



## Shurtape Technologies

*IBM® 帮助 Shurtape Technologies 在短时间内成功迁移贸易合作伙伴*

---

### 概述

#### 业务挑战

需要有效的集成解决方案，能够应对包括最新收购活动在内的不断增多的要求。

#### 解决方案

IBM 连接与集成

- IBM Sterling B2B Integrator
- 

纺织纱线、纤维绳和麻线制造商 Shuford Mills 于 1955 年决定尝试生产胶带。于是，该公司在其现有工厂内开设了一家小工厂，开始生产基本绉纹胶和平背纸带，即现在俗称的封口胶带。如今，Shurtape Technologies 已成为一家公认的有创意、具有前瞻性的公司，全球共设有 12 家工厂，负责生产和分销品种丰富的行业、专业和包装消费品。

### 业务挑战

2009 年，迅速发展的 Shurtape Technologies 收购了一家新公司。Shurtape 决心快速集成这家新公司，其中包括与大型零售商、供应商以及第三方物流提供商之间复杂的 B2B 交互。在认识到必须将这家还在扩张中的企业快速集成到统一平台后，Shurtape 选择了 IBM，以 IBM Sterling B2B Integrator 作为其解决方案。

### 解决方案

Shurtape 采用了一项积极的实施计划：将其 150 家贸易合作伙伴全部迁移到 Sterling B2B Integrator 上来，不仅没有给业务造成片刻中断，整个迁移过程也只用了 10 个月的时间。这个时间还包括将所有合作伙伴迁移到新系统而耗费的四个月时间。在项目进程中，ERP 系统也得到更换，而这又带来一项新的挑战。

为达到这一时间进度的要求，IBM 提供了促进成功的关键功能。Sterling B2B Integrator 提供的灵活平台能够快速部署复杂的全新消息及合作伙伴。业务流程则采用菊花链的形式环环相扣，并根据需要换入换出，以便为企业底层组织的变动提供支持。



---

### 业务优势:

- 缩短合作伙伴培训周期
  - 加快客户问题解决速度
  - 提高客户满意度
- 

十个月后，在集成全部合作伙伴后，Shurtape 开始着手依靠整合平台正式上线，刚好满足时间进度的安排。与 Shurtape 第一个新零售合作伙伴间的业务得以顺利展开。

实施过程中，Shurtape 派遣核心员工前往 IBM 接受培训。培训课程帮助这些员工旗开得胜，并利用 Sterling B2B Integrator 取得进一步的提升。

### 关键优势

#### 缩短合作伙伴的培训周期

曾经，Shurtape 需要花费数月对新的贸易合作伙伴进行培训。但在实施 Sterling B2B Integrator 后，现在只需几周的时间就能完成。这种培训周期的大幅缩减使得 Shurtape 能够更加高效地开拓新的细分市场。“跟以往先使用纸质文档，待数量增长后再移动到 EDI 这种情况不同，现在，它已然是进行业务往来的前提条件。你必须能够从一开始就使用 EDI，也就是说你必须在几个星期内就完成部署，而不是几个月。” Shurtape 电子商务经理 Matt Davis 表示。



---

*“Sterling B2B Integrator 的灵活性允许我们将大量要求苛刻的零售客户、仓库、供应商和承运人从托管的 GXS 平台中快速迁移出来，同时保证幕后变动在很大程度上对客户而言是透明的。”*

— Matt Davis, 电子商务经理, Shurtape Technologies, LLC

---

#### 加快客户问题解决速度

Sterling B2B Integrator 解决方案的成功还体现在对客户的积极影响、问题解决速度以及快速部署新功能的能力上。客户满意度仍保持在高水平，问题出现后也能得到快速解决。例如，当合规团队提出对特定扣款的担忧后，他们希望数据呈报给客户的方式能够有所改变。B2B 团队能够在短短一天的时间内完成改动。

#### 提高客户满意度

随着响应速度的加快，客户满意度有所提高，公司竞争力也更胜从前。现在，他们每月能将超过 130,000 公斤的商品配送给 150 多家贸易合作伙伴。Shurtape 能够快速响应客户需求。此外，培训课程也帮助 Shurtape 团队从解决方案中获得最大价值，并在实施过程中改善客户体验。



---

© IBM 公司版权所有 2011

IBM Corporation  
Software Group  
Route 100  
Somers, NY 10589

美国印制  
2011 年 7 月  
保留所有权利

IBM、IBM 徽标、ibm.com 和 Sterling Commerce 是 International Business Machines Corporation 在美国和/或其他国家/地区的商标或注册商标。如果这些商标及其他 IBM 商标是首次以商标标志 (® 或 ™) 出现在本资料中, 则这些标志指该信息发布时 IBM 在美国的注册商标或普通法商标。此类商标还可为 IBM 在其他国家/地区的注册商标或普通法商标。当前的 IBM 商标列表请见网站的“版权和商标信息”版块: [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml)。

本出版物中所包含的信息仅供参考。本出版物信息的完整性与正确性已经过核实, 并“按原样”提供, 不提供任何明示或暗示担保。此外, 这些信息均根据 IBM 现有的产品计划和战略提供, IBM 有权作出更改, 恕不另行通知。对于因使用本出版物或其他与之相关的材料所造成的损失, IBM 不承担任何责任。本出版物不会构成 IBM (或其供应商或许可方) 的担保或说明内容, 也不会产生此类影响, 亦或不会更改指导 IBM 软件使用的适用授权协议条款。

本出版物中对 IBM 产品、程序或服务的援引并不代表 IBM 在开展业务的所有国家/地区均提供此产品、程序或服务。

本出版物中引用的产品发布日期和/或功能, 可能根据 IBM 对市场商机或其他因素的单方判断随时更改, 同时绝对不是对未来产品或功能可用性的一种承诺。本材料中包含的任何信息均无意说明或暗示您所进行的任何工作将产生任何特定销售、收入增长、节省或其他结果, 这些信息也无此效果。



请回收再利用