgedehnt, die sie von etwa 5.000 Lieferanten, hauptsächlich aus Großbritannien, aber auch aus Ländern wie der Republik Irland, Frankreich, Deutschland und China bezieht. Diese Lieferanten reichen von internationalen Konzernen über kleine Lieferanten mit einer landesweiten Tätigkeit bis hin zu sehr kleinen und lokalen Lieferanten, die nur ein oder zwei Geschäfte beliefern.

Rund die Hälfte aller Lieferanten von Tesco wickeln ihre Geschäfte bereits elektronisch mit dem Einzelhändler ab: Bestellungen werden elektronisch empfangen und Rechnungen und Gutschriften elektronisch versendet. Diese Lieferanten schließen die meisten großen Handelspartner des Unternehmens ein, so dass Tesco heute nur noch 28.000 Papierdokumente von insgesamt fast einer Million Dokumenten pro Monat empfängt, die das Unternehmen bearbeitet. Aufgrund der extrem hohen Kosten, die mit der Verarbeitung von Papierdokumenten im Vergleich zur Abwicklung von EDI-Transaktionen verbunden sind, (neben der Verlegung und Umstrukturierung von Tesco's Finanzabteilung) war der Einzelhändler jedoch sehr daran interessiert, die Anzahl an Papierdokumenten noch weiter zu reduzieren, indem es kleine und lokale Lieferanten bei der Einführung der elektronischen Rechnungsstellung unterstützt.

„Wir haben erkannt, dass wir ihnen bei diesem Wechsel helfen mussten, ohne die mit einer kompletten EDI-Implementierung verbundenen Kosten tragen zu müssen,“ erklärt Jean Davies, EDI-Projektmanager bei Tesco. „Wir wussten auch, dass die meisten dieser Lieferanten über begrenzte interne IT-Ressourcen verfügen, und wir wollten sie nicht dazu zwingen, Fachpersonal für die Einführung und Pflege einer Lösung einzustellen oder zu bezahlen. Wir wollten eine Lösung für sie finden, die einfach und preiswert ist.“

Tesco stellte ein funktionsübergreifendes Team zusammen, das aus kaufmännischem, Finanz- und IT-Personal bestand, um mögliche Lösungen zu evaluieren. „Es war wichtig, kaufmännische Mitarbeiter in dieser Phase einzubeziehen, weil sie die Beziehung zu den Lieferanten haben,“ erklärt Davies. „Sie haben uns geholfen, Lieferanten zu erklären, was es bedeutet, EDI-fähig zu sein, das heißt Rechnungen und Gutschriften elektronisch an uns zu senden und Bestellungen elektronisch von uns empfangen zu können, und sie haben mit Lieferanten zusammengearbeitet, um sicherzustellen, dass Lösungen mit all diesen Fähigkeiten implementiert werden.“

Als dieses funktionsübergreifende Team die Lösungen für kleine und lokale Lieferanten betrachtete, entschied es sich aus verschiedenen Gründen für die Kombination aus Intelligent Web Forms und Dienstleistungen zur Integration der Gemeinschaft von GXS. Als Erstes sagt Davies, „Die Lösung von GXS erfordert keine Fachkompetenz von unseren Lieferanten. Jeder kleine Lieferant mit einem Rechner und einer Internetverbindung, der das Internet für Online-Shopping genutzt hat, sollte fähig sein, eine EDI-Rechnung an Tesco zu senden.“

Neben dem Vorteil, dass Lieferanten über keine technischen Kenntnisse verfügen müssen und dass zahlreiche Preismodelle verschiedenen Lieferantenbedürfnissen nachkommen, bietet Intelligent Web Forms eine preiswerte Lösung, die den Sorgen von kleinen Lieferanten bezüglich der Kosten des elektronischen Handels gerecht wird. „Für saisonale Lieferanten wird jährlich eine einmalige Gebühr und pro Übertragung eine kleine Gebühr erhoben, wenn sie den Service tatsächlich nutzen,“ erklärt Davies, „während kleine und lokale Lieferanten, die Rechnungen regelmäßig über das ganze Jahr hinweg senden, eine äußerst erschwingliche monatliche Pauschalgebühr zahlen.“

Die Lösung von GXS wird auch den Bedürfnissen von Tesco gerecht. „Und weil Intelligent Web Forms individuell angepasst werden kann, konnten wir uns auch darauf verlassen, dass jede Rechnung, die von einem Anwender ohne technische Kenntnisse und EDI-Erfahrung gesendet wird, trotzdem von Tesco im erforderlichen Format empfangen wird, und dass sie eine viel größere Chance haben wird, „beim ersten Mal richtig zu sein“, so Davies. Aufgrund der bereits hervorragenden Beziehung, die Tesco zu GXS für die Bereitstellung von EDI-Lösungen und -Dienstleistungen zur Erfüllung der eigenen Bedürfnisse von Tesco unterhält, Tesco zuversichtlich sein konnte, dass GXS sein Versprechen halten würde, fügt sie hinzu.

Nach Vertragsabschluss haben Tesco und GXS an der Anpassung von Intelligent Web Forms eng zusammengearbeitet, um Tesco's Bedürfnisse zu erfüllen. GXS hat dann Tesco geholfen, umfangreiche Tests mit einigen Handelspartnern, die eine repräsentative Stichprobe der Lieferanten von Tesco darstellen, durchzuführen. Tesco konnte zum Beispiel bestätigen, dass es Rechnungen erfolgreich von folgenden Lieferanten empfangen kann: Britische Lieferanten, die in Pfund Sterling fakturieren, sowie Lieferanten aus dem



Ausland, die Rechnungen in anderen Währungen ausstellen; Lieferanten, die verschiedene Länder unter verschiedenen Bedingungen und Fakturierungsparametern beliefern; und Lieferanten, die sowohl an Lagerhäuser als auch direkt an die Filialen liefern.

GXS unterstützte gleichzeitig Tesco bei der Identifizierung und elektronischen Anbindung von geeigneten Lieferanten, die von der Lösung Intelligent Web Forms profitieren würden. „GXS hat uns geholfen, mit Lieferanten Kontakt aufzunehmen, ihnen die Lösung zu erklären und sie zu überzeugen, sich dafür zu entscheiden,“ sagt Davies. „Wir konnten ihnen zum Beispiel zeigen, dass die Lösung von GXS ihnen eine bessere Rückverfolgbarkeit ihrer Rechnungen bietet. Sie werden wissen, wann sie sie gesendet haben, wann wir sie empfangen haben, und dass wir sie im korrekten Format empfangen haben, was dazu führt, dass die Rechnung schnell durch unsere Systeme läuft und zeitnah bezahlt werden kann. All dies hilft unseren Lieferanten, ihren Cash-Flow besser zu verwalten.“

Tesco hat heute mehr als 500 Lieferanten, die Intelligent Web Forms einsetzen, und die Integration neuer Lieferanten ist schnell und einfach. „Neue Lieferanten werden automatisch an GXS verwiesen, wenn sie für die Lösung geeignet scheinen,“ erklärt Davies. „Sobald sie angeschlossen sind, können wir sehr schnell einen kurzen Test durchführen, um sicherzustellen, dass wir die Rechnungen vom korrekten Lieferanten empfangen und dass sie an das richtige Konto geleitet werden. Dann können wir Live gehen.“

Sie fügt hinzu, „Wir stellen auch fest, dass große Lieferanten, die daran interessiert sind, eine Geschäftsbeziehung mit Tesco aufzubauen, dieses Produkt als den ersten Schritt einer Zusammenarbeit mit uns nutzen können, und in dieser Zeit entscheiden können, ob sie die Investition für eine komplette interne EDI-Implementierung tätigen möchten. Unser Ziel ist die 100%ige Unterstützung von EDI für neue Lieferanten, aber wir sehen ein, dass wir aufgrund der vielen verschiedenen Lieferanten, mit denen wir zusammenarbeiten, dieses Ziel vielleicht nie ganz erreichen werden.“

Die Vorteile für Tesco und seine Lieferanten liegen eindeutig auf der Hand. „Die elektronische Rechnungsübermittlung schließt die Möglichkeit aus, dass Fehler entstehen, wenn Daten neu erfasst werden, oder dass sich andere Fehler bei der manuellen Bearbeitung einschleichen,“ betont Davies. „Auch wenn wir stets bestrebt sind, die Genauigkeit in jeder Etappe von Tesco’s Prozessen sicherzustellen, fließen elektronisch empfangene Rechnungen viel effizienter durch unsere Systeme. Somit können Lieferanten ihren Cash-Flow besser verwalten und Tesco die mit ihnen zuvor vereinbarten Zahlungsbedingungen erfüllen.“



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



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.