

LG 电子选择 GXS 以支援其全球 ERP 及 B2B 电子商务平台的整合

跨国韩国电子制造商利用 GXS Trading Grid®整合与客户及供应商之间的 EDI 及 XML 标准的电子交易

韩国首尔及美国马里兰州盖士堡 – 2008 年 7 月 16 日– 全球领先的 B2B 电子商务解决方案供应商 GXS 今天宣布, LG 电子 (LG) 选择了 GXS Trading Grid® 来集中及整合与超过 200 个全球贸易伙伴的电子交易。LG 是消费电子产品, 家用电器及移动通讯的行业巨头兼技术革新者。LG 选择 GXS 是其简化供应链之企业策略的其中一环 – 透过把散布全球包括欧洲、美国、南美洲及亚太地区的企业资源规划系统(ERP)集中在企业位于南韩首尔的总部来简化供应链复杂性; 亦能集中其 B2B 电子商务功能到统一的全球平台上。

2007 年, LG 在四个商业领域 – 移动通讯、电子产品、电子显示器及电子媒体产品中录得总营业收益为 440 亿美元。作为高竞争性的消费电子产品的领先企业, LG 的成功有赖于其统筹供应链活动及与全球交易伙伴 (合约厂商网络、第三方物流供应商、消费电子产品零售商) 分享实时讯息的能力。GXS Trading Grid® 能支持广泛的电子商务标准 (如 EDI, XML, KEDIFACT, RosettaNet 及 AS2); 并能覆盖亚洲、欧洲及美洲。使用指定供应商 GXS 来整合 B2B 交易能把 LG 的资讯科技部门的运作集中在韩国, 以支援遍布 70 个国家的贸易伙伴。

LG 资讯科技策略小组的副经理, SunYoung (Sarah)Oh 小姐表示: 「自从 2001 年 GXS 已为 LG 持续提供可靠及有效率的 B2B 集成服务。自 LG 创立 50 年来, 供应链的复杂性不断提高; 简化供应链、确保全球整合能力及提升交易伙伴网络的实时可视化成为重要的任务。我们发现只有 GXS 是唯一的整合供应商能同时满足这三方面的要求。」

在 GXS 成为统一平台供应商以前, LG 使用不同的 B2B 电子商务供应商, 而这些供应商均由散布全球的本地 B2B 中心所管理。使用不同的供应商导致程序重复, 商业功能不协调, 使 LG 花很多资源来管理交易伙伴网络。此外, 因为重复的程序及缺乏利用高交易量来减低 B2B 电子商务总开支的能力, LG 对其贸易伙伴的需求反应迟缓, B2B 成本也比较高。

GXS 亚太区副总裁郑义陶先生表示: 「透过整合 ERP 系统及 B2B 网络, LG 充分显示真正国际性企业如何能更有效率的运作。很多企业只在本地运作, 他们对其贸易伙伴网络的运作范围毫无头绪, 因此不能获取其交易活动的实时可视化。LG 整合 ERP 系统后能提高企业的行业竞争优势。GXS 为全球 B2B 供应商, 在亚太地区及韩国均有办事处, 能支援其他总部设在亚洲及任何地区的跨国企业建立 B2B 电子商务整合网络。」

GXS Trading Grid® 是一全球 B2B 电子商务及集成平台, 能为任何规模的企业提供需求驱动供应链方案的建设及应用。作为全球最大的电子商务社群, 超过 30,000 客户利用 GXS Trading Grid®交换商品和服务、获取全球物流活动可视化及同步产品信息。Trading Grid 避免了行业标准更新的复杂性, 排除人手及重复的程序, 提升 B2B 整合及协作能力; 帮助客户达至全球交易社群自动化。

关于 LG 电子

LG 电子 (LG) 创立于 1958 年，是消费电子产品，家用电器及移动通讯的行业巨头兼技术革新者。LG 在全球 114 个运作点包括 82 个子公司雇用超过 82,000 员工。2007 年，LG 在四个商业领域 – 移动通讯、电子产品、电子显示器及电子媒体产品中录得全球总营业收益为 440 亿美元。LG 领先全球的产品包括移动电话，空气调节器，前载式洗衣机，光纖储存产品，DVD 机，平面电视及家用放映系统。

关于 GXS

GXS 是全球领先的 B2B 电子商务解决方案供应商，它提供的解决方案能够简化和加强业务流程的整合与协作。包括 70% 的财富 500 强企业在内的全球企业都在使用需求驱动的 GXS Trading Grid® 商务平台来扩大供应链网络、优化产品推出、自动化库存接收、管理电子支付及获得供应链可视化。GXS 的外包服务 GXS Managed Services 所提供的专业，技术基础及计划支持能有效协助客户与全球贸易伙伴进行 B2B 电子商务。

公司总部设于美国马里兰州盖士堡，并有覆盖全球的网络和位于美洲，欧洲及亚太地区之办事处，详情请参阅：www.gxs.com。