

Shurtape

Shurtape Technologies

IBM gør det muligt for Shurtape Technologies at migrere handelspartnere på rekordtid

Oversigt

Forretningsmæssig udfordring

Havde behov for en integrationsløsning, der ville imødekomme de stigende krav, for eksempel i forbindelse med virksomhedens seneste opkøb.

Løsning

IBM-kommunikation og -integration

- IBM Sterling B2B Integrator.
-

Shuford Mills, der producerer tekstilgarn, tovværk og sejlgarn, besluttede sig i 1955 for at forsøge sig med fremstilling af tape. Virksomheden åbnede en lille fabrik i et eksisterende anlæg og begyndte at fremstille almindeligt crepetape og afdækningstape. Shurtape Technologies er i dag anerkendt, som en kreativ, visionær virksomhed med 12 fabrikker verden over. Virksomheden producerer og distribuerer en lang række produkter til industriel og professionel brug, samt forbrugsvarer.

Forretningsmæssig udfordring

Med fokus på vækst opkøbte Shurtape Technologies i 2009 en ny virksomhed. Shurtape var fast besluttet på hurtigt at integrere den nye virksomhed, som indeholdt det komplekse B2B-samarbejde med store detailhandlere, sælgere og tredjepartslogistikleverandører. Shurtape forstod nødvendigheden af at være i stand til hurtigt at integrere deres ekspanderende virksomhed i én strømlinet platform og henvendte sig til IBM – og IBM® Sterling B2B Integrator – med henblik på at finde en løsning.

Løsning

Shurtape anvendte en aggressiv implementeringsplan: At flytte alle 150 handelspartnere til Sterling B2B Integrator – uden at forstyrre forretningen – inden for 10 måneder. I denne tidsplan var der afsat fire måneder til at migrere alle partnere til det nye system. I løbet af projektet blev ERP-systemet (Enterprise Resource Planning) også udskiftet, hvilket udgjorde endnu en udfordring.

For at overholde tidsplanen leverede IBM de kritiske funktioner, der kunne få det til at lykkes. Sterling B2B Integrator leverede en fleksibel platform, der gjorde det muligt hurtigt at implementere nye komplekse beskeder og partnere. Forretningsprocesserne var serieforbundne og blev ind- og udskiftet efter behov for at understøtte ændringer i forretningens grundlæggende struktur.



Fordele for virksomheden:

- Det er hurtigere at integrere partnere
 - Kundespørgsmål kan løses hurtigere
 - Større kundetilfredshed.
-

Efter at have migreret alle partnere udrullede Shurtape den konsoliderede platform 10 måneder senere, lige til tiden. Forretningen med Shurtapes nye detailpartnere er forløbet uden problemer.

Under implementeringen sendte Shurtape nøglemedarbejdere på uddannelseskurser afholdt af IBM. Kurserne gav medarbejderne mulighed for at gå i gang med det samme og fortsætte med at foretage forbedringer med Sterling B2B Integrator.

Vigtigste fordele

Det er hurtigere at integrere partnere

Det tog engang måneder for Shurtape at integrere nye handelspartnere, men efter implementering af Sterling B2B Integrator tager det kun nogle uger. Den markante tidsreduktion gør det muligt for Shurtape at indtage nye markedssegmenter på en mere effektiv måde. "Det er ikke som i gamle dage, hvor du starter med papir og dernæst skifter til elektronisk dataudveksling, når mængderne stiger. I dag er det en forudsætning for at drive forretning. Du skal kunne starte med elektronisk dataudveksling, hvilket betyder, at du skal kunne gennemføre en opsætning på uger i stedet for måneder," siger Matt Davis, E-Commerce Manager for Shurtape.



"På grund af Sterling B2B Integrators fleksibilitet kunne vi hurtigt migrere et stort antal krævende detailkunder, lagre, sælgere og transportselskaber fra en hosted GXS-plattform, samtidig med at kunderne kunne se de ændringer, der blev foretaget bag kulisserne."

— Matt Davis, E-Commerce Manager, Shurtape Technologies, LLC

Kundespørgsmål kan løses hurtigere

Sterling B2B Integrators succes bliver fortsat målt på baggrund af den positive betydning for kunden, hvor hurtigt problemer løses og evnen til hurtigt at implementere nye funktioner. Kundetilfredsheden er fortsat høj, og problemer håndteres med det samme. For eksempel fremsatte Compliance-teamet en bekymring vedrørende en bestemt tilbageførsel, og de anmodede om en ændring af den måde, som kunderne fik vist data på. B2B-teamet kunne implementere ændringen på blot en dag.

Større kundetilfredshed

Med hurtigere svartider er kunderne gladere, og virksomheden er mere konkurrencedygtig end nogensinde. De flytter i dag mere end 130.000.000 tegn pr. måned til mere end 150 handelspartnere. Shurtape reagerer hurtigt på kundernes behov. Og uddannelseskurser hjalp Shurtape-teamet med at få maksimalt udbytte af løsningen og forbedre kundens oplevelse undervejs.



IBM Danmark ApS

Nymoellevej 91
2800 Kgs. Lyngby
Denmark

IBM, IBM-logoet og ibm.com er varemærker eller registrerede varemærker tilhørende International Business Machines Corporation i USA og/eller andre lande. Hvis disse og andre IBM-udtryk, der er indregistreret som varemærker, er markeret med et varemærkesymbol (® eller ™), første gang de optræder i dette dokument, betyder dette symbol et varemærke, der er registreret i USA, eller common law-varemærker, som er ejet af IBM på det tidspunkt, hvor disse oplysninger blev offentliggjort. Disse varemærker kan også være registrerede eller beskyttede varemærker i andre lande. En aktuel liste over IBM-varemærker kan findes på internettet under "Copyright and trademark information" på www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Sterling Commerce er et varemærke eller registrerede varemærker, der tilhører IBM International Group B.V., en virksomhed under IBM.

Oplysningerne i dette dokument er kun til information. Selv om der er gjort en indsats for at verificere fuldstændigheden og nøjagtigheden af oplysningerne i dette dokument, leveres de, SOM DE ER OG FOREFINDES, uden nogen form for garantier, hverken udtrykkelige eller stiltiende. Oplysningerne er endvidere baseret på IBM's eksisterende produktplaner og -strategier, som IBM kan ændre uden varsel. IBM er ikke ansvarlig for tab som følge af brugen af, eller på anden måde forbundet med, dette dokument eller nogen andre materialer. Det er ikke hensigten, at indholdet i dette dokument skal yde, eller have den virkning, at der ydes, nogen garantier fra IBM eller fra IBM's leverandører eller licensgivere, eller at dokumentet ændrer vilkårene og betingelserne for den relevante licensaftale, der gælder for anvendelsen af IBM-software.

Henvisninger til IBM-produkter, -programmer eller -serviceydelser i denne publikation betyder ikke, at IBM har til hensigt at gøre dem tilgængelige i alle lande, hvor IBM driver virksomhed. IBM kan efter eget skøn og på et hvilket som helst tidspunkt ændre produktlanceringsdatoer og/eller funktioner, der er angivet i dette dokument, på grundlag af markedsmuligheder eller andre faktorer. IBM forpligter sig på ingen måder til at gøre datoer og funktioner tilgængelige i fremtiden. Det er ikke hensigten, at indholdet i dette materiale skal angive eller antyde, eller have den virkning, at det angives eller antydes, at aktiviteter, du udfører, resulterer i et bestemt salg, indtjeningsvækst, besparelser eller andre resultater.

© Copyright IBM Corporation 2012



Genbrug venligst