

Die komplette Outsourcing-Lösung von GXS bietet Thomson einen Support rund um die Uhr für seine gesamten EDI-Transaktionen.



Thomson Consumer Electronics

Firmenprofil

Weltmarktführer in digitalen Fernsehtechnologien

Thomson Consumer Electronics ist die amerikanische Tochtergesellschaft von Thomson Multimedia, der weltweit viertgrößte Unterhaltungselektronik-Hersteller mit 56.000 Mitarbeitern an 38 Standorten weltweit und einem Jahresumsatz von mehr als 5 Milliarden Euro. Thomson lagert seinen elektronischen Datenaustausch (EDI) und eine Extranet-Site an GXS aus, um dem Elektronikriesen 3 Millionen Euro in den nächsten vier Jahren zu sparen.

Geschäftliche Herausforderung

Bestandsprognose leicht gemacht

Bei dem Versuch, die Menge an benötigten Unterhaltungselektronikprodukten der Marken RCA, General Electric und PROSCAN zu ermitteln, verbrachten die Vertriebsmitarbeiter des Unternehmens jeden Samstag viel Zeit vor ihren Bildschirmen, um die geplanten Bestellungen der folgenden Woche zu erfassen. Der mühsame Prozess verzögerte den Zugriff auf rechtzeitige Prognoseinformationen für Thomson. Das Unternehmen musste:

- Die Anzahl der Stunden, die sein Vertriebspersonal mit Prognosen verbrachte, reduzieren, und
- Gleichzeitig die Genauigkeit der Prognosen verbessern.

Die Lösung

Ein Extranet und B2B Managed Services

Thomson musste für die Verbesserung seines Supply-Chain-Prozesses:

- Ein Extranet aufbauen, das den Vertriebsplanern Online Prognoselinks für die Key Accounts von Thomson bieten würde, und
- Eine externe Lösung für seine EDI-Prozesse finden.

GXS erstellte eine Extranet-Lösung für den Technologieriesen und bot somit den Mitarbeitern von Thomson einen schnellen Zugriff auf Prognosedaten. Dank der Lösung muss das Vertriebspersonal von Thomson nicht mehr seine Wochenende damit verbringen, Prognosen zu erfassen.

Die Extranet-Lösung von Thomson erlaubt dem Unternehmen, Prognosen mit seinen eigenen Lieferanten auszutauschen. Unter Verwendung eines Standard-Internetbrowsers können die Lieferanten von Thomson auf Prognosedaten zugreifen, indem sie einfach einen einschlägigen Sicherheitscode eingeben, um auf die Extranet-Site zu gelangen.

Außerdem kann Thomson mit der kompletten Outsourcing-Lösung B2B Managed Services von GXS einen Support an 7 Tagen rund um die Uhr für seine gesamten

EDI-Transaktionen genießen. Durch die Migration seines gesamten EDI-Programms an GXS kann sich Thomson nun auf seine Kernkompetenz konzentrieren: das Herstellen und Verkaufen von Hunderttausenden von Fernsehern, Videorecordern und Parabolantennen auf dem ganzen Kontinent.

Die Ergebnisse

Mehrwertdienste senken Kosten

Seit der Auslagerung der Extranet- und EDI-Programme an GXS kann Thomson:

- Pünktliche und exakte Prognosedaten von Einzelhändlern empfangen - Informationen, welche die Produktion von Fertigprodukten wesentlich unterstützen;
- Einen Wettbewerbsvorteil durch die Verbesserung der Lagerverwaltung genießen;
- Die Ressourcen in der EDI-Abteilung besser nutzen; und
- Geschätzte Einsparungen in Höhe von 4 Millionen Euro in den nächsten vier Jahren realisieren

Zitierbare Zitate

Terry Reuland

Supply Chain Manager, Thompson Electronics

„Die Extranet-Lösung von GXS ermöglicht uns bei Thomson, genaue und leicht erreichbare Kundenprognosen zu erzeugen. Wir reduzieren die Zeit, die unser Vertriebspersonal normalerweise mit der Erfassung von Prognosedaten verbringen würde. Diese neuen Systeme müssten uns sehr viel Zeit und Geld sparen. Wir haben uns nicht nur aufgrund ihrer Fachkompetenz im Bereich der Extranets, sondern auch aufgrund der Qualitätsverpflichtung des Unternehmens für eine Zusammenarbeit mit GXS entschieden. Ich kann mit Zuversicht behaupten, dass sowohl das Extranet als auch die EDI-Lösung dem Standard von GXS entsprechen.“

Charles Holder

Manager, EDI Amerika, Thompson Electronics

„Das Ziel von Thomson war es, einen Anbieter zu finden, der einen Value-Added-Support gewährleisten könnte und über eine globale Präsenz verfügen würde. GXS ist nicht nur eines der größten internationalen Unternehmen im E-Commerce, sondern legt auch höchsten Wert auf Kundenzufriedenheit und Qualität. Das gesamte GXS/TCE-Team hat das Projekt schneller als geplant abgeschlossen, so dass Thomson einen schnelleren Return on Investment realisieren konnte. Ich würde das Projekt mit einem soliden A bis A+ bewerten.“



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.

DEUTSCHLAND

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

HAUPTSITZ

9711 Washingtonian Blvd.
Gaithersburg, MD 20878, US
+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