

IBM 正在更换达能现有的网络，以提高达能 B2B（“企业对企业”）商务互动的灵活性和响应能力，从而改善整体的客户体验。

Sterling Collaboration Network（“Sterling 协作网络”）是 IBM 正在推广的“智慧商务”产品组合中的一部分，该网络正在覆盖达能全球范围内的各个业务部门，每个业务部门都包括多个销售点、经销点和工厂。在这次大规模的部署中，多达 600 家商贸伙伴进入 IBM 网络，一年涉及九百万条信息的管理。

该项目支持达能从订单到现金的所有流程，包括下单、开具发票、发货及物流。这个解决方案能够按照达能合作伙伴的要求，以各种格式提供传统的电子数据交换 (EDI)，从而实现第三方数据与达能仓库数据的集成。

达能选择 IBM 解决方案旨在提高响应灵活性，以有效应对大型零售商等各类客户提出的具体需求。借助 IBM 的 Sterling Collaboration Network，达能不仅提高了实时可见性，而且得以更好地控制与客户及合作伙伴群体共享的业务流程，这令达能够准确、迅速地响应客户需求，并显著提升客户体验。

达能信息系统部门 EDI 解决方案组的 Hans Vollebregt 表示：“我们需要更灵活地满足商贸伙伴的需求，IBM 的 Sterling 团队对此作出了迅速的反应。IBM 在欧洲有提供 B2B ‘集成即服务’ (Integration-as-a-Service) 的成功经验，这支团队有信心也有能力满足我们的需求，这对我们选择 B2B 合作伙伴产生了非常大的影响。”

达能还期望通过其 B2B 网络提供商得到更高的可靠性和可用性，从而降低成本。B2B 网络可靠性的提高能够确保达能的 B2B 业务免受停机影响，而可见性的增强则可提高绩效并加强运营控制。此外，达能的新业务部门和商贸伙伴也能迅速加入网络，这些改善都为达能削减了成本。

IBM 欧洲、中东和非洲地区制造业事业部高管 Ronald Teijken 指出：“在快速变化的消费品行业，决定成败的关键就在于企业能否与整个供应链上的多家合作伙伴开展迅速有效地沟通，以便掌控各个流程和库存情况。凭借庞大的商贸伙伴网络，达能将会大大受惠于简化了业务流程的优化商贸网络。”