

Eine runde Sache – Elektronische Datenintegration mit m@gic EDDY von Crossgate

*Die Wagner Tiefkühlprodukte GmbH setzt zur schnellen Partnerintegration mit renommierten
Handelsunternehmen seit sieben Jahren auf den bewährten EDI-Konverter*

München, 16. März 2009. Für die Wagner Tiefkühlprodukte GmbH ist die elektronische Datenintegration heute so einfach wie noch nie. Der Grund: Seit mehr als sieben Jahren vertraut die Firma Wagner auf den EDI-Konverter m@gic EDDY network der Crossgate AG. Dank m@gic EDDY ist Wagner in der Lage, große wie kleine Partnerunternehmen schnell und einfach anzubinden und dadurch erheblich an Zeit und Kosten zu sparen. Die aktuelle Bilanz gibt Wagner Recht – rund 85 Prozent des Umsatzes laufen volumenmäßig über den EDI-Nachrichtentyp Invoic.

Mit dem Umstieg auf m@gic EDDY network wollte Wagner, einer der europaweit größten Hersteller von Tiefkühlpizzen, die Partneranbindung vor allem mit neuen, kleineren Kunden optimieren und beschleunigen. Mit der bisherigen EDI-Lösung war die Kundenanbindung so aufwändig und teuer geworden, dass es für das Unternehmen schließlich nicht mehr lohnenswert war, weitere Geschäftspartner per EDI anzuschließen. Frank Kolz, Leiter Administration Vertrieb bei Wagner, führte die Implementierung durch und kommentiert den Ablauf: „Die Umstellung auf m@gic EDDY verlief einfach und vollkommen reibungslos.“

Kontakte für die Presse:

Crossgate AG
Balanstraße 73
Gebäude Nr. 11
81541 München

Andrea Fusenig
Tel. +49-89-207041 388
Fax +49-89-207041 333
E-Mail: Andrea.Fusenig@
crossgate.com
www.crossgate.com

Trademark PR
Goethestraße 66
80336 München

Susanne Nguyen
Tel. +49 (0)89 / 444 46 74 11
Fax +49 (0)89 / 444 46 74 79
E-Mail: susanne.nguyen@
trademarkpr.eu



**Wagner Tiefkühlprodukte
GmbH**

Ernst-Wagner-Straße 48
66620 Nonnweiler-
Braunshausen

Schnelle Partneranbindung und kalkulierbare Folgekosten

Seitdem Wagner auf die EDI-Lösung von Crossgate vertraut, gestaltet sich die Anbindung neuer Partner zeitmäßig und kostenseitig vollkommen unproblematisch und zudem deutlich schneller als bisher. Auf diese Weise hat das Unternehmen bereits zahlreiche renommierte Handelspartner wie z.B. Edeka, Metro oder Rewe elektronisch angebunden. Frank Kolz zeigt sich von m@gic EDDY nach wie vor begeistert: „Wir bewegen uns hier in ganz neuen Dimensionen und konnten es zunächst gar nicht glauben, wie dramatisch sich die Anbindungskosten reduzierten. Außerdem wissen wir jetzt immer ganz genau, wieviel jedes einzelne Partnerprofil kostet.“ Für jede Neuankündigung investiert der Tiefkühlwarenhersteller heute maximal eine halbe Stunde Zeit, in der die Unternehmensdaten an Crossgate übergeben werden und der Prozess für Wagner unbemerkt weiterläuft. Wenn der Geschäftspartner die Anbindung aktiv unterstützt, ist der Prozess nach zwei Wochen abgeschlossen. So laufen bei Wagner heute bis zu 60 bis 70 Prozent auf den EDI-Nachrichtentyp Invoic, 50 bis 60 Prozent auf Order und 10 Prozent auf DESADV.

EDI als Katalysator für die Prozessoptimierung

Nach sieben Jahren ist Frank Kolz von m@gic EDDY von Crossgate schlichtweg überzeugt, schließlich bedeutet für ihn jede neue EDI-Partneranbindung einen weiteren Schritt in Richtung verbesserter Prozesse, gesteigerter Qualität und gesenkter Risiken. Hinzu kommt, dass die Mitarbeiter bei Wagner, die früher hauptsächlich mit der manuellen Eingabe beschäftigt waren, jetzt wichtigere Aufgaben erfüllen können. So lautet das Fazit von Frank Kolz zum m@gic EDDY: „Hätten wir ihn nicht, müssten wir ihn schnellstens einführen.“

Über die Wagner Tiefkühlprodukte GmbH:

www.wagner-pizza.de/default.aspx?MainIDGrp1=1&PID=17

Über m@gic EDDY network:

m@gic EDDY network ist der EDI-Konverter für alle Mittelstandsunternehmen, die schnell in den unternehmensübergreifenden Datenaustausch einsteigen oder umsteigen wollen. Mehr als 2.000 Kundeninstallationen unterstreichen seine Mittelstandsexpertise. m@gic EDDY network leistet alles, was man sich von einer EDI-Inhouse-Lösung verspricht: eine unproblematische Integration, höchste Zuverlässigkeit und kostengünstige Erweiterbarkeit. Vor allem aber bietet er 100% Kostentransparenz und keine versteckten Folgekosten.

Das Besondere am m@gic EDDY-Konverter ist die network-Komponente, d.h. die Möglichkeit des direkten Anschlusses an das Crossgate B2B-Netzwerk mit 40.000 sofort erreichbaren Geschäftspartnern sowie umfangreichen On-Demand-Services. Damit stellt m@gic Eddy network nicht nur eine ideale EDI-Inhouse-Lösung dar, sondern bietet durch den Plug&Play-Anschluss an das Business-Ready Netzwerk die ideale Einstiegslösung für kleine und mittlere Unternehmen. Weitere Informationen unter www.magic-eddy.de.

Über Crossgate:

Crossgate ist der weltweit erste Anbieter eines Business-Ready Networks, das ad hoc eine hundertprozentige Integration von Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten garantiert. Einmal an das Crossgate-Netzwerk angeschlossen, können Unternehmen Daten in allen Formaten und über alle Mediengrenzen hinweg mit beliebigen Geschäftspartnern elektronisch austauschen. Durch die Crossgate B2B 360° Services „powered by SAP“ erhalten Kunden direkt aus ihrem SAP-System heraus einen sofortigen Zugang zu allen in das B2B-Transaktionsnetzwerk integrierten Geschäftspartnern. Mit den rechtskonformen e-Invoicing-Services deckt Crossgate den gesamten Prozess der ein- und ausgehenden Rechnungen inklusive Signatur, Compliance Monitoring und der revisions sicheren Langzeitarchivierung ab. Über das Crossgate Business-Ready Network tauschen bereits mehr als 40.000 Geschäftspartner Dokumente und Daten aus.

Neben dem neuen Hauptsitz in München ist Crossgate an vier Standorten in Deutschland vertreten, Auslandsgesellschaften befinden sich in Atlanta, London, Mailand und Paris. Crossgate beschäftigt zurzeit ca. 250 Mitarbeiter. Weitere Informationen unter www.crossgate.de.