

## Glanbia Casos de Estudio de Clientes



### De un vistazo

**Nombre de la compañía:**  
Glanbia Plc

**Ubicación:**  
Irlanda

**Industria:**  
Productos alimentarios y de consumo

**Proyecto:**  
Para mantener su posición competitiva, Glanbia ha adoptado una solución B2B que le permite extender el comercio electrónico a su entera comunidad de proveedores.

**Productos y servicios:**  
Gentran Integration Suite™, Servicios de desarrollo de comunidades electrónicas (ECD)

*"El entorno de comercio a través de Internet ha dado como resultado un ahorro de costes y mayor eficiencia global. Con menos esfuerzo y recursos dedicados al mantenimiento del sistema, el centro interno de servicios compartidos de Glanbia ahora está en condiciones de concentrar su tiempo y atención en otras tareas de desarrollo de valor añadido y de servicio a los clientes, sin dejar de mantener el control de procesos de la cadena de suministro end-to-end."*

Fergal Wall  
**Director del Servicio de Tecnología del Grupo Glanbia**

### Mayor visibilidad de los procesos de la cadena de suministro en la comunidad de socios de negocio

#### La Situación

Glanbia Plc es una compañía que se ocupa de productos lácteos, alimentarios y nutricionales y posee una creciente reputación por sus innovaciones y procesos de fabricación avanzados. El grupo es uno de los más destacados fabricantes de quesos del mundo y uno de los principales elaboradores de productos lácteos de Europea, y cuenta con más de 4.500 empleados, en Irlanda, Reino Unido, Estados Unidos y Bélgica.

#### El Desafío

Para mantener su posición competitiva, Glanbia tenía interés en mejorar la eficiencia de los procesos transaccionales con sus socios comerciales. Una revisión de las operaciones de la cadena de suministro de Glanbia reveló una fuerte dependencia de los procesos predominantemente manuales, en soporte papel y expuestos a errores en las transacciones con los socios comerciales, lo que implicaba una vertiginosa subida de costes e ineficiencias.

Por este motivo, Glanbia inició un programa para extender las operaciones de comercio electrónico a toda su comunidad de proveedores, integrando el flujo de documentos internos y externos, tales como facturas, órdenes de compra, confirmaciones de entrega y pagos, con su sistema SAP ERP.

Para el proceso de selección, Glanbia estableció un conjunto de criterios esenciales, que incluían:

- Impacto financiero limitado a los socios de comerciales. Se dedicó particular atención a limitar el impacto de costes que tal implementación acarrearía a su comunidad de socios comerciales.
- Una solución de habilitación basada en estándares, con la capacidad de soportar transacciones electrónicas basadas en Internet y VAN (redes de valor añadido).
- Comprobada experiencia en servicios profesionales y en el desarrollo de comunidades y capacidad de asistencia.

Tras un meticuloso estudio de los potenciales proveedores, Glanbia nombró a Sterling Commerce como el socio preferido para ejecutar su estrategia de colaboración multiempresarial.

#### La Solución

Glanbia necesitaba una solución accesible a toda su comunidad de socios empresariales constituida por miembros que varían de organizaciones pequeñas a muy grandes, sin incurrir en gastos incrementales de infraestructura. Y decidió elegir Gentran Integration Suite, plataforma de gestión de procesos empresariales e integración y componente principal de la arquitectura de servicios multiempresariales de Sterling (MESA), junto con los servicios de desarrollo de comunidades de negocio electrónicas de Sterling Commerce (ECD).

La solución reemplazaba todas las comunicaciones basadas en soporte papel y fax por un entorno de comercio electrónico. Con esta nueva solución, los socios comerciales de menores dimensiones pueden comerciar con Glanbia usando una interfaz basada en Internet, mientras que los socios de mayores dimensiones pueden automatizar el proceso de comunicación integrando plenamente los flujos de mensajes desde y hacia sus sistemas internos de IT.

Gentran Integration Suite ofrece capacidades AS2 para hacer posible el intercambio electrónico de datos (EDI) comerciales, eliminando los costes de las VAN. Esta particular capacidad fue puesta en práctica cuando ASDA Wal\*Mart, cliente estratégico de Glanbia, anunció su propósito de pasar a AS2, alentando a sus proveedores a hacer lo mismo en el futuro.

Dado que no todas las relaciones comerciales que usan EDI están prontas a emigrar a AS2 simultáneamente, Glanbia decidió ejecutar Gentran Integration Suite al mismo tiempo, para poder soportar tanto AS2 como EDI basado en redes VAN durante un futuro previsible.

#### Los Beneficios

El entorno de comercio a través de Internet dio como resultado un ahorro de costes y mayor eficiencia global. Con menos esfuerzo y recursos dedicados al mantenimiento del sistema, el centro interno de servicios compartidos de Glanbia ahora está en condiciones de concentrar su tiempo y

www.sterlingcommerce.com/emea

info\_europe@stercomm.com

#### **STERLING COMMERCE OFFICES IN EUROPE**

**France - Paris**  
European Headquarters  
Phone +33 1 55 23 60 00

**Germany - Düsseldorf**  
Phone +49 211 43848-0

**Italy - Milan**  
Phone +39 02 3030 221

**Netherlands - Amsterdam**  
Phone +31 20 560 5600

**Norway - Oslo**  
Phone +47 22 99 6123

**Sweden - Stockholm**  
Phone +46 8 622 4100

**Spain - Madrid**  
Phone +34 91 749 80 79

**United Kingdom - London**  
Phone +44 20 8867 8000

#### **THE AMERICAS**

**United States - Dublin, Ohio**  
Corporate Headquarters  
Phone +1 614 793 4041  
Toll-free +1 800 299 4031

**Brazil - São Paulo**  
Phone +55 11 5508 3700

**Canada - Toronto**  
Phone +1 416 756 3000

**Mexico - Mexico City**  
Phone +52 55 9171 1786

#### **ASIA PACIFIC**

**Australia - Sydney**  
Phone +61 2 9966 2500

**Japan - Tokyo**  
Phone +81 3 5408 8500

**Singapore**  
Phone +65 6549 5222

atención en otras tareas de desarrollo de valor añadido y de servicio a los clientes, sin dejar de mantener el control de procesos de la cadena de suministro end-to-end.

Glanbia y sus socios empresariales han logrado mejorar la visibilidad global y seguridad en los procesos de la cadena de suministro end-to-end, y esto ha dado como resultado:

- Mejora de las relaciones comerciales a través de comunicaciones integradas con el sistema ERP
- Reducción de errores gracias a la automatización de entrega y recepción de mensajes
- Pronta liquidación de facturas a los socios que participan en el entorno de comercio electrónico.
- Localización de fallos mejorada, con identificación del problema y visibilidad de la causa a través de AS2
- Comprobación de entrega y notificación de todos los mensajes AS2

Para Glanbia:

- Una completa infraestructura de comunicaciones automatizada
- Costes de VAN considerablemente reducidos mediante el uso de AS2 y eliminación de los problemas relacionados con las VAN
- Planificación controlada y revisada de todas las comunicaciones SAP.
- Menores costes de propiedad, por la eliminación de instalaciones necesarias para procesar y almacenar sistemas en soporte papel.
- Reconocimiento de mensajes de la cadena de suministro en tiempo real 24/7

Según Fergal Wall, Director del Servicio de Tecnología del grupo Glanbia, el servicio ECD de Sterling Commerce ofrecía otra clara ventaja que simplificaba el proceso de implementación: "En la gestión de proyecto de Sterling Commerce y los servicios de asesoramiento y ECD encontramos un socio fiable con conocimientos específicos de la industria alimentaria y de productos de consumo y en condiciones de proporcionarnos una solución escalable, sólida, eficiente y redituable, para satisfacer tanto las necesidades de Glanbia como las de su base de proveedores. Logramos este objetivo antes de lo previsto, dentro del presupuesto y sin gastos adicionales de infraestructura para nuestros socios comerciales, superando las necesidades empresariales de Glanbia".

El proyecto de comercio a través de la Web fue entregado a Glanbia puntualmente y sin sobrepasar el presupuesto, e implementado con unos 100 proveedores en sólo 18 meses. Las siguientes capacidades de AS2 siguen siendo implementadas, cuando es conveniente, en nuevas relaciones comerciales o de transferencia de datos.

#### **Acerca de Sterling Commerce**

En el año 2005 se cumplen 30 años de liderazgo y experiencia de Sterling Commerce en extender procesos más allá de los límites de empresa, para dar visibilidad a las empresas ante proveedores, clientes, socios comerciales y empleados. Filial de SBC. Communications Inc. (NYSE:SBC), la compañía es una de los más grandes proveedores del mundo de soluciones de colaboración multiempresarial. Con más de 29.000 clientes en todo el mundo, Sterling Commerce construye comunidades de colaboración multiempresarial para clientes de las industrias de distribución, bienes de consumo, fabricación, servicios financieros, asistencia sanitaria y telecomunicaciones. Para obtener información actualizada sobre Sterling Commerce y sus soluciones, visite el sitio

[www.sterlingcommerce.com/emea](http://www.sterlingcommerce.com/emea)



The Sterling Commerce logo is a trademark of Sterling Commerce. All other products referenced are the service marks, trademarks, or registered marks of the respective owner.

©2005, Sterling Commerce, Inc. All rights reserved.

SC0224S 05/05