

SEEBURGER

解决消费品行业B2B集成面临的挑战

概述

全球市场化、复杂的行业供应商关系和技术的多样化加剧了消费品企业供应链的复杂性。为获得更大的市场竞争优势，消费品企业必须采取降低现存库存量、减少断货并缩短订单到付款的周期。这些挑战已超过基于EDI软件系统和简单的人力能够解决的问题。目前超过7000多个公司已采用SEEBURGER解决方案处理其不断变化的业务流程管理问题，提高其运营效率。

新兴的消费品行业及发展趋势

全球化和IT基础设施外包的影响

近年来，消费品企业利用市场全球化的优势，将生产、实施和客户服务外包到环太平洋、拉美及其它远程地区。尽管这些举措可以降低运营开销，扩大业务范围，但语言的多样化、分布式数据源和地区特殊的行业监管规定，以及全球化的分销形式增加了IT的复杂性。全球化市场的发展趋势进一步加剧了诸如零售商代管等许多现存难点的压力，因此需要更加精简基础设施，以保证全球化的财政优势。

SEEBURGER解决方案

SEEBURGER解决方案结合其旗舰产品B2B网关，多年对消费品行业集成问题的深入了解，以及Pilgrim's Pride、Corporate Express、SEGA 和 Tetley Tea 等多家公司的最佳客户实践经验，承诺为企业提供在单一平台上实现 100%商务集成。B2B网关具有基于面向服务架构（SOA）的开发和部署功能，可最大化现有IT资源，同时最小化新应用系统投入的需求成本。其强大的BPEL业务流程引擎提供一套完整的、基于标准的、易于使用的设计结构工具，可创建、部署和管理含有人工和自动化步骤的全球范围的B2B业务流程。

案例研究：Corporate Express

Corporate Express为28个国家提供办公产品和服务。在公司2002年的运营中，Corporate Express是通过传真、邮件和电话来接收所有订单的，其中仅有2%的业务流程是以电子方式进行处理。在这种情况下，需15名订单管理人员来处理订单过程以达成100%的处理结果，这就极大地增加了人力成本。Corporate Express耗用了大量时间，且从开票到付款平均要延误38到46天的时间。

Corporate Express 选择 SEEBURGER 解决方案统一其不同业务伙伴的数据标准，取代了大量人工处理程序，建立一个单一的电子数据交换（EDI）平台。这个平台是在基于一个单一规则的引擎下整合BMEcat、XML、cXML、xCBL和欧洲Edifact数据标准，仅需一名内部和SEEBURGER人员即可完成全面可视化的数据格式转换过程。

仅在两年半的时间内，Corporate Express 连接了5000个贸易伙伴，电子订单年处理量达300,000多份（占订单总量的48%），订单管理员工由原来的15人减少到8人，且开票至付款周期平均缩短了近30天。

SEEBURGER 解决消费品行业

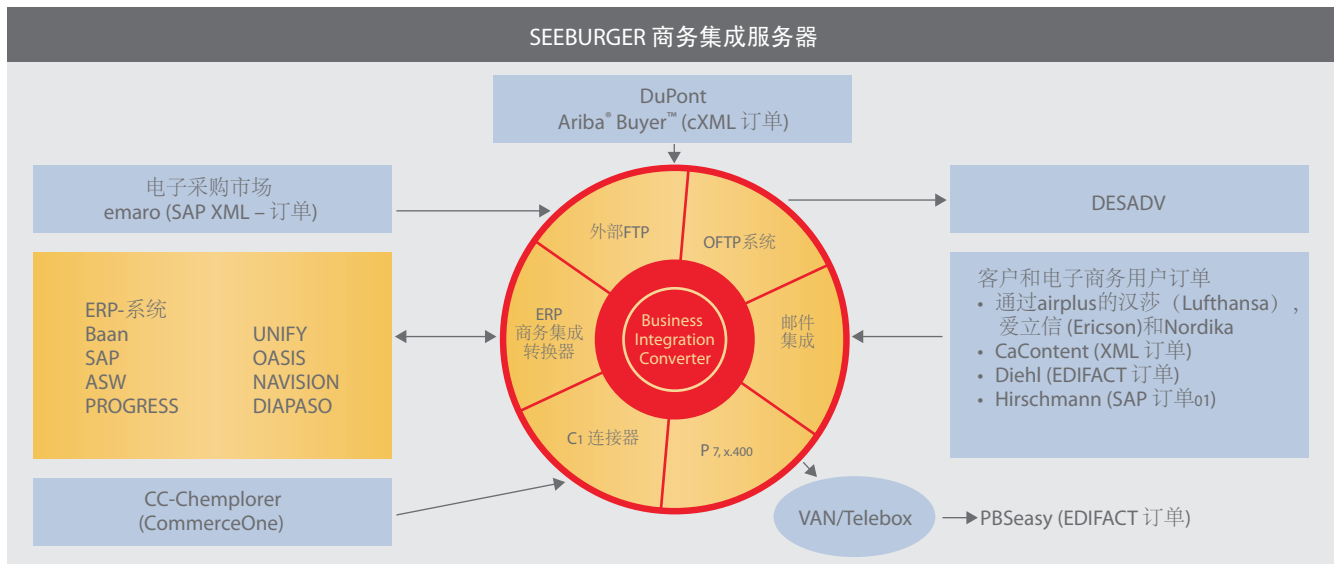


图1: Corporate Express 选择 SEEBURGER 解决方案统一其不同业务伙伴的数据标准，建立了一个统一的基于一个单一规则引擎的电子数据交换（EDI）平台。

零售行业标准规定及不断增加的复杂性

每个零售商和地区供应商都有自己的一套行业标准规定。例如沃尔玛（Wal-Mart）、百思买（BestBuy）和美国塔吉特百货公司（Target）均是美国的零售商，类似的交易过程，确要求不同的信息处理标准。每增加一个供应商，都要耗费成本和数据整合的时间，且要增加监控和服务人员，造成利润下降，占用 IT 资源，限制了潜在的投资回报。其他方面的复杂性，如支持不同的 RFID 标签、地区特定的条码标准、必须“分解”到多个货运地点的批量采购订单，使这些问题变得更加错综复杂。

SEEBURGER 解决方案

SEEBURGER集成式转换工具提供支持全球数据标准的可视性转换功能，包括 ANSI X12、Edifact、Tradacom、Galia 和 EIAJ 数据标准。同时，支持 60 多种通信协议，包括 AS2 通讯协议、文件传输协议（FTP）和增值网络（VAN）系统。

先进的可视协作解决方案领先者 SEEBURGER 公司最近推出 B2B 门户套件，其中包括库存监控、SCM 门户和 RFID 网关应用系统。这些组件可供制造商和供应商跟踪各个地点的库存，根据相关货品调货协调业务数据电子转移。

案例研究：SEGA

随着沃尔玛在供应商中推行 AS2 标准，世嘉（SEGA）开始全面升级其长达 10 年之久的，基于调制解调器的 B2B/EDI 系统。在证实现有 VAN 无法将零售商 PO “分解”为多个供应商订单后，SEGA 选择采用 SEEBURGER。利用 SEEBURGER 商务集成服务器（BIS），SEGA 的 VAN 费用降低了 50%，订货时间由 90 分钟缩短到“不到 4 分钟”，提供实时库存更新，简化流程可执行无人监控 EDI 交易。

SEEBURGER 解决消费品行业

供货商协同作业 (Supplier Enablement)

全球零售商和大型消费品企业依靠数百乃至数千个不具备电子商务能力的小型供应商和分销商。规模更小的二级和三级贸易伙伴甚至不知道供应链管理库存(VMI)及其他商务实践管理模式,而还有一些供应商可能根本没有参与EDI或XML数据交易的能力。为弥补通信差距不得不加大缓冲库存和安全库存量,当需求发生变化时,利润和交货进度会受到相应的影响。

SEEBURGER 解决方案

SEEBURGER通过一系列集成连接器及其合作伙伴门户,实现了100%合作伙伴整合。且使那些不具备电子数据交换(EDI)或可扩展置标语言(XML)文件转换格式技术的小型贸易伙伴,通过电子邮件、web模式和传真订单达成电子化数据处理模式。SEEBURGER部署服务为数千个合作伙伴集成战略的实施提供技术和方法的支持,而部署时间仅相当于传统方法的几分之一。

Partner Portal(合作伙伴门户)的小型供应商连接解决方案充分体现SEEBURGER全面贸易伙伴能力整合的承诺。Hub和Spoke系统解决方案是一个集中管理式附加组件,企业能发布数据给其小型合作伙伴。企业运行的Hub组件,与其B2B Gateway(网关)全面整合,以确定与合作伙伴的数据共享。通过一个可下载的小型Java应用系统的“Spoke”组件执行信息共享,使规模较小的合作伙伴同样可以执行数据转换、通信和集成。简而言之,“Spoke”使小型合作伙伴可以参与电子商务运行,成本仅相当于传统方法的很少一部分,从而消除小型合作伙伴开展电子商务面临的主要障碍。

案例研究: 惠尔普公司

惠尔普公司业务网络有16,000个授权分销商,其中包括Lowe's和百思买等大型贸易伙伴,以及为当地附近个人消费者提供一对一客户服务的“便利店”。为实现更有力地支持合作伙伴的目标,惠尔普为目前不能进行EDI或AS2通信的贸易客户和分销商部署了SEEBURGER Spoke Units。采用Spoke Units,企业可帮助非EDI贸易伙伴采用AS2通信,转换他们的应用格式,通过文件端口、DB接入或SEEBURGER的API集成到自己的后端系统中。

SEEBURGER 解决消费品行业



图2: SEEBURGER解决方案通过诸如BIS商务集成平台的Spoke单元功能, 甚至使很小的合作伙伴实现了全面协同作业。

- EDI
SEEBURGER B2B Gateway运用传统B2B和EDI标准实现快速、灵活、端对端贸易伙伴集成, 企业可以即时交易业务交易, 查明外部业务伙伴的问题, 同时加强B2B流程控制能力。
- Hub & Spoke
Hub & Spoke是由2部分组成的系统, Hub组件支持各种规模的合作伙伴参与电子交易。供企业定义业务规则和电子发布文档的Hub组件, 可与SEEBURGER BIS全面集成。Spoke组件是一种可下载的Java应用, 供合作伙伴通过互联网与Hub安全通信, 实现100%合作伙伴集成, 消除VAN成本。
- 合作伙伴门户
采用 SEEBURGER 的 Web 应用, 企业可为小型供应商和客户度身定制 Web 门户。这些门户可供用户检索自己的 EDI/XML 文档, 利用 Web 表单生成返回回执文档。
- Paper-to-ERP
Paper-to-ERP消除了人工处理纸基文档所用的时间、开支及产生的错误。它可以识别业务交易中的标准数据元素, 如订单编号、金额、银行明细和货品编号, 学习并储存新的格式供今后使用。Paper-to-ERP可跨语言和跨地区运行, 可将业务数据转换为后台各种业务系统所需的格式支持后端与其他系统集成的任意格式。

上海办公室: 中国上海浦东新区商城路800号斯米克大厦14层1409B

电话: +86 21 5835 4735 · 传真: +86 21 5835 9868 · infochina@seeburger.com · www.seeburger.cn

北京市朝阳区永安东里16号CBD国际大厦5层C529室

电话: +86-10-6563 7565 · 传真: +86-10-6563 7562

本文中所有产品名称为各自所属企业的资产。© SEEBURGER AG 05/2005版权所有。

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION