



Room 1609-10, 16/F China Resources Building, 26 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong • Tel 852-28846088 • www.gxs.com.hk

매월 100 만 달러 이상의 B2B Role-Out 제조 비용으로 인한 ERP 프로젝트 지연 AMR 리서치 조사 발표, 84 퍼센트의 기업 B2B 통합으로 인한 ERP Role Out 지연

GAITHERSBURG, Md. — 2009 년 9 월 21 일 — B2B 전자상거래 솔루션의 선두주자인 GXS 는 B2B 전자상거래 배치와 기업 자원계획(ERP)시스템 업그레이드 간의 연결에 초점을 맞춘 **AMR 리서치 연구조사** 결과를 발표했다. 이 연구에 따르면, 수백만 달러의 ERP 배치가 B2B 기획과 통합으로 인해 지연된다고 밝히고 있고, 이는 하루에 \$45,000 이상, 한 달간 100 만 달러 이상의 추가 비용을 초래하는 것으로 조사되었다. 조사된 기업 중 거의 85% 기업들이 B2B 통합 문제로 인해 ERP 롤아웃이 지연되었던 경험이 있다고 했다. 실제로, ERP/B2B 통합 프로젝트는 아주 효과적이며 중요한 이슈가 되고 있으며, GXS 는 이러한 분야에 있어 가장 확실한 실행과 통찰력을 위해 독립된 **웹사이트** 서비스를 제공하고 있다.

식품과 음료, 하이 테크, 소비재, 자동차, OEM 등의 산업분야가 포함된 AMR 리서치 연구는 ERP 프로젝트와 새로운 B2B 전자상거래 간의 필요를 채워 주는 확실한 관계를 확립시켰다.

이 연구에 의하면:

1. 응답자 중 65 % 기업, 새로운 ERP 오픈 이전 불필요한 B2B 테스트 실행;
2. 47% 기업 B2B 작용력(예, 신규 거래 배치 혹은 ERP 프로젝트 기간 동안의 거래 파트너) 범위 확장;
3. 79 %의 기업 B2B 데이터에 있어 1 % 이상의 에러 비율; 그리고
4. 57 % 기업 B2B 연결성 결여로 인한 생산 중지 경험.

중요한 것은, AMR 리서치 조사 연구에서 ERP 시스템 데이터의 34 %(3분의 1 이상)가 외부 기업(예, 고객, 공급자, 3PL, 등)에서 기인한 것이라고 밝혀졌다는 것이다. 이는 외부 거래 파트너 거래와 ERP 시스템 데이터와의 통합의 중요성을 보여주는 것이다. 많은 기업들이 기업 내부 eco 시스템 데이터 관리에 집중하고 있으나, 이는 일반적 ERP 시스템으로 처리하는 데이터의 3분의 2 에도 미치지 못하는 것일 뿐 아니라 많은 비용이 소요되면서도 불완전한 처리이다. ERP 시스템을 지원하는 외부 데이터 처리로 기업은 투자에 관한 더 많은 수익을 낼 수 있으며, 파트너와 더 정확한 거래를 확보할 수 있다. 이와 유사하게, 응답자의 34 퍼센트가 B2B 통합 관련 직원이 ERP 관련 프로젝트를 지원한다고 말했다. B2B 와 ERP 관련 통합 프로젝트를 위한 자원이 부족하다는 것은 B2B 프로젝트 실행이 지연될 수 있다는 약점과 거래 파트너와의 관계가 위험해 질 수 있다는 사실을 의미한다.

AMR 리서치 연구 **기사**에 따르면, “한 기관의 ERP 시스템 변경은 B2B 통합 전략에 상당한 변화를 야기한다. ERP 프로젝트의 한 부분으로서, 많은 기업들이 자신의 전체 IT 구조 전략을 재 조사하고,

IT 공급자의 수를 줄이는 동시에 인프라를 모던화 하려고 시도할 것이다. 거의 60 퍼센트의 응답자들이 다수의 그리고 전혀 다른 B2B 게이트웨이를 하나의 일반적인 플랫폼으로 통합하는 시도를 했었다.”고 밝혔다.

GXS 는 B2B 아웃소싱 포트폴리오인, **GXS Expert Outsourcing** 로 기업들이 그들의 B2B/ERP 통합 프로젝트 관리를 Oracle, SAP, Ariba, Microsoft Dynamics 와 같은 다양한 ERP 기획 소프트웨어와 서비스로 직접적인 통합 도구들로 지원하고 있다. B2B 환경 관리의 아웃소싱으로, 가장 진보된 B2B 기술력으로 인한 B2B 네트워크가 형성되며, 거래 파트너의 100 퍼센트 참여도를 확인 할 수 있다. 실제로, AMR 리서치에 따르면, “관리 서비스에 대한 주제는 오늘날 모든 B2B 이슈에 언급되고 있으며, 더 나은 B2B 통합 관리를 기대하는 고객의 관점으로 인해 이러한 추세는 계속 될 것이다.”라고 기대되고 있다.

GXS 생산 및 산업 마케팅부 Vice President, Steve Keifer 는 “많은 제조 기업들이 기업의 네 벽안에서 디자인, 개발, 테스트와 같은 비즈니스 프로세스에 초점을 맞추려는 경향으로 인해 B2B 와 ERP 의 공통적인 성질은 종종 간과되고 있다. 프로젝트 리더들 또한 결정적인 공급망 연결과 ERP 적용을 강화하는데 필요한 외부 데이터 흐름을 종종 간과하고 있다. 너무도 많은 기업들이 이미 ERP 를 롤아웃 한 이후에 ERP 업그레이드에 필요한 거대 맵핑, 테스트, 거래 파트너 관리 업무를 지원한 직원이 충분하지 않다는 것을 깨닫고 있다. 우리의 목표는 B2B 통합을 위해 예산 자금 내에서 업계 최고의 접근으로 ERP 프로젝트를 제 시간에 롤아웃하는 것이다.”고 밝혔다.

이 조사를 위해 121 개의 기업이 참여했으며 이들의 수익의 범위는 약 7 억 5 천만불에서 100 억불에 달한다. 대부분의 참여 기업의 IT 역할은 주로 기관 내의 남아있는 다양한 라인에서 담당하고 있다(62 퍼센트). 하이테크 산업의 경우(32 퍼센트)로 조사된 내용 중 가장 큰 퍼센트를 보였으며, 다음으로 식품 및 음료(27 퍼센트), 자동차 공급자와 OEM(23 퍼센트), 소비재(18 퍼센트)로 이어졌다. GXS 는 이에 관한 더 자세한 연구와 결과 발표를 위해 2009년 10월 6일 오전 11:00 (ET.)에 AMR 리서치의 Dennis Gauhan 과 Jim Shepherd 가 주관하는 **웨비나**를 개최할 예정이다.

GXS

GXS 는 비즈니스 프로세스 통합과 거래 파트너 간의 협업을 간략화하고 강화하는 B2B 전자상거래 솔루션의 선두주자이다. 포춘지 500 에 선정된 70 퍼센트 이상의 전 세계 기관들이 GXS Trading Grid® 를 통해 온디맨드 서비스를 레버리지하고, 공급망 네트워크 확장, 제품 출시 최적화, 물품 수신 자동화, 전자식 지불 관리, 공급망 가시성 확보 서비스를 제공하고 있다. GXS Managed Services 는 GXS B2B 아웃소싱 솔루션으로서 거래 파트너간의 글로벌 B2B 전자상거래를 위해 전문성, 기술 인프라, 프로그램 지원으로 고객의 경쟁력을 강화해 준다.

Gaithersburg, Md.,에 본사를 둔 GXS 는 광범위한 글로벌 네트워크를 보유하고 있으며 아메리카, 유럽, 아시아 퍼시픽 지역에 로컬 사무실을 두고있다.

www.gxs.com, www.gxs.com/kr, <http://blogs.gxs.com/>, <http://twitter.com/gxs>.

연급된 모든 제품과 서비스는 각 기업의 트레이드 마크이다.