

## GXS 證明 GXS Managed Services 的經濟價值和節約成本效益

### GXS 的 TCO 方法幫助企業計算 B2B 外包的成本效益

香港，中國 – 2009 年 2 月 5 日 – 全球領先的 B2B 電子商務解決方案供應商 GXS 今天推出一種方法計算及比較內部管理 B2B 項目和外包給如 GXS 的服務供應商所需的總擁有成本 (Total cost of ownership – 下簡稱 TCO)。在目前的經濟環境下，許多企業都被迫削減成本，但同時要保持同樣或更好的功能。GXS 的 TCO 方法使企業能夠計算 B2B 外包是否可以降低他們在 B2B 電子商務業務的開支。該模型考慮到所有 B2B 相關的成本和資源和為企業提供了詳細的成本比較。GXS 全新的白皮書概述了此模型如何計算 B2B 成本和相關費用，並提供建立和維持 B2B 業務的相關費用信息。要了解更多，請登入 [www.gxs.com](http://www.gxs.com) 或 [www.gxs.com/hk](http://www.gxs.com/hk)。

為了確保此模型有充分的數據及有實際客戶果效的支持，GXS 委托了一個在總擁有成本 (TCO) 和投資回報率 (ROI) 計算有豐富經驗的獨立分析研究公司 – [Hobson and Company](#) 來建立此模型。Hobson 訪問了多個 GXS 的現有 [Managed Services](#) 客戶，計算及確認其 B2B 有關費用。Hobson 還透過更多的客戶測試該模型及應用到他們的 B2B 部署。這樣有助企業不僅計算所有 B2B 相關的費用，而且還幫助建立了即時和長期的成本節約方案，以下是一些 GXS 現有客戶的成本減省情況：

- 一家能源企業使用 GXS Managed Services 僅第一年便節省了近 170 萬美元（從 230 萬美元下降至 64.9 萬美元），即時成本節省達 72%。
- 一家大型消費品企業在使用 GXS Managed Services 之第三年，實現累計節省達 50 萬美元，並預計在第七年增長至 120 萬美元。
- 另一家企業預計在第三年實現累計節省 300 萬美元；及
- 預計在第七年減少實施 B2B 所需的全職員工數目由 7 個到 1 個，累計節省 740 萬美元。

該模型不僅限於純粹的 TCO 測量，也可以幫助客戶計算他們的 B2B 成本現值。現值提供了一個在規定的時限內評估未來現金流量的現在價值，是一個顯示該投資或項目對企業的價值的指標。最後，該模型提供了詳細的 B2B 成本項目分析，找出節省成本最大的環節。

GXS 行業和產品營銷副總裁 Steve Keifer 表示：「決定外包 B2B 或保持內部運作是每一個垂直行業的企業在某個時候必定考慮的問題。在目前的經濟環境下，甚至對外包持懷疑態度的傳統企業都正在考慮托管服務。我們希望幫助企業計算 B2B 外包的短期和長期經濟效益，以便於他們作出決定。這種新方法不僅提供了成本比較，而且還幫助客戶發現由內部實施 B2B 的隱藏成本，現值計算的方法也可令客戶加快決策。」

GXS Managed Services 的成本效益是多方面的。據一位客戶說：「使用 GXS Managed Services 後，我們看到了項目規劃時間減少 50%、業務經理花費的時間減少 30%、解決方案實施時間減少 60%。」

作為一個「真正」的成本比較，該模型包括許多硬件、軟件和基礎設施以外的因素及費用；例如映射、交易伙伴管理、變革管理、項目管理、人員工時、交易伙伴和內部培訓、業務費用等，以上所述都是經過仔細審查，以提供最準確的TCO。應用此方法計算的結果與斯坦福大學全球供應鏈管理論壇在B2B外包的整體效益的研究結果吻合。該研究發現，企業部署B2B外包獲得大於 245%的年度投資回報和提高 62%客戶滿意度。現在許多企業在尋求方法降低運營成本，GXS可以幫助企業解決B2B外包的風險和成本問題，同時也為他們提供具體的商業效益和投資回報率。

**GXS Managed Services** 是一項綜合性的 B2B 外包解決方案，為企業提供要保持復雜的 B2B 電子商務項目必須的人員、流程和技術。使用 GXS 的外包服務令企業可建立和發展 B2B 網絡，而不需在硬件、軟件和人力資源上作出額外的投資。GXS 在 B2B 電子商務擁有超過 40 年的經驗，在支持全方位服務的 B2B 外包項目達 20 年的經驗。GXS Managed Services 的客戶來自不同行業，包括消費產品、金融服務、高科技、制造業和零售業。在世界各地有 200 多家企業目前使用 GXS Managed Services，包括 BB&T、Henkel、Miller Brewing Company、Shinhan Bank、Sun Microsystems 和 WHSmith。GXS 為客戶提供世界一流的 B2B 項目管理，包括交易社區管理、全球供應鏈可視化、交易管理、數據轉換、系統管理和供應商的業績報告。TCO 方法的額外資源包括可供下載的圖片和 Trading Grid Radio 的採訪節目，請登入

<http://www.gxs.com/tradinggridradio/index.htm#TCO> 及 <http://www.flickr.com/photos/gxsflickr/>。

## 有關 GXS

GXS 是全球領先的 B2B 電子商務解決方案供應商，它提供的解決方案能夠簡化和加強業務流程的整合與協作。包括 70% 的財富 500 強企業在內的全球企業都在使用需求驅動的 GXS Trading Grid®電子商務平台來擴大供應鏈網絡、優化產品推出、自動化庫存接收、管理電子支付及獲得供應鏈可視化。GXS 的外包服務 GXS Managed Services 所提供的專業，技術基礎及產品支持能有效協助客戶與全球貿易伙伴進行 B2B 電子商務活動。

GXS 公司總部設於美國馬裡蘭州蓋士堡，並有覆蓋全球的網絡和位於美洲，歐洲及亞太地區之辦事處，詳情請參閱：[www.gxs.com](http://www.gxs.com) 或 [www.gxs.com/hk](http://www.gxs.com/hk)

以上所有產品和服務歸其各自公司所有。

媒體垂詢：

Jane Cheng 鄭維雋

GXS

+852 2884-6029

[Jane.cheng@gxs.com](mailto:Jane.cheng@gxs.com)

Allison Tobin

GXS

+1 (301) 340-4988

[allison.tobin@gxs.com](mailto:allison.tobin@gxs.com)