



# 联合可口可乐瓶装公司 (CCBCC)

*IBM® Sterling B2B Integrator 帮助 CCBCC 实现  
跨业务无缝集成*

---

## 概述

### 业务挑战

手动搜索和信息延迟造成运营瓶颈和  
业务低效

### 解决方案

- IBM 连接与集成
    - IBM® Sterling B2B Integrator®
- 

## 客户背景

联合可口可乐瓶装公司 (Coca Cola Bottling Co. Consolidated, CCBCC) 面向美国东南 11 个州制造、销售和配送碳酸及非碳酸饮料，主推可口可乐公司的产品。CCBCC 的产品包括碳酸软饮料、瓶装水、茶、果汁、等渗类饮料和能量饮料。CCBCC 是美国第二大可乐装瓶公司。CCBCC 在纳斯达克全国市场系统上市，标志是 COKE。

## 业务挑战

CCBCC 业务基于众多不同的技术进行运营。手动搜索和信息延迟造成运营瓶颈和业务低效。过去，通过电话或传真收到客户工单时，CCBCC 需要向其旧有系统手动输入设备服务工单。此流程既耗费时间，又容易出错，因此 CCBCC 开始质疑这些错误的潜在成本。CCBCC 需要以电子方式正确无误地快速接受和返回信息，并专注于通过软件替换来改进跨应用程序和系统集成。他们需要一个灵活而可靠的系统，以便在内部集成 SAP 以及其他现有系统。

## 解决方案

CCBCC 选用 IBM Sterling B2B Integrator 来集成 SAP、内部旧有系统、可口可乐公司以及 CCBCC 的部件供应商。IBM Sterling professional services (IBM Sterling 专业服务) 可与其共同实施，有助于发掘 Sterling B2B Integrator 的功能。CCBCC 现具有端到端的集成，且已改进跨服务管理、备件采购和设备生命周期管理的可见性。



---

## 业务优势

- 提供安全性增强的无缝内部集成
  - 提高运营效率
  - 提供售后市场备件支持
- 

借助于 Sterling B2B Integrator, CCBCC 通过快速处理用于分析的重要服务管理数据, 实现了出色的运营效率。以创新方式使用 Sterling B2B Integrator 后, CCBCC 扩展了其在整个企业内对于其他业务部门的信誉, 比如最近, 增强了对于 CCBCC 运输部门的信誉。Sterling B2B Integrator 可在所有 CCBCC 业务部门及其外部客户群和合作伙伴群的范围内提供安全性增强的无缝集成。通过实现流程自动化和简化、满足独特的要求以及支持业务灵活性, CCBCC 可继续为其客户提供价值。

## 主要优势

### 安全性增强的无缝内部集成

Sterling B2B Integrator 可实现灵活且安全性增强的连接、集成, 以及能够覆盖许多 CCBCC 系统和应用程序的流程自动化。借助于 Sterling B2B Integrator, 新合作伙伴的培训会变得更加方便、快捷。来自 100 多家贸易伙伴的信息可通过 Sterling B2B Integrator 以最少的错误或问题传输至 SAP。CCBCC 可主动提升客户满意度。他们的可见性和监控能力可帮助其制定更加有效的实时决策并快速解决问题。



---

*“Sterling B2B Integrator  
是 CCBCC 组织范围  
内公认的关键解决  
方案。”*

— Donna Jackson, 技术分析师, EDI/GIS,  
联合可口可乐瓶装公司

---

#### 售后市场备件支持

如果 CCBCC 的客户遇到贩卖机故障，则其可致电 CCBCC 服务中心。服务订单可通过 Sterling B2B Integrator 生成，然后发送到 CCBCC 技术人员现场使用的移动设备。技术人员完成维修和采集工作后，会将关键信息传送给其他系统。为了维持卡车内适当的库存以便未来调用，技术人员可通过其移动设备说明使用的部件，以便生成缺货订单。订单将发送至 CCBCC 的部件供应商，以便购买零钱兑换机、按钮和指示灯等部件。凭借 Sterling B2B Integrator，CCBCC 可通过 EDI 发送订单来与其供应商进行沟通。反过来，其供应商与可口可乐公司建立合作关系，而 CCBCC 借助 Sterling B2B Integrator 通过可口可乐公司收回发票。近实时访问决策关键信息，这有助于确保依照主要 SLA 对外部客户和可口可乐公司的绩效进行及时监控。



---

© IBM 公司版权所有 2011

IBM Corporation  
Software Group  
Route 100  
Somers, NY 10589

美国印制，2011 年 7 月，保留所有权利

IBM、IBM 徽标、ibm.com 和 Sterling Commerce 是 International Business Machines Corporation 在美国和/或其他国家/地区的商标或注册商标。如果这些商标及其他 IBM 商标是首次以商标标志 (® 或 ™) 出现在本资料中，则这些标志指该信息发布时 IBM 在美国的注册商标或普通法商标。此类商标还可为 IBM 在其他国家/地区的注册商标或普通法商标。当前的 IBM 商标列表请见网站的“版权和商标信息”版块：[www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml)。

本出版物中所包含的信息仅供参考。本出版物信息的完整性与正确性已经过核实，并“按原样”提供，不提供任何明示或暗示担保。此外，这些信息均根据 IBM 现有的产品计划和战略提供，IBM 有权作出更改，恕不另行通知。对于因使用本出版物或其他与之相关的材料所造成的损失，IBM 不承担任何责任。本出版物不会构成 IBM（或其供应商或许可方）的担保或说明内容，也不会产生此类影响，亦或不会更改指导 IBM 软件使用的适用授权协议条款。

本出版物中对 IBM 产品、程序或服务的援引并不代表 IBM 在开展业务的所有国家/地区均提供此产品、程序或服务。本出版物中引用的产品发布日期和/或功能，可能根据 IBM 对市场商机或其他因素的单方判断随时更改，同时绝对不是对未来产品或功能可用性的一种承诺。本材料中包含的任何信息均无意说明或暗示您所进行的任何工作将产生任何特定销售、收入增长、节省或其他结果，这些信息也无此效果。



请回收再利用