



Produzent von Wellpappe verbessert den Überblick über seine Lieferkette und automatisiert Geschäftsprozesse

Überblick

Land: Deutschland

Branche: Fertigungs- und Prozessindustrie

Kundenprofil

Die Prowell GmbH mit Sitz in Offenbach ist ein in Privatbesitz befindlicher Hersteller von Wellpappenformaten. Die Firma hat 550 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von zirka 350 Millionen Euro pro Jahr.

Ausgangssituation

Prowell benötigte eine Portal- und Integrationslösung, die alle Geschäftspartner und Systeme in seiner Lieferkette integrieren kann.

Lösung

ebox, Prowells neue Lösung, ist eine komplette Portal- und Integrationsplattform und die Grundlage für eine serviceorientierte IT-Infrastruktur. Die Lösung verbindet die internen Systeme der Firma mit denen ihrer Kunden und Lieferanten, automatisiert die Geschäftsprozesse zwischen den Beteiligten und bietet eine gute Übersicht über die Abläufe.

Nutzen

- Lösung für erweiterte Lieferkette
- hoch skalierbar
- verbessert die Produktivität und verringert die Prozesskosten
- fördert Umsätze

„Wir wählten den BizTalk Server unter anderem wegen seiner Fähigkeit, unsere Geschäftsprozesse grafisch darzustellen. Außerdem war er ideal für unser Hub-and-Spoke-Integrationsmodell.“

Philipp Kosloh, Leiter Supply Chain Management, Prowell GmbH

Der Wellpappenhersteller Prowell GmbH hat ein E-Business-Portal eingerichtet, um das Wachstum des Unternehmens weiter voranzutreiben. Eine Integrationsplattform verbindet die internen Systeme der Firma mit denen der Geschäftspartner und sorgt damit für eine Automatisierung der Prozesse in der Lieferkette. Prowells neue Lösung mit dem Namen „ebox“ basiert auf Microsoft BizTalk Server 2004. Durch ein flexibles Hub-and-Spoke-Integrationsmodell profitieren Prowell und seine Partner von robusten E-Business-Funktionalitäten und einer tieferen Einsicht in die Lieferkette. Die neue Lösung wird Prowell wie auch seine Kunden, Lieferanten und anderen Geschäftspartner dabei unterstützen, die Prozesskosten zu senken sowie mehr von ihren Produkten und Dienstleistungen zu verkaufen. Mit Hilfe von ebox konnte Prowell seine neue Unternehmenslösung in nur sechs Monaten umsetzen – und das bei einem Zehntel der Kosten, die eine Lösung auf Basis anderer Portal- und Integrationsplattformen verursacht hätte.