

Sterling Commerce stellt neues Daten-Gateway für den Handel vor

Sterling Integrator Retail Edition speziell für Cross-Channel-Strategien von Handelsunternehmen konzipiert / Erste SaaS-Lösung Supply Chain Visibility on Demand für Herbst 2008 angekündigt

Düsseldorf, 04. März 2008 – Auf der Extended Supply Chain Conference in London hat Sterling Commerce, ein Tochterunternehmen von AT&T (NYSE:T), erstmals die Sterling Integrator Retail Edition vorgestellt. Die Lösung ist speziell für den Austausch von geschäfts- und zeitkritischen Bestell- und Lieferinformationen zwischen Händlern, Lieferanten und Logistikdienstleistern konzipiert. Mit Einsatz des Daten-Gateways reduzieren Handelsunternehmen die gesamte Prozessdauer von der Bestellung bis zur Bezahlung und erhalten eine Übersicht über die jeweiligen Bestell- und Lieferstati in Echtzeit.

Darüber hinaus kündigte das Unternehmen an, im Rahmen seiner „Cross-Channel Fulfillment“-Strategie eine Reihe an Neuentwicklungen – unter anderem auch das erste Software-as-a-Service (SaaS)-Produkt „Supply Chain Visibility on Demand“ – im Herbst 2008 zu lancieren.

Anbindung gefragt

Mit der Sterling Integrator Retail Edition können Händler ihre Lieferanten, Carrier und weitere Partner an die eigene Wertschöpfungskette elektronisch anbinden und so genannte „Any-to-Any“-Transaktionen durchführen. Dabei übersetzt das Daten-Gateway sämtliche Informationen in das vom Empfänger geforderte Format. Da die Unternehmen Zugang zu Informationen in Echtzeit erhalten, sind sie in der Lage, zahlreiche Lieferprozesse parallel abzuwickeln, Lagerhaltungsnummern automatisch zu generieren, den Bestell- oder Lieferstatus nachzuverfolgen sowie die Leistungsfähigkeit des jeweiligen Lieferanten zu überprüfen. So verschaffen sie

sich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz und reagieren auf die aktuellen Anforderungen im Markt.

„Mit der Sterling Integrator Retail Edition ist es uns gelungen, die Messlatte bei innovativen Cross-Selling-Lösungen für den Handel noch höher zu legen“, so David Hogg, Retail Industry Executive bei Sterling Commerce. „Sterling Integrator Retail Edition ist ein wertvolles Instrument für Händler, um ihre Cross-Selling-Strategie weiter voranzutreiben. Sämtliche Prozesse sowohl im Hinblick auf den Absatz als auch im Hinblick auf Lieferketten werden zunehmend komplizierter. Dabei müssen Unternehmen scharf nachdenken, wie sie dieser Komplexität effektiv begegnen und gleichzeitig das leisten können, was ihre Kunden fordern.“

Durch Integration Herausforderungen meistern

Zwei entgegengerichtete Entwicklungen stellen Händler und Lieferanten derzeit vor große Herausforderungen: Zum einen fordern Kunden verstärkt mehr Service und Qualität ein. Zum anderen gestalten sich die Lieferketten zunehmend komplexer und spannen sich teilweise um den gesamten Globus. Vor diesem Hintergrund sind die Handelsunternehmen zunehmend gefordert, ihren Kunden schnell und zuverlässig Auskunft über den aktuellen Bestellstatus zu erteilen. Doch in den meisten Fällen können Angestellte beispielsweise nur begrenzt eine Aussage darüber treffen, ob und wann ein Produkt auf Lager beziehungsweise lieferbar ist. Meist ist der Zugriff auf diese Daten nicht möglich oder im besten Fall treffen diese Informationen verspätet ein. Dies führt nicht nur zu unzufriedenen Kunden, sondern beeinträchtigt auch die Rentabilität. Genau hier setzt Sterling Integrator Retail Edition an: Durch die Anwendungsintegration mit externen Partnern ist es möglich, Lagerhaltung oder Auftragsstatus transparent einzusehen.

Transparenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Aus den umfangreichen Erfahrungen von Sterling Commerce für B2B-Integration und elektronischen Handelsgemeinschaften ist das SaaS-Produkt „Supply Chain Visibility on Demand“ entstanden, das ab Herbst 2008 als gehosteter Netzwerkdienst

im Rahmen des Sterling Collaboration Networks (SCN) erhältlich sein wird. Der SaaS-Dienst verbindet Partner- und Prozessintegration mit durchgängiger Transparenz entlang der gesamten Lieferkette und verschafft Unternehmen Zugang zu mehr als 270.000 Handelsgemeinschaften, die weltweit agieren.

4.129 Zeichen bei durchschnittlich 55 Zeichen pro Zeile. Diese Meldung und Bildmaterial finden Sie auch unter www.sterlingcommerce.de und www.ffpress.net.

Über Sterling Commerce:

Sterling Commerce, ein Tochterunternehmen von AT&T Inc. (NYSE:T), unterstützt ihre Kunden dabei, Business Communities, Geschäftsprozesse, Menschen und Technologien auf intelligente Weise miteinander zu verbinden und ermöglicht es ihnen somit, in der globalen Wirtschaft erfolgreich zu sein. Um die Wirtschaftlichkeit auch über die eigenen Wände hinaus zu steigern, vertrauen mehr als 30.000 Kunden weltweit – darunter 80 Prozent der FORTUNE® 500 Unternehmen – auf die Lösungen von Sterling Commerce für die Integration von Geschäftsprozessen sowie für Supply Chain Management. Der Hauptsitz von Sterling Commerce befindet sich in Columbus, Ohio. Zudem unterhält Sterling Commerce Niederlassungen in 19 Ländern und in vielen großen Städten rund um den Globus, in Zentraleuropa ist die Hauptniederlassung in Düsseldorf. Für mehr Informationen besuchen Sie uns im Internet unter www.sterlingcommerce.de.

Weitere Informationen:

Sterling Commerce GmbH
Karin Porwoll
Uerdinger Str. 90, 40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 43848-455
Fax 0211 / 9272-455
E-Mail: karin_porwoll@stercomm.com
Internet: www.sterlingcommerce.de

Fink & Fuchs Public Relations AG
Jürgen Stühler
Berliner Str. 164, 65205 Wiesbaden
Tel. 0611 / 74 131-936
Fax 0611 / 74 131-21
E-Mail: juergen.stuehler@ffpr.de
Internet: www.ffpress.net

Sterling Commerce GmbH

Geschäftsführer: David John Robinson, Michael Allen Meyer, Jan Pieter de Hoogh, Simon Bond, Donna Angiulo
Amtsgericht Düsseldorf - HRB 33214 - Umsatzsteuer-ID: DE 178622980