

SEEBURGER技术 帮助SEGA实现赢利

SEGA概览

业务挑战

美国SEGA公司需要满足沃尔玛等客户的行业标准规定，优化订单处理并提高库存透明度。通过调制解调器向使用十年之久的B2B/EDI系统上传新订单需要几个小时的时间。

技术解决方案

现在，采用SEEBURGER的B2B GATEWAY 支持SEGA商务集成。

利益

采用SEEBURGER解决方案执行取代B2B/EDI任务，SEGA:

- 为SAP装载订单到SAP系统的时间由1-1/2小时缩短到4分钟；
- 实时更新提高库存和接收订单的可视性；
- 每月VAN费用减少一半；
- 管理人员培训时间由三个月缩短为三周。

与沃尔玛、Toys "R" Us、CompUSA、Target 和Circuit City等美国零售巨头合作，您的商务集成策略和基础设施来不得半点含糊。需要进行调整时，您必须有计划的迅速加以改造，不久前完成这项工作的美国SEGA公司对此深有体会。

美国SEGA公司是日本SEGA集团下属企业，主要生产PC游戏软件、无线设备和游戏平台，如微软的Xbox、索尼的Playstation和Nintendo公司的GameCube。同时，他们还从事游戏产品以外的其他业务。

刻不容缓：寻找企业对企业替代解决方案

十几年来，SEGA一直采用B2B/EDI系统，通过9600 B调制解调器向SAP系统分批传送信息。上传新订单往往要用几个小时，订单处理速度慢，并且影响公司库存透明度。

据SEGA公司IT总监Jake Salgado介绍，沃尔玛在供应商中推行AS2标准，并需优化订货流程和提高系统效率，公司确定必须认真研究系统升级的问题。“我们考虑过主要VAN供应商Sterling Commerce的EDI产品，”他说。但Sterling不能解决SEGA最为头痛的一个问题：如何将零售商的一个PO“拆分”为多个地点的独立订单。这是Salgado经常遇到的问题，为此，他花费大量时间和资金，请UNIX程序员编写脚本。

“我对我们这个项目的投资感到非常满意... SEEBURGER非常易用、便于迁移，而且实施费用低。”

- JAKE SALGADO, 美国 SEGA公司IT总监

采用SEEBURGER解决方案

当Salgado在展会上看到SEEBURGER解决方案演示后，在SAP鼓励下，他们决定研究这一解决方案的功能。除了能拆分PO单据，然后将每份订单传送到SAP系统外，SEEBURGER还向SEGA证明，他们可以帮助其降低每月VAN费用，而且可在很短的时间内对人员进行这种技术的培训，显著节省成本。Salgado在评价这一解决方案时指出：

“我们找到了易于实施、易学易用的技术。他们向我们演示了这种软件如何能够足以灵活地满足我们特殊的EDI要求。”

SEEBURGER技术 帮助SEGA实现赢利

为满足这些要求，SEGA 选择 SEEBURGER 的商务集成服务器 (BIS) 处理 B2B/EDI 通信。BIS 是一种可扩展平台，可以无缝整合业务流程并配置了适配器、转换引擎、工作流、最佳信息库、行业专用业务流程以及大量通信协议。

消除复杂性是一种致胜策略

选择SEEBURGER作为商务集成伙伴，使SEGA发生可喜变化：

- 每月VAN费用降低50%，并仍在持续下降。Salgado每月的费用由4,000美元下降到1,500美元，使用的VAN由四个减少到两个（两个网络目前的使用率都不高），今后有望进一步减少。
- 显著缩短SAP系统装载订单的时间。采用过去的系统分批上传要1.5小时，现在采用SEEBURGER解决方案只需“不到4分钟”。
- 降低培训成本并缩短时间。“由于SEEBURGER非常易用，因此我们可以对非EDI人员进行系统培训。现在，我用三名人员处理EDI，而且我完全可以高枕无忧，”Salgado笑着说。SEEBURGER系统培训只需三周，员工即可运行操作，但Salgado指出，采用过去的系统，掌握EDI专业知识的人员要经过三个月的培训，SEEBURGER的BIS大大节省了培训时间和成本。
- 提高库存和接收订单的可视性。由于可以实时更新，SEGA销售和分销部门现在可以更加准确地掌握产品转移情况。由于不必再等订单分批上传到SAP系统，他们可以先于订货掌握即时供货（JIT）库存已空的情况，以及补货生产所需的时间。

从销售流程到补货直至生产，SEEBURGER使SEGA运营获得全面改善。

“我对我们这个项目的投资感到非常满意，”Salgado说，“记得几年前，Premenos老版本升级时，我们用了一年半的时间进行系统迁移，当时聘请了五名顾问。采用SEEBURGER，我们仅用七个月便完成了所有零售商的上线运行，我只聘请了两名顾问。SEEBURGER非常易用，便于系统迁移，而且实施费用低。”

