

Mehr Einblick und beträchtliche Kosteneinsparungen mit EDI-Technologie durch Descartes B2B Messaging™



Scandinavian Tobacco Group (STG) ist ein bedeutender global agierender Tabakkonzern mit 17 Niederlassungen in aller Welt, der seine Tabake in mehr als 100 Ländern vertreibt. Das Unternehmen benötigte eine nahtlose EDI-Kommunikation (EDI = Electronic Data Interchange) für einen reibungslosen Betrieb. Mit der Lösung Descartes Global Logistics Network™ (Descartes GLN™) wird der Order-to-Cash-Prozess von STG vollständig über einen einzigen Kanal unterstützt, was die Kontrollmöglichkeiten erweitert, einen besseren Überblick verschafft und Kosten senkt.

“Die EDI-Lösung bietet uns die erforderlichen Einblicke und Managementfunktionen im Rahmen einer zentralen Anwendungs-umgebung. Wir sind jetzt dabei, die gemeinsam definierte und dynamische Implementierung auf ein Land nach dem anderen zu übertragen, indem wir die Fähigkeiten der Descartes-Mitarbeiter vor Ort nutzen. Besonders zufrieden bin ich mit dem Support direkt in unseren Niederlassungen.”

-Koen Domen,
IT Manager, STG

Allgemein

Scandinavian Tobacco Group (STG)
Tabakhersteller

Descartes Lösung

Global Logistics Network (GLN)
B2B Messaging

Über den Kunden

Die Scandinavian Tobacco Group (STG) ist einer der größten Tabakhersteller weltweit. Der Konzern beschäftigt etwa 8.100 Mitarbeiter in 17 Niederlassungen und vertreibt seine Produkte in mehr als hundert Ländern. Das STG-Portfolio umfasst mehr als 200 Marken. Das Unternehmen ist an der Nasdaq OMX in Kopenhagen notiert.

Schneller Überblick

Herausforderung

Zentralisierung der elektronischen Kommunikation

Lösung

Globale EDI-Integration und nahtloser Datenaustausch

Ergebnisse

Nutzung der EDI-Technologie zur Förderung des Erfolgs

Herausforderung:

In der Vergangenheit verarbeitete STG den elektronischen Dokumentenfluss von der Bestellung über die Lieferung bis zur Rechnungsstellung mit verschiedenen länderspezifischen Systemen. Die unterschiedlichen Lösungen in den verschiedenen Regionen zu verwalten und zu pflegen kostete die IT-Abteilung viel Zeit und Ressourcen. Die Implementierung eines einheitlichen Enterprise Resource Planning (ERP)-Systems für alle Länder war der erste Schritt zur Zentralisierung der Auftragsverwaltung. Darüber hinaus benötigte das Unternehmen eine Lösung zur Unterstützung der EDI-Kommunikation mit zahlreichen Handelspartnern, die eine oder mehrere der 200 Marken aus dem STG-Portfolio beziehen.

Lösung:

STG untersuchte den Markt auf der Suche nach einem globalen Partner, der in der Lage war, die in den verschiedenen Niederlassungen erforderliche EDI-Integration durchzuführen und den Order-to-Cash-Prozess zu standardisieren. Funktionalität, Skalierbarkeit und Kapazität waren Schlüsselfaktoren im Auswahlprozess. Eine zuverlässige Kommunikation mit Handelspartnern wie Kaufhausketten und Logistikdienstleistern (LSP) war für STG ebenfalls von entscheidender Bedeutung. Damit eine kontinuierliche Kommunikation gewährleistet ist, entschied sich STG für die B2B-Messaging-Lösung des Descartes Gateway, da dieser eine robuste Kommunikations- und Messaging-Plattform bietet.

Die Lösung gewährleistet nicht nur die Konnektivität mit dem Descartes GLN, sondern bietet auch zusätzliche Überwachungsdienste. Gleichzeitig ist die Messaging-Lösung skalierbar und kann international eingesetzt werden, was für die zukünftigen Anforderungen von STG unerlässlich ist.

Die beiden Unternehmen stellten fest, dass das für die Unterstützung der neuen Messaging-Umgebung erforderliche spezifische Wissen aufgrund der Vielfalt der Systeme innerhalb von STG begrenzt war. Während des Projekts leistete Descartes nicht nur Projektunterstützung und führte die EDI-Migration durch, sondern teilte für eine schnellere Schulung selbst EDI-Wissen und Erfahrung mit STG.

Der Start in Kanada diente als Vorlage für die Einführung der Messaging-Lösung an anderen Standorten. Derzeit haben die Tochtergesellschaften in Kanada und Großbritannien die Lösung vollständig implementiert. In den USA und Frankreich ist die Einführung im Gange. Heute tauschen STG und seine Handelspartner mit dieser Technologie monatlich mehr als 10.000 Nachrichten über das Descartes GLN aus. Mit einer einzigen Messaging-Lösung kostet der Datenaustausch jetzt nur noch einen Bruchteil dessen, was das Unternehmen zuvor für seine separaten Altsysteme zusammen bezahlt hat. Die Implementierung verschafft STG außerdem eine bessere Sichtbarkeit und einen besseren Einblick in die Kunden- und Artikelidentifikation. Außerdem ermöglicht sie den Handelspartnern, sich einfach zu verbinden und Informationen mit einem hohen Maß an Kundenzufriedenheit und Lieferleistung auszutauschen.

Ergebnisse



Mit der Descartes-Lösung konnte STG Folgendes erreichen:

- Eine einzige, zentralisierte IT-Umgebung
- Skalierbare Lösung für internationales Wachstum
- Vereinfachte Order-to-Cash-Prozesse
- Verbesserte Kommunikation mit Handelspartnern
- Effizienter IT-Betrieb und Asset Management
- Lizenzkosteneinsparungen von über 90 Prozent