

LG 電子選擇 GXS 以支援其全球 ERP 及 B2B 電子商務平臺的整合

跨國韓國電子製造商利用 GXS Trading Grid®整合與客戶及供應商之間的 EDI 及 XML 標準的電子交易

韓國首爾及美國馬里蘭州蓋士堡 – 2008 年 7 月 16 日– 全球領先的 B2B 電子商務解決方案供應商 GXS 今天宣佈，LG 電子 (LG) 選擇了 GXS Trading Grid® 來集中及整合與超過 200 個全球貿易夥伴的電子交易。LG 是消費電子產品，家用電器及移動通訊的行業巨頭兼技術革新者。LG 選擇 GXS 是其簡化供應鏈之企業策略的其中一環 – 透過把散佈全球包括歐洲、美國、南美洲及亞太地區的企業資源規劃系統(ERP)集中在企業位於南韓首爾的總部來簡化供應鏈複雜性；亦能集中其 B2B 電子商務功能到統一的全球平臺上。

2007 年，LG 在四個商業領域 – 移動通訊、電子產品、電子顯示器及電子媒體產品中錄得總營業收益為 440 億美元。作為高競爭性的消費電子產品的領先企業，LG 的成功有賴於其統籌供應鏈活動及與全球交易夥伴（合約廠商網路、第三方物流供應商、消費電子產品零售商）分享即時訊息的能力。GXS Trading Grid® 能支援廣泛的電子商務標準（如 EDI, XML, KEDIFACT, RosettaNet 及 AS2）；並能覆蓋亞洲、歐洲及美洲。使用指定供應商 GXS 來整合 B2B 交易能把 LG 的資訊科技部門的運作集中在韓國，以支援遍佈 70 個國家的貿易夥伴。

LG 資訊科技策略小組的副經理，SunYoung (Sarah)Oh 小姐表示：「自從 2001 年 GXS 已為 LG 持續提供可靠及有效率的 B2B 集成服務。自 LG 創立 50 年來，供應鏈的複雜性不斷提高；簡化供應鏈、確保全球整合能力及提升交易夥伴網路的即時可視化成為重要的任務。我們發現只有 GXS 是唯一的整合供應商能同時滿足這三方面的要求。」

在 GXS 成為統一平臺供應商以前，LG 使用不同的 B2B 電子商務供應商，而這些供應商均由散佈全球的本地 B2B 中心所管理。使用不同的供應商導致程序重複，商業功能不協調，使 LG 花很多資源來管理交易夥伴網路。此外，因為重複的程序及缺乏利用高交易量來減低 B2B 電子商務總開支的能力，LG 對其貿易夥伴的需求反應遲緩，B2B 成本也比較高。

GXS 亞太區副總裁鄭義陶先生表示：「透過整合 ERP 系統及 B2B 網路，LG 充分顯示真正國際性企業如何能更有效率的運作。很多企業只在本地運作，他們對其貿易夥伴網路的運作範圍毫無頭緒，因此不能獲取其交易活動的即時可視化。LG 整合 ERP 系統後能提高企業的行業競爭優勢。GXS 為全球 B2B 供應商，在亞太地區及韓國均有辦事處，能支援其他總部設在亞洲及任何地區的跨國企業建立 B2B 電子商務整合網路。」

GXS Trading Grid® 是一全球 B2B 電子商務及集成平臺，能為任何規模的企業提供需求驅動供應鏈方案的建設及應用。作為全球最大的電子商務社群，超過 30,000 客戶利用 GXS Trading Grid®交換商品和服務、獲取全球物流活動可視化及同步產品資訊。Trading Grid 避免了行業標準更新的複雜性，排除人手及重複的程序，提升 B2B 整合及協作能力；幫助客戶達至全球交易社群自動化。

關於 LG 電子

LG 電子 (LG) 創立於 1958 年，是消費電子產品，家用電器及移動通訊的行業巨頭兼技術革新者。LG 在全球 114 個運作點包括 82 個子公司雇用超過 82,000 員工。2007 年，LG 在四個商業領域 – 移動通訊、電子產品、電子顯示器及電子媒體產品中錄得全球總營業收益為 440 億美元。LG 領先全球的產品包括移動電話，空氣調節器，前載式洗衣機，光纖儲存產品，DVD 機，平面電視及家用放映系統。

關於 GXS

GXS 是全球領先的 B2B 電子商務解決方案供應商，它提供的解決方案能夠簡化和加強業務流程的整合與協作。包括 70% 的財富 500 強企業在內的全球企業都在使用需求驅動的 GXS Trading Grid® 商務平臺來擴大供應鏈網路、優化產品推出、自動化庫存接收、管理電子支付及獲得供應鏈可視化。GXS 的外包服務 GXS Managed Services 所提供的專業，技術基礎及計畫支援能有效協助客戶與全球貿易夥伴進行 B2B 電子商務。

公司總部設於美國馬里蘭州蓋士堡，並有覆蓋全球的網路和位於美洲，歐洲及亞太地區之辦事處，詳情請參閱：www.gxs.com。