



The Master Lock Company

通过高效率、低成本的云端贸易合作伙伴整合，加快全球业务增长

企业在更多的国家或地区开展业务，就需要满足更多的贸易合作伙伴需求。电子文档交换 (EDI) 平台是大规模满足此类需求的关键，但是在内部管理 EDI 会导致成本增加。为应对这一挑战，The Master Lock Company 选择将 EDI 流程迁移到 IBM® Supply Chain Business Network Premium。

业务挑战

对于 The Master Lock Company 来说，全球业务的快速增长意味着每年要与更多伙伴企业进行合作与交易。该公司如何支持其精益 EDI 团队管理不断增加的需求？

转型

The Master Lock Company 将其贸易合作伙伴整合流程迁移到 IBM Supply Chain Business Network Premium，这是一个非常安全的云解决方案，可以帮助 EDI 团队减少手动工作。

成果

<p>加快 50%</p> <p>与贸易伙伴建立合作关系的速度加快 50%，有助于支持业务发展</p>	<p>避免增加</p> <p>避免增加 EDI 员工人数，提高运营成本效益</p>	<p>100% 可用性</p> <p>确保任务关键型 EDI 服务始终在线</p>
---	---	---

业务挑战

全球业务增长，带来 EDI 挑战

国际扩张是推动收入增长和市场份额增加的有力工具，但是也会带来挑战。在新的地区开展业务往往意味着需要与大量新贸易伙伴建立合作关系，每个合作伙伴都有自己独特的要求。

这就是全球最大的挂锁和私人保险箱制造商兼营销商 The Master Lock Company (TMLC) 所面临的困境。通过有机增长和战略收购，该公司已在亚洲、中美洲和欧洲的新市场成功开拓国际业务。

The Master Lock Company EDI 经理 Connie Rekau 开始说道：“从供应链的角度来看，国际业务增长创造了很多新的机遇。管理好税务和发票等方面的本地需求，对于支持业务发展至关重要。”

TMLC 的零售业务依靠电子数据交换 (EDI) 平台与全球贸易合作伙伴进行有效沟通。和许多领先企业一样，该公司多年来一直依靠 IBM Gentrant® 添加和管理 EDI 集成。但是，因为平均每年要添加 40 个新的贸易合作伙伴，所以导致复杂性逐渐提升，TMLC 的精益 EDI 团队濒临能力极限。

“我们知道，很快就需要为 EDI 团队添加至少三个全职员工，才能勉强维持下去”，Rekau 说。“此外，如果我们将 EDI 最耗时的环节外包出去，我们就能够管理业务增长，同时释放时间来完成更高价值的发展活动。我们寻求合作伙伴，让它帮助我们采用更简单和高效的方法。

“EDI 计划外宕机关系到全年业务的成败。我每个月向最高管理层团队报告一次 IBM Supply Chain Business Network 的可用性，它的可用性从来没有低于 100%。”

— Connie Rekau, The Master Lock Company EDI 经理

转型故事

将 EDI 迁移到云端

基于使用 IBM Gentrant 平台的良好体验，TMLC 决定将其 EDI 平台迁移到 IBM Supply Chain Business Network Premium — 这是一个非常安全的贸易合作伙伴集成云解决方案。

“将 EDI 迁移到 IBM Supply Chain Business Network 带来的最大好处就是，我们不再需要让全职员工来完成 EDI 映射等活动”，Rekau 解释道。“当我们需要添加新的贸易合作伙伴时，只需向 IBM 提交请求，IBM 会为我们完成大部分的工作：而我们只需验证该集成是否按照预期方式运作即可。”

IBM Supply Chain Business Network Premium 包含 IBM Business Transaction Intelligence，可提供认知分析功能，帮助企业借助使用自然语言编写的可视报表和查询，获得关于 EDI 流程更深入的洞察。

“如果我们的某个 EDI 交易不论因何原因而失败，IBM Supply Chain Business Network 都会向我们发送警报，这个功能具有战略性的重要意义，它有助于我们立即开始确定潜在原因”，Rekau 解释道。“通过 IBM Business Transaction Intelligence，我们可以深入探究 EDI 数据，发现隐藏的模式。除了根据企业内部服务级别协议 [SLA] 构建跟踪业绩的计分卡，我们还设置了突出显示高于平均错误率的贸易合作伙伴的报告。”

她补充道：“如果我们将错误的订单确认函发给客户，那么就会面临经济处罚的风险。因为 IBM Business Transaction Intelligence 非常易于使用，所以我们的客户合规团队现在可以实时查看订单、发货和支付状态，无需 EDI 团队的帮助，这帮助我们成功地防止了因非我方数据问题而造成的退款。”

随着业务逐渐扩展到全球各地，TMLC 必须始终了解各种本地电子发票需求。IBM Supply Chain Business Network Premium 包含 IBM E-Invoicing 平台，该平台支持企业通过自动、合规且完全可审计的方式交换这些文档。

“The Master Lock Company 是最早采用 IBM E-Invoicing 的企业”，Rekau 评论道。“IBM 根据法律和集成标准的变化不断调整这个平台，显著降低了我们国际业务的复杂性。”

目前，TMLC 的全部 EDI 订单中有 95% 通过 IBM Supply Chain Business Network 进行处理，无需 EDI 团队的人工干预。

“我们从 IBM Gentrant 迁移到 IBM Supply Chain Business Network 非常顺畅，IBM 团队表现非常出色，尤其是在涉及欧洲贸易合作伙伴的移动方面”，Rekau 补充道。“我们始终知道，每当需要帮助时都可以依靠 IBM 来找到答案，我们非常欣赏他们提供支持的响应能力。”

成果丰硕

节约时间，推动扩展

通过使用 IBM Supply Chain Business Network 来自动执行任务关键型 EDI 流程，TMLC 可以继续自己的快速发展进程，集中精力开发支持业务的功能。

“通过采用外包服务模式，预计无需再额外雇用三位全职员工，这会大大节约成本”，Rekau 说。“我们相信，至少在未来 12 个月内，我们可以保持员工人数不变，轻松应对贸易合作伙伴的持续增长。”

她补充道：“如果真到需要增加新员工的时候，培训流程也会显著加快并且更加轻松。最近，我们有一位新员工加入该团队，她在不到两周的时间内就完全掌握了 IBM Supply Chain Business Network 工具。”

通过 IBM Business Transaction Intelligence 为企业内的非技术性 EDI 用户提供支持，TMLC 可以比以往更快地跟踪交易。

“IBM Business Transaction Intelligence 允许我们的业务用户轻松跟踪从开始到付款的整个订单过程”，Rekau 解释道。“过去，如果我们的客户电话咨询采购订单的状态，我们的订单管理人员必须花费大量时间将他们从技术性 EDI 文档中获取的信息拼凑起来。现在，我们的团队使用 IBM Business Transaction Intelligence，消除了这种复杂性。因此，他们可以在几分钟内找到客户问题的答案，如果遇到问题就将所有必要信息传递给销售或合规团队。”

她补充道：“这种类型的业务洞察对于负责应收账款团队来说也非常重要。如果客户已确认某张发票，但是没有支付，往往是因为他们需要有关订单的其他信息。过去，我们负责应收账款的工作人员依靠 EDI 团队来检索这些数据，但有了 IBM Business Transaction Intelligence 之后，他们就可以自行拉取数据，整个流程得以简化。”

通过可满足快速变化的 EDI 需求的外包服务，TMLC 已在快速推广对新业务模式的支持。TMLC 收购了一家名为 SentrySafe 的大型保险箱制造商后，需要快速添加该公司的 200 个贸易合作伙伴映射，并且首次支持直接出货订单。

“如果我们将 SentrySafe EDI 迁移到自己的平台上，估计需要花费至少 12 个月才能完成”，Rekau 回忆道。“通过与 IBM 合作，我们只用了 6 个月就完成了映射工作，速度提高 50%。”

对于“黑色星期五”之类的重要零售活动，IBM Supply Chain Business Network 的可靠性帮助 TMLC 充分利用每个机会。

“我们知道在一年中的某些时候 EDI 流量会激增 250%，许多客户需要订单在 48 小时内发货”，Rekau 总结道。“EDI 计划外宕机关系到全年业务的成败。我每个月向最高管理层团队报告一次 IBM Supply Chain Business Network 的可用性，它的可用性从来没有低于 100%。随着我们的业务继续增长，我们相信拥有 EDI 平台就能与全球更多的贸易合作伙伴开展合作。”

The **Master Lock** Company

关于 The Master Lock Company

The Master Lock Company 在挂锁和安防用品领域是全球公认、经久不衰的可靠品牌。该公司自 1921 年成立以来，不断为锁具设计、应用和性能制定新的标准。TMLC 总部位于美国威斯康辛州，是全球最大的挂锁和保险箱制造商和营销商。

解决方案组件

- [Supply Chain Business Network](#)

采取下一步行动

了解有关 IBM Supply Chain Business Network Premium 的更多信息，请联系 IBM 代表或 IBM 业务合作伙伴，或访问以下 Web 站点：ibm.com/marketplace/supply-chain-business-network-premium

[查看更多客户案例](#)或[了解有关 IBM Watson Customer Engagement 的更多信息](#)