

## Xerox očekává úspory ve výši 10 milionů amerických dolarů díky použití iProcurementu od společnosti Oracle

„Řešení iProcurement od firmy Oracle nám dovoluje utrácet více v rámci zavedených kontraktů s prodejci. To nám pomáhá snižovat transakční náklady a přitom se dozvídat více o tom, co se nakupuje.“  
Tami Brownová, ředitelka nákupů, Xerox Corporation

### Hlavní přínosy řešení

- Zvýšení nákupů v rámci schválených kontraktů ze 30 na 80 procent
- Vnitřní návratnost větší než 400 procent
- Snižování transakčních nákladů

### Produkty a služby Oracle

- Zásobování po internetu
- Rozvinuté plánování firmy Oracle
- Poradenské služby firmy Oracle
- Internetový sklad
- Řízení objednávek
- Konfigurátor
- Brána elektronické výměny dat
- Lidské zdroje
- Finanční aspekty
- Školení firmy Oracle

### Xerox dokumentuje problematiku a opakovaně aplikuje řešení

Jako společnost, která upevňuje svou vedoucí pozici na trhu použitím technologie, se Xerox snaží průběžně zlepšovat svůj provoz inovovanými informačními systémy. Vedoucí pracovníci společnosti Xerox se zaměřili na úspory v rámci společnosti, aby je mohli později předat svým zákazníkům. Prostudovali historii firemních nákupů a uvědomili si, že mohou dosáhnout značných úspor, využijí-li pákového efektu své nesmírné nákupní síly.

„Utráceli jsme hodně za nevýrobní položky,“ uznává Tami Brownová, ředitelka nákupů Xeroxu. „K těmto nekontrolovaným výdajům docházelo mimo firemní nákupní proces na základě individuálních nákupních požadavků. To vedlo i k tomu, že jsme věděli jen do jisté míry, co se vlastně nakupuje. Následkem toho byly naše transakční náklady vyšší než měly být.“

### Cíle projektu

- Omezit nekontrolované výdaje
- Lépe analyzovat výkony dodavatelů a možnosti zásobování
- Vytvářet a udržovat lepší dodavatelské vztahy

### Proč Oracle?

Xerox prostudoval několik internetových nákupních systémů, které vypadaly, že by mohly v sobě mít potenciál pro zlepšení jeho nákupních postupů. „Zvolili jsme Oracle ze tří důvodů,“ říká Brownová. „Zprvu jsme věděli, že chceme integrované řešení. Zadruhé jsme chtěli software, který není třeba upravovat. V obou těchto bodech vítězila Oracle nad konkurencí. Poslední důvod pro výběr Oracle byl ten, že má prokazatelně úspěch v oboru poskytování řešení.“ Xerox si pozval poradce firmy Oracle, aby provedli vyhodnocení potřebného řešení (Solution Value Assessment - SVA). Prostřednictvím postupů SVA vyhodnotili poradci Oracle infrastrukturu Xeroxu a předložili řešení, které prokázalo, že Oracle jasně chápe, o co se Xeroxu jedná. Krátce poté zahájil poradenský tým Oracle realizaci. S pomocí poradenství Oracle dokázal Xerox přejít ze svých starých systémů na řešení Oracle za pouhých pět měsíců. Školení firmy Oracle poskytlo zaměstnancům Xeroxu výcvik nezbytný pro pochopení a používání technologie Oracle v maximální možné míře.

### Xerox nahradil ruční postupy integrovaným systémem

Řešení nákupu po internetu od firmy Oracle automatizuje a centralizuje nákupní funkce od zajišťování dodávek přes schvalovací postupy až po platby, přičemž decentralizuje postup objednávání a přijímání. To uvolňuje ruce odborníkům na nákup a účetnictví, kteří se mohou věnovat úkolům s přidanou hodnotou, jakými je například rozbor výdajů a řízení vztahů s dodavateli. Brownová věděla, že nahradí-li jednotlivé nákupní transakce jediným automatizovaným systémem pro celou společnost, bude společnost schopna lépe analyzovat výkony dodavatelů i

## Profil společnosti

Xerox Corporation  
Stanford, Connecticut  
<http://www.xerox.com/>

Xerox nabízí množství průkopnických dokumentových řešení, služeb a systémů včetně barevných a černobílých tiskáren, multifunkčních zařízení a digitálních kopírek určených pro kanceláře a tiskařské prostředí. Poskytuje také související dodávky, software a podporu. Strategickým záměrem Xeroxu je být jedničkou na trhu globálního dokumentu a poskytovat dokumentová řešení (hardware, software a služby), která budou posilovat sdílení znalostí a produktivitu podnikání.

### Obor

Průmyslová výroba

nákupní příležitosti a také vytvářet a udržovat lepší dodavatelské vztahy.

„Více vidíme do toho, co se nakupuje, a můžeme získávat cenné obchodní informace strategickým zajišťováním zdrojů dat, abychom využili pákového efektu své nákupní síly,” říká Brownová. „Prostřednictvím portálu (na intranetu Xeroxu) jsou uživatelé směrováni k příslušnému nákupnímu postupu a do online katalogu a umožňují nám tak zachycovat data pro účetní účely a účely strategického zajišťování zdrojů. Automatizovaný pracovní postup Oracle odstraňuje z postupů ruční zásahy.”

### Evidence úspor

Se svým řešením založeným na softwaru Oracle očekává Xerox, že se nakonec dočká vnitřní návratnosti převyšující 400 procent. Společnost předpovídá stálou úroveň úspor ve výši 10 milionů amerických dolarů ročně a nárůst procenta nákupů od schválených dodavatelů z méně než 30 procent na více než 80 procent. Již nyní má Xerox více než 40 tisíc uživatelů využívajících výhod nového systému pro nevýrobní nákupy.

„Internetové zásobování firmy Oracle nám umožňuje směřovat více výdajů do zavedených nákupních vztahů. To nám pomáhá snižovat transakční náklady a zvyšuje to naši informovanost o tom, co se nakupuje. Můžeme zachycovat účetní informace z nakupovaných položek a vysledovat je až ke kontraktům,” vysvětluje Brownová. „To je pro nás velice cenné. Z nového systému získáváme mnoho výhod včetně snadnosti transakcí, samoobslužného používání, souhrnných katalogů a schvalování v rámci běžné pracovní činnosti. Systém Oracle celkově zefektivnil naše nákupní postupy.”