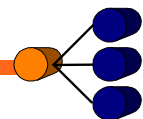
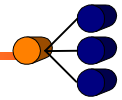


Dejavniki vpliva ePoslovanja na proces oskrbovanja

Dr. Mateja Podlogar

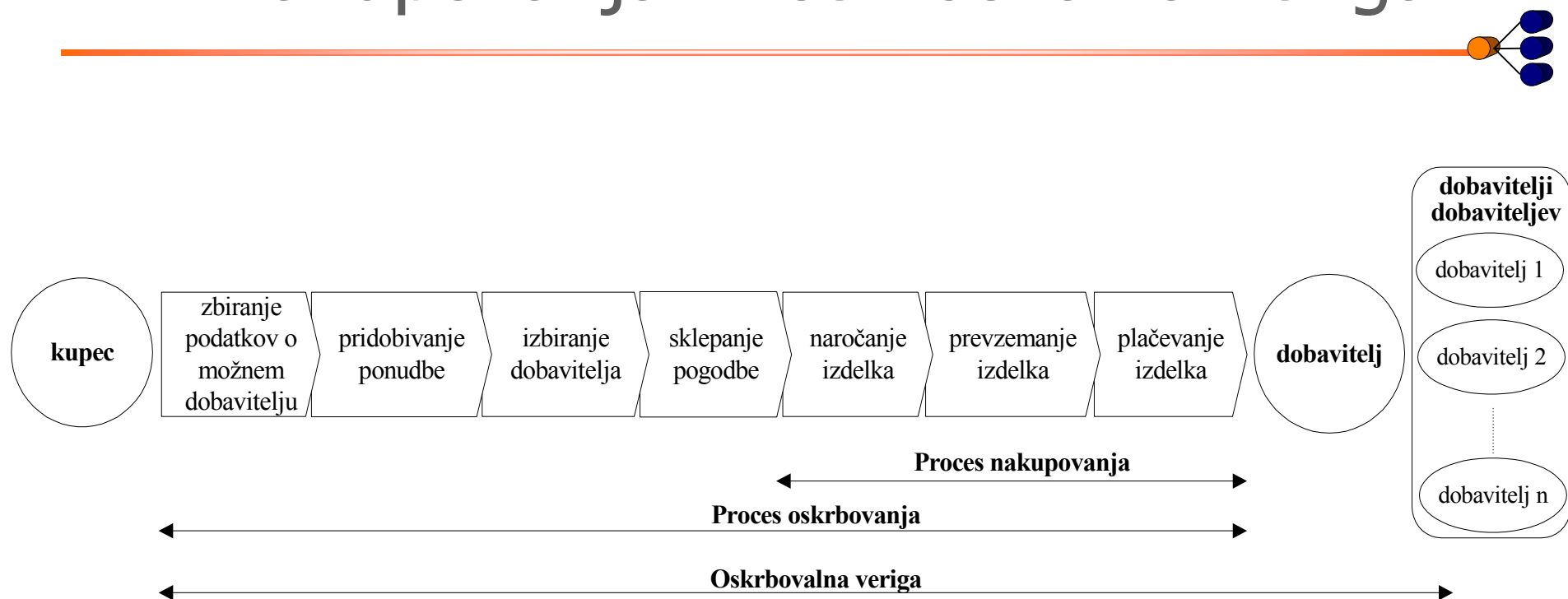


Vsebina predavanja

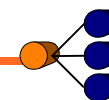


- Klasično oskrbovanje: proces, listine in udeleženci ter vrste oskrbovanj
- Neučinkovitost klasičnega oskrbovanja
- Kaj je e-oskrbovanje?
- E-oskrbovanje in njegove prednosti
- Tehnološki vidik eOskrbovanja
- Primer eOskrbovanja
- Koristi eOskrbovanja
- eOskrbovanje v Sloveniji
- Dejavniki ePoslovanja v procesu oskrbovanja: raziskava v Sloveniji
- Vprašanja in odgovori

Kaj je proces oskrbovanja, nakupovanja in oskrbovalna veriga?



Vrste oskrbovanj



Izvedbeno oskrbovanje

(oskrbovanje glede na trenutne potrebe)

- Potreba po izdelku dobavljivem v zelo kratkem času
- Ni predhodnih tesnih odnosov z dobaviteljem

kratkoročno

Strateško oskrbovanje

(sistematičen način oskrbovanja)

- Večletno sodelovanje z dobavitelji
- Tesno in dobro sodelovanje z dobavitelji

dolgoročno

Sodelovanje z dobavitelji

Neposredno oskrbovanje

- Izdelki takoj vključeni v proizvodnjo in potrebni za njeno izvedbo
- Tesno in dobro sodelovanje z dobavitelji
- Kakovost in uporabnost izdelkov je kritičnega pomena
- Oskrbovanje od znanega dobavitelja
- Npr.: jeklo v avtu, papir v knjigi

izvajanje

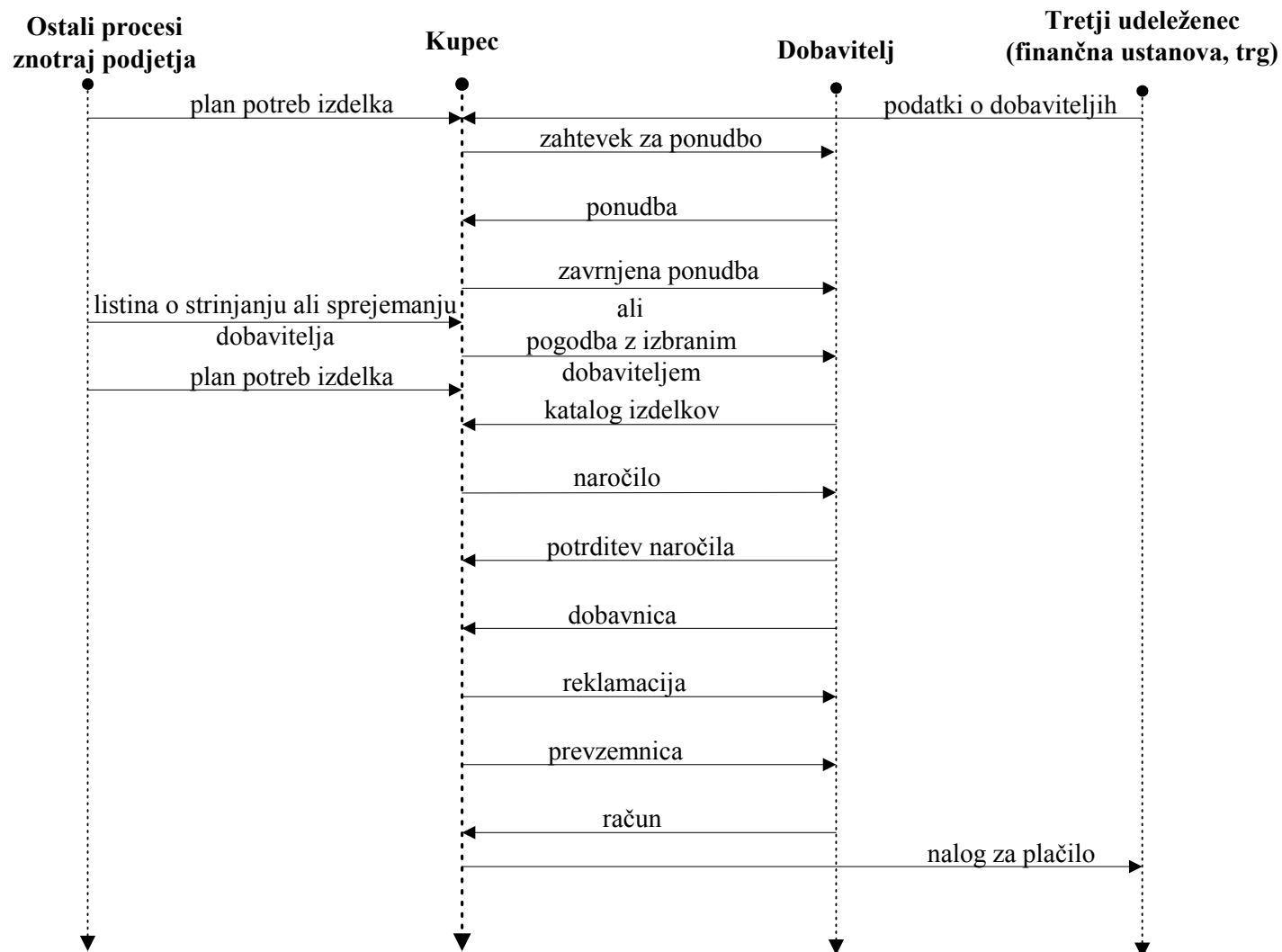
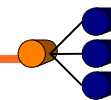
Posredno oskrbovanje

- Izdelki potrebni za vzdrževanje, popraviljanje in obratovanje proizvodnje
- nujno potrebni za poslovanje in izvajanje vsakodnevnih poslovnih operacij
- Pomembna je cena in ne toliko uporabnost in kakovost
- Manj predvidljivo glede obsega naročanja
- Npr: pisarniški material, računalniška oprema, promocijski material, potovalne in druge storitve in tudi proizvodnja sredstva

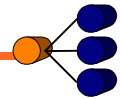
vzdrževanje in obratovanje

Vrsta izdelka

Izmenjava poslovnih listin in udeleženci procesa oskrbovanja



Neučinkovitost klasičnega oskrbovanja



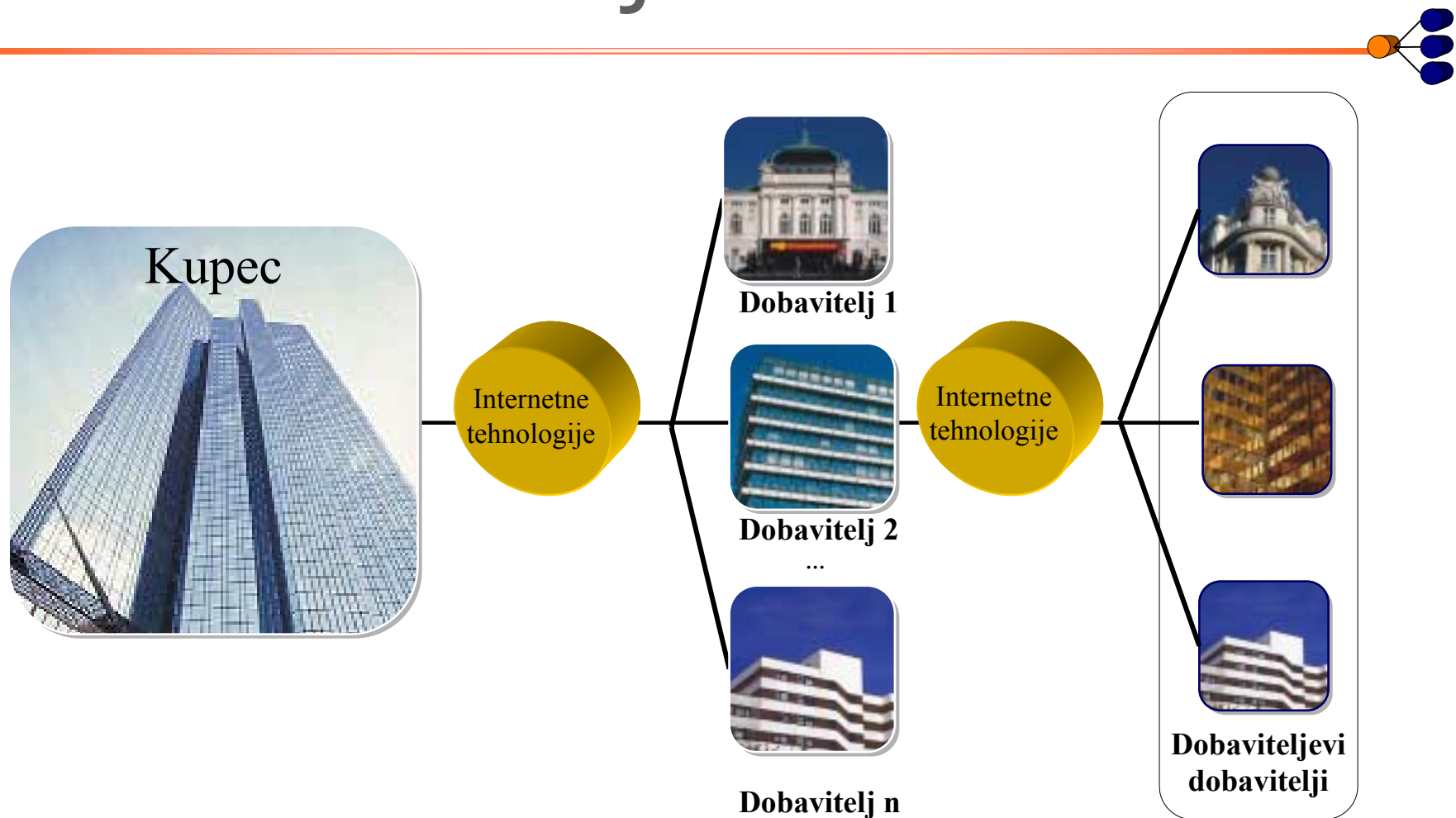
- Aktivnosti, ki ne prinašajo dodane vrednosti:
 - vnašanje podatkov,
 - popravljanje napak,
 - delo s papirji,
 - pospeševanje dostave,
 - reševanje problemov v zvezi s kakovostjo izdelkov.



- preoblikovanje oskrbovalnega procesa
- uvajanje novih modelov poslovanja

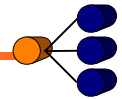
eOskrbovanje

eOskrbovanje



Ključne sestavine: računalniški program na internetu, uporaba standardnih internetnih komunikacij in varnostnih protokolov, programska podpora procesa iskanja podatkov, vključno s katalogom izdelkov.

eOskrbovanje – pomembni pojmi



- ePoslovni proces

- je vsak poslovni proces, ki ga podjetje upravlja preko računalniških omrežij.

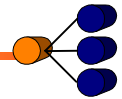
- eTransakcija

- je vsaka transakcija, ki jo podjetje upravlja preko računalniških omrežij.

- Računalniško omrežje

- je omrežje v katerega sta povezana dva ali več računalnikov ter ki omogoča izmenjavo sporočil pa tudi souporabo sredstev.

Kaj mora podjetje zagotoviti pri uvajanju eOskrbovanja?



- eOskrbovanja kot del eStrategije podjetja
- Ponazoritev in preoblikovanje procesa oskrbovanja
- Uvajanje eOskrbovanja kot del uvajanja celovite programske rešitve ali celotnega upravljanja oskrbovalne verige
- Usklajevanje informacijskega sistema kupca z informacijskim sistemom dobavitelja
- Učvrstiti število stalnih dobaviteljev na minimum in zagotavljanje povezljivosti z njihovim IS in če je mogoče z njihovimi poslovnimi procesi.

eOskrbovanje: tehnološki vidik

■ Značilnosti podjetij:

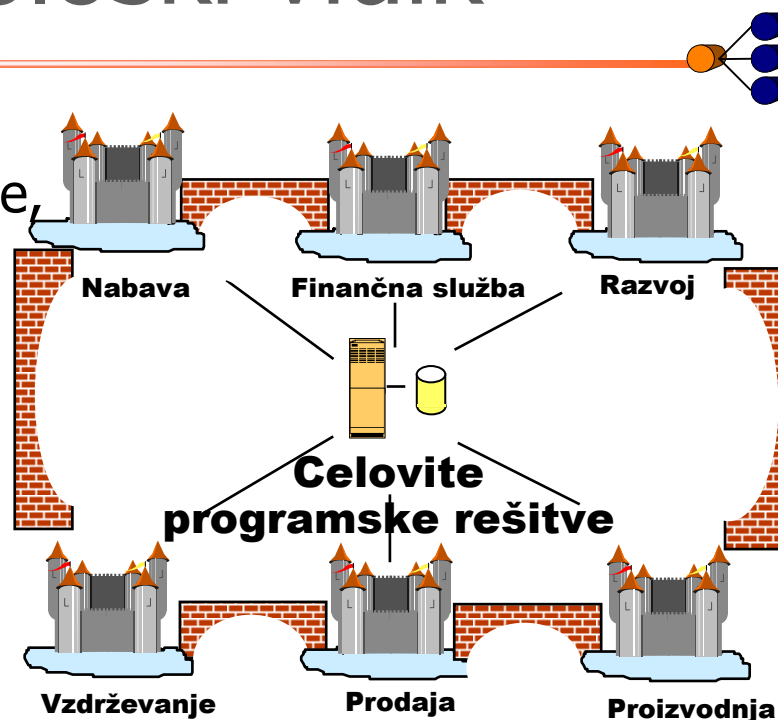
- razdrobljenost informacijske tehnologije,
- različna zasnova ureditve sistemov,
- slaba povezanost med sistemi,
- neenotnost zbirk podatkov in
- težaven prenos podatkov med sistemi



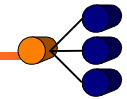
Povezovanje med kupcem in dobavitelji za podporo poslovnim procesom



Nastanek omrežij procesov

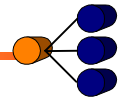


Pet razdobjij razvoja omrežij procesov



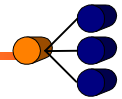
- Razdobje 1970: posamezni računalniški programi, ki so učinkovito podprli posamezni poslovni proces.
- Razdobje 1980: računalniški programi za posamezne oddelke v podjetju, vendar med njimi ni bilo povezav.
- Razdobje 1990: celovite programske rešitve, ki omogočajo podjetjem izvesti povezanost procesov različnih oddelkov in poslovnih aktivnosti.
- Razdobje 1990: računalniško izmenjavanje podatkov, kjer je podjetje svojo celovito programsko rešitev povezalo z rešitvijo svojega dobavitelja ali kupca.
- Razdobje 1990 – 2005: elektronsko poslovanje med poslovnimi partnerji v razmerju več kupcev : več dobaviteljev (m:n) - internet in njegove tehnologije – razvoj novih poslovnih modelov npr. eTržnice

Povezovanje med udeleženci v procesu oskrbovanja – med podjetji – pogoji za povezovanje



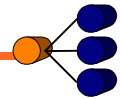
- opredeliti kateri poslovni procesi se bodo izvajali in katere s procesi povezane listine se bodo izmenjevale,
- izbrati kontaktne točke in obliko komunikacije za izmenjavo podatkov,
- doseči (pogodbeno) soglasje o vsebini procesov in z njimi povezanih podatkov.

Povezovanje med udeleženci v procesu oskrbovanja – med podjetji – povezovanje v štirih korakih



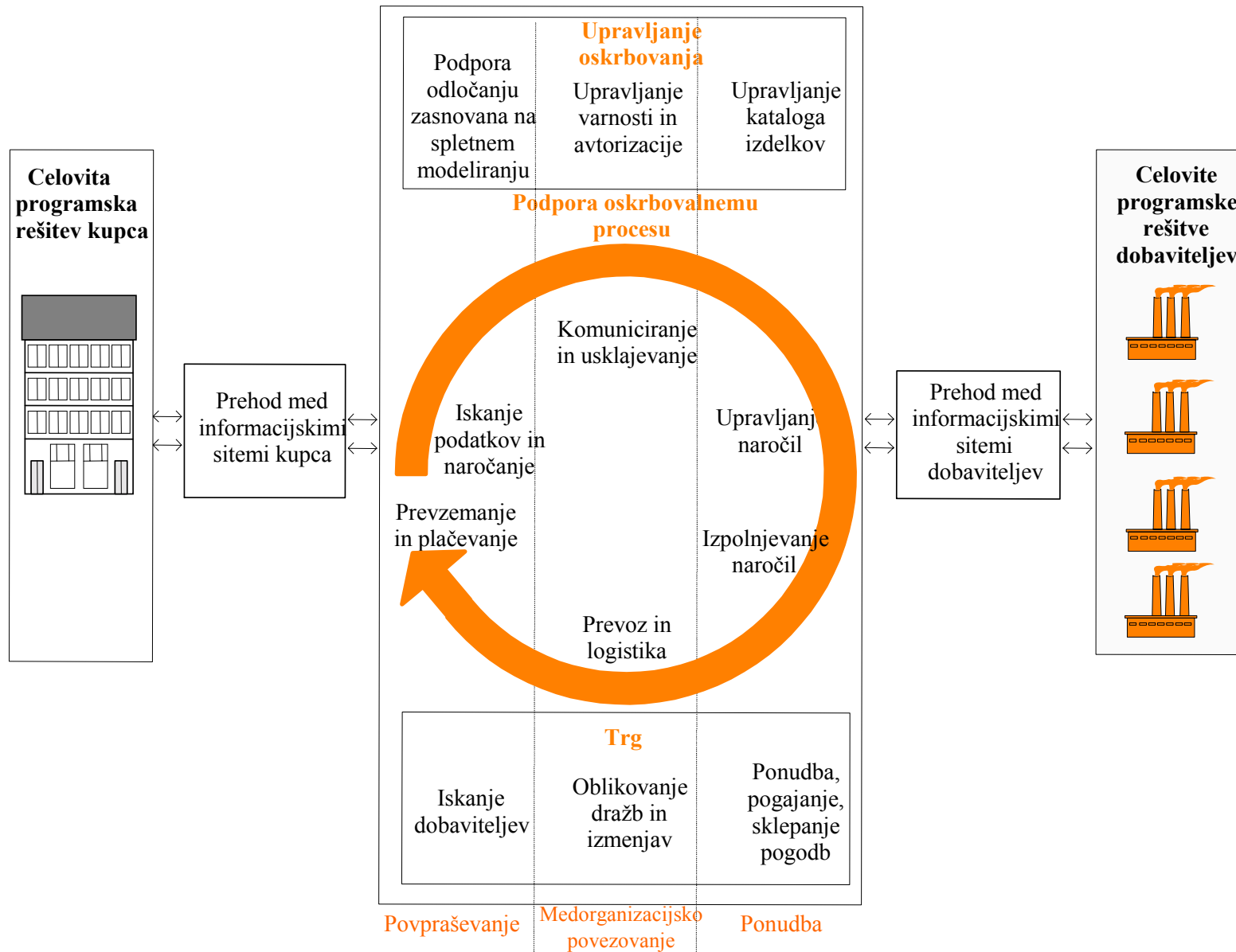
- V prvem koraku podjetje skupaj z izbranimi dobavitelji, ki jih je povabilo k sodelovanju, analizira posebnosti trga, potrebe kupcev in učinkovitost konkurentov na tem trgu.
- V drugem koraku se za potrebe izvajanja strateškega načrta oblikujejo posebne skupine.
- Tretji korak je namenjen preizkušanju poskusnega projekta, ki so ga predlagale skupine.
- Zadnji korak predstavlja uvajanje oskrbovalne verige z izbranimi kupci za izbrano časovno obdobje, kar pomeni uvajanje v pravem okolju.

Elektronsko poslovanje v procesu oskrbovanja in oskrbovalni verigi

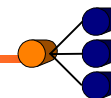


- Preoblikovanje notranjega procesa oskrbovanja
 - Izboljšanje toka podatkov
 - Informacijska povezava s svojim dobaviteljem
- ↓
- Izboljšanje poslovanja s povezovanjem vseh poslovnih partnerjev v oskrbovalno verigo
- ↓
- Strateško partnerstvo

eOskrbovanje: povezava rešitve kupca z rešitvami dobaviteljev

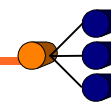


OBI standard



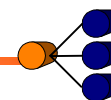
- Odprt, prilagodljiv okvir za programe elektronskega poslovanja med podjetji.
- Namenjen je predvsem podjetjem, ki imajo v procesu oskrbovanja veliko število transakcij majhnih denarnih vrednosti. Tovrstne transakcije obsegajo 80% vseh transakcij v večini podjetij.

OBI standard



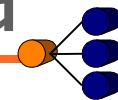
- Z vidika oskrbovalnega procesa so koristi OBI standarda naslednje:
 - kupec želi možnost izbire dobaviteljev glede na poslovno vrednost (kot na primer cena, kakovost idr.),
 - uvedba elektronskega oskrbovanja mora biti neodvisna od uporabljene tehnologije,
 - kupec želi uvesti rešitev ob sprejemljivi ceni, brez posebnega vpliva na obstoječi sistem in dobavitelje,
 - zmanjševanje celotnega elektronskega oskrbovanja iz dni v minute,
 - poenostavljanje procesa oskrbovanja, kar omogoči usmeritev na kupca,
 - brez standarda, uvedba postane edinstvena, zahteva več časa za njeno prilagodljivost, več stroškov in ponuja majhno skalabilnost.

Model na internetu zasnovanega procesa oskrbovanja – področja prihrankov



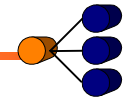
- uporabnejši podatki za naročanje, ki izhajajo iz izboljšanih pogodbenih pogajanj in rezultatov vodenja, iz 7 do 27 % zmanjšanja cene,
- zmanjšanje stroškov posamezne transakcije iz velikih 100 dolarjev na 4 dolarje na transakcijo,
- skrajšanje časa izvedbe posamezne transakcije za 30 do 50 odstotkov, od naročila do prejema.

Dodana vrednost rešitev eOskrbovanja

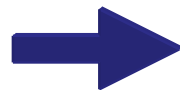


- razvijanje učinkovitega procesa oskrbovanja med podjetjem, ki kupuje in dobaviteljem,
- preverjanje, ali dobavitelj potrdi vsa naročila,
- razvijanju in izvajanju računalniško podprtega, različnega načina spremljanja izpolnitve naročila in kontrole,
- razvijanju računalniško podprte baze podatkov o kritičnih postavkah oskrbovalnega procesa in dobaviteljih,
- razvijanju dobrega procesa za obdelavo naročil,
- uspešnemu reševanju problemov kadar je to potrebno.

Primer eOskrbovanja (MRO izdelki) – podjetje Schlumberger

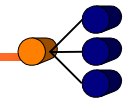


- Značilnosti podjetja:
 - Veliko svetovno podjetje (www.schlumberger.com)
 - Področje dela:oskrbovanje z nafto
 - 60.000 zaposlenih, v 100 državah, letna prodaja 8.5 milijard dolarjev
 - Namestitev rešitve za e-oskrbovanje v največjem delu Oilfield Services



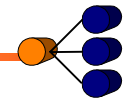
Naročanje pisarniškega materiala, opreme, računalnikov neposredno iz pisalne mize zaposlenega

Primer eOskrbovanja (MRO izdelki) – podjetje Schlumberger



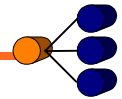
- Dva dela rešitve:
 - Prvi del: celovita programska rešitev za poslovanje znotraj podjetja: zaposleni iz kataloga izbere izdelek, oblikovanje zahteve za naročilo, avtomatska odobritev zahteve in preoblikovanje v naročilo
 - Drugi del: povezovanje rešitve podjetja z dobavitelji prek e-tržnice
- Pogajanja z dobavitelji za ceno izdelkov izvršena preden je katalog s cenami vključen v celovito programsko rešitev podjetja: zaposleni vidijo le dogovorjene cene izbranih izdelkov
- Prihodnost: vpeljava pogajanja za ceno v realnem času preko dražb in drugih pogajalnih mehanizmov

Primer - koristi z vidika procesov in stroškov



- Manjše število zaposlenih vključenih v proces oskrbovanja
- Združevanje naročil in s tem nižanje cene izdelkov zaradi večje količine naročenega
- Manjši stroški izvedbe posameznega procesa oskrbovanja
- Usmerjanje in skrajšanje časa naročanja
- Sledenje celotnemu procesu oskrbovanja
- Zamenjava starega sistema z novim na vseh lokacijah (sprememba lokacije zaposlenega ne zahteva novega učenja)

Primer e-oskrbovanja (MRO izdelki) – podjetje Schlumberger

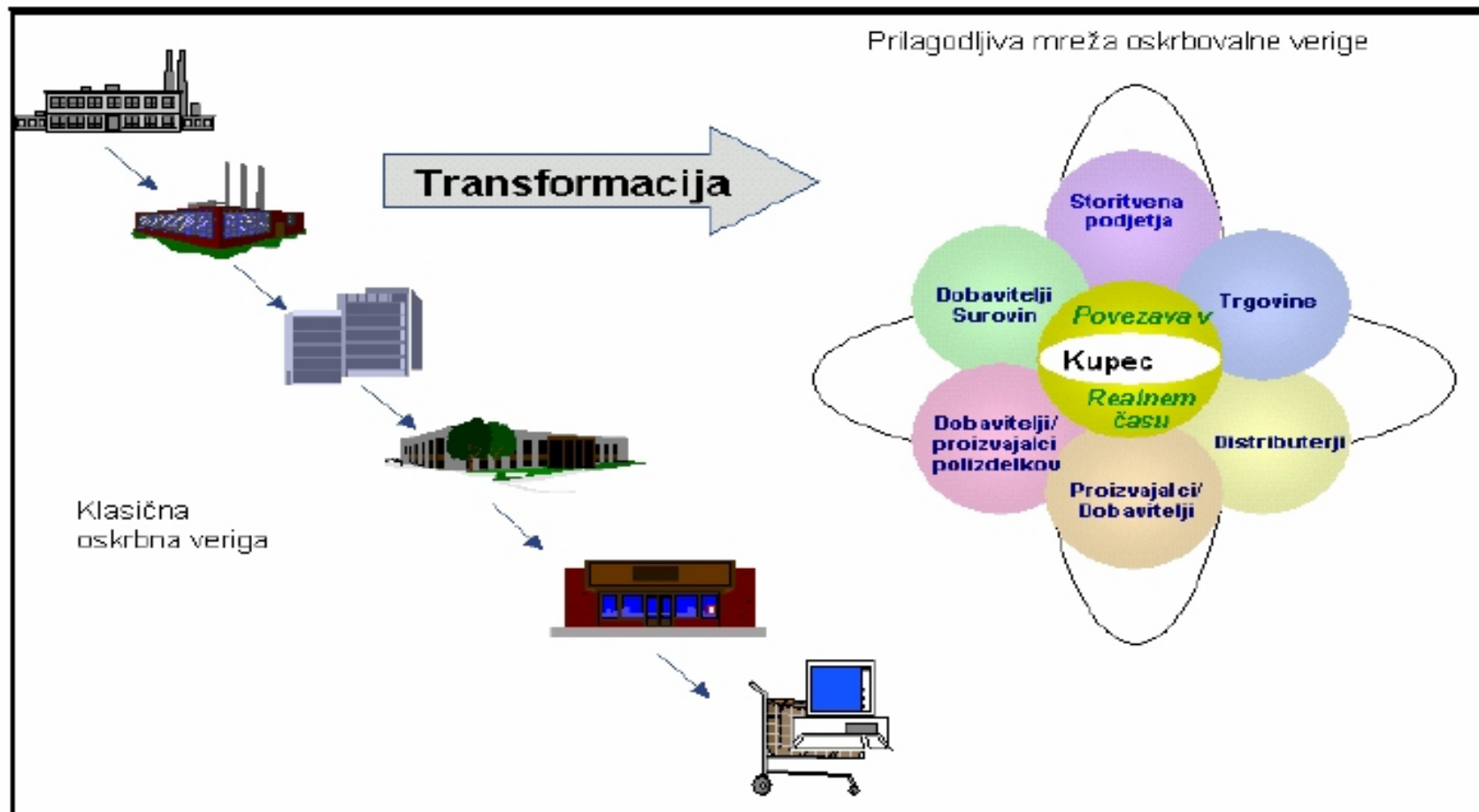
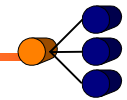


- Uvajanje rešitve je bilo enostavno:
 - Uvajanje po stopnjah
 - Vzporedno delovanje starega sistema
- Nova rešitev uvedena in nemudoma umaknjena stara rešitev



- Zadovoljstvo uporabnikov

Vpliv interneta na oskrbovalne verige



Vir: Premc, 2001

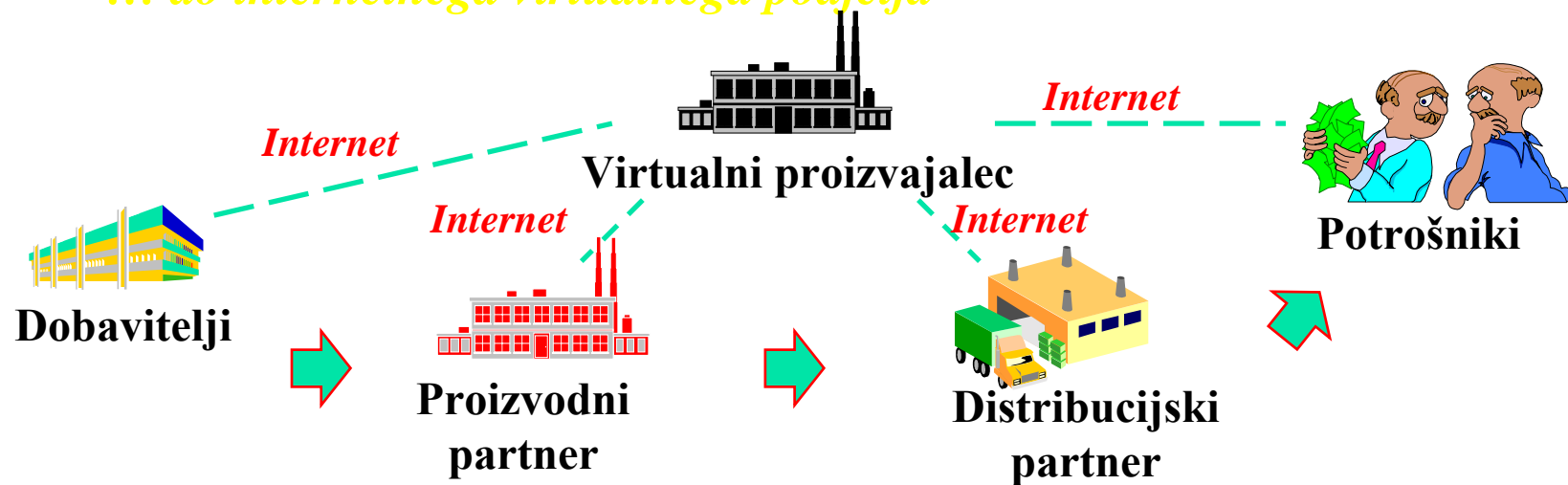
Z internetom dobivajo oskrbovalne verige nove oblike

Vir: Vaupot – Oracle Exchange

Od vertikalne integracije ...

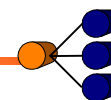


... do internetnega virtualnega podjetja



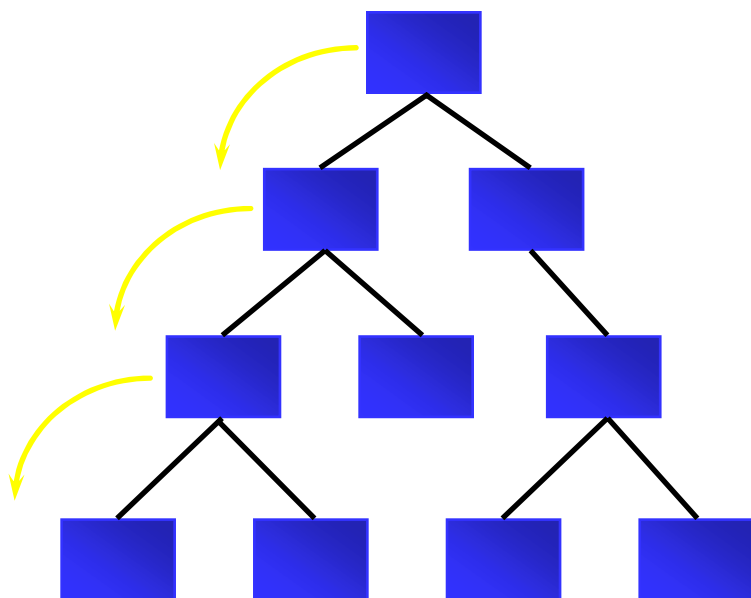
Vpliv interneta na učinkovitost oskrbovalne verige

Vir: Vaupot – Oracle Exchange



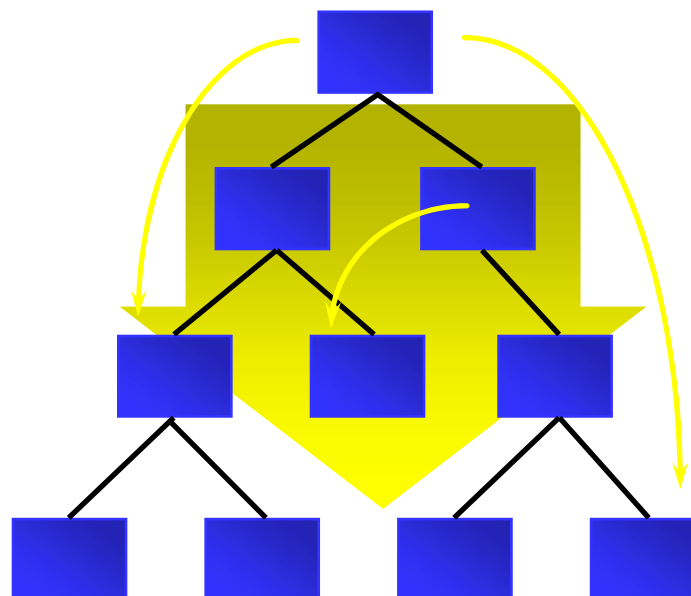
Tradicionalni model

- Informacije so posredovane serijsko
- Zamude pri posredovanju informacij
- Počasno odločanje

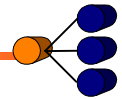


Internetni model

- Informacije so razpršene
- Pretok informacij v realnem času
- Takojšnje odzivanje na spremembe v verigi

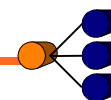


Vpliv interneta na oskrbovalne verige



- V procesu upravljanja oskrbnih verig se pojavljajo nekatera pomembna vprašanja, na katera nam mora dati odgovor učinkovit informacijski sistem oz. celovita programska rešitev:
 - Kdaj bo določeno naročilo resnično odpremljeno?
 - Katera naročila bodo zamujala?
 - Zakaj bodo določena naročila zamujala?
 - Kateri so morebitni bodoči problemi, ki lahko povzročijo spremembo plana?
 - Kateri je najboljši plan, ki je trenutno izvedljiv?

Poslovni modeli – razlike med klasičnim poslovnim modelom in modelom, ki je prilagojen pogojem elektronskega poslovanja

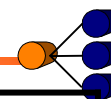


Vir: prirejeno po Covisintu

Klasični poslovni model Serijska proizvodnja	Elektronski poslovni model Izdelek, prilagojen kupčevim zahtevam
Kupec ima majhno izbiro izdelkov.	Kupec sodeluje pri kreiranju izdelka.
Dobavni čas je dolg.	Kratek dobavni čas.
Netočna dobava.	Velika zanesljivost dobave.
Visoke varnostne zaloge.	Majhne zaloge.
Stroški celotne oskrbovalne verige so visoki.	Stroškovno učinkovita oskrbovalna veriga.
Razvoj novega izdelka traja zelo dolgo.	Znatno skrajšanje časov razvoja novih izdelkov.
Nezadovoljstvo kupcev, visoki stroški oskrbovalne verige.	Nižji stroški, zadovoljni kupci.

Mrežni poslovni modeli

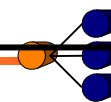
Vir: prirejeno po Kucharik, 2000



	Značilnosti	Lastnosti	Prednosti
Borza (Exchange)	Ponavadi različni kupci in prodajalci sklepajo posle v realnem času na internetu s pomočjo programske opreme, ki jo nudi neodvisni proizvajalec.	Dražbe v realnem času, dinamično, sprotno določanje cen, horizontalno ali vertikalno organizirano.	Povečana konkurenca med dobavitelji znižuje cene, učinkovit proces pa znižuje stroške tako dobavitelju kot prodajalcu.
Razširjena vrednostna veriga (Extended Value Chain)	Omogoča planiranje in odpremo izdelkov ali storitev v skladu z zahtevami kupca. V njem morajo sodelovati vsi partnerji – od obaviteljev do kupcev.	Omogoča preglednost nad podatki za celotno mrežo poslovnih partnerjev, usklajuje ponudbo in povpraševanje, elektronski prenos dokumentov med člani, avtomatizacijo procesov z uporabo najboljših izsledkov iz prakse.	Zmanjšanje operativnih stroškov za vse udeležence, krajši časi razvoja novih izdelkov, zmanjšanje zalog kot posledica skupnega planiranja in izdelave dobrih napovedi.

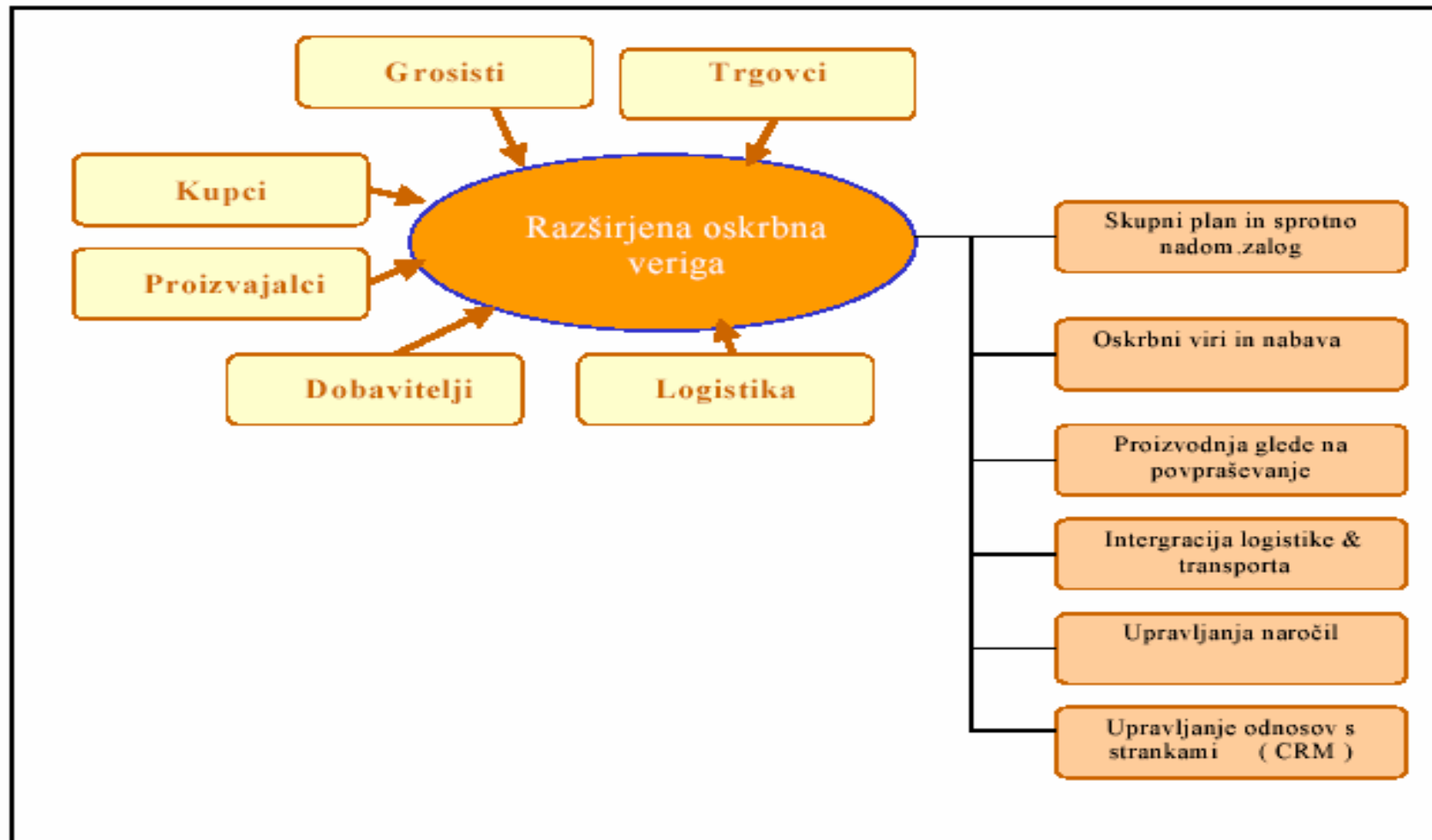
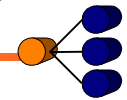
Mrežni poslovni modeli

Vir: prirejeno po Kucharik, 2000

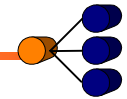


	Značilnosti	Lastnosti	Prednosti
Elektronska tržnica (Marketplace)	Različni kupci sklepajo medsebojne pogodbe prek interneta.	Elektronski katalogi na enem mestu, pogajanje o cenah med dvema poslovnima partnerjema, lastnik je lahko kupec, prodajalec ali tretji partner.	Direktna ali indirektna prodaja prek interneta, učinkovit transakcijski proces s precej dodane vrednosti.
Portal	Vstopna točka preko katere je omogočen dostop do bogate vsebine informacij in neposredne povezave do naročil za izdelke.	Bogat komunikacijski kanal, enostavno brskanje po vsebinah, neposredne povezave do dobaviteljev, oglaševanje storitev in izdelkov.	Enkratna prijava do vseh vrst informacij, povezave do dobaviteljev in ponudnikov storitev.
Ponudniki storitev (Service Provider)	Zunanji ponudnik storitev, programske opreme, različnih vsebin, neposrednih povezav do izvornih informacij.	Najem programske opreme, bogat nabor storitev prek interneta.	Nizka začetna investicija, sprotno plačevanje uporabe, možno je neposredno vnašanje vsebin.

Primer uspešnih oskrbovalnih verig – Dellov poslovni model razširjene vrednostne verige



Primer uspešnih oskrbovalnih verig – Procter & Gamblov poslovni model

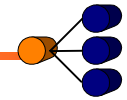


- Partnerska povezava z Wal-Martom: razvoj sistema sprotnega nadomeščanja zalog.
- Hitra izmenjava podatkov o prodaji s pomočjo terminalov na blagajnah trgovin.
- Enak sistem takojšnjega pošiljanja informacij o prodaji v svoji celotni oskrbovalni verigi tudi do dobaviteljev.
- Programska oprema, ki temelji na matematični teoriji kompleksnosti in možnost dobre simulacije ter grafični prikazi rezultatov, ki olajšajo sprejem odločitev.

Značilnosti poslovnih modelov Dell in P&G

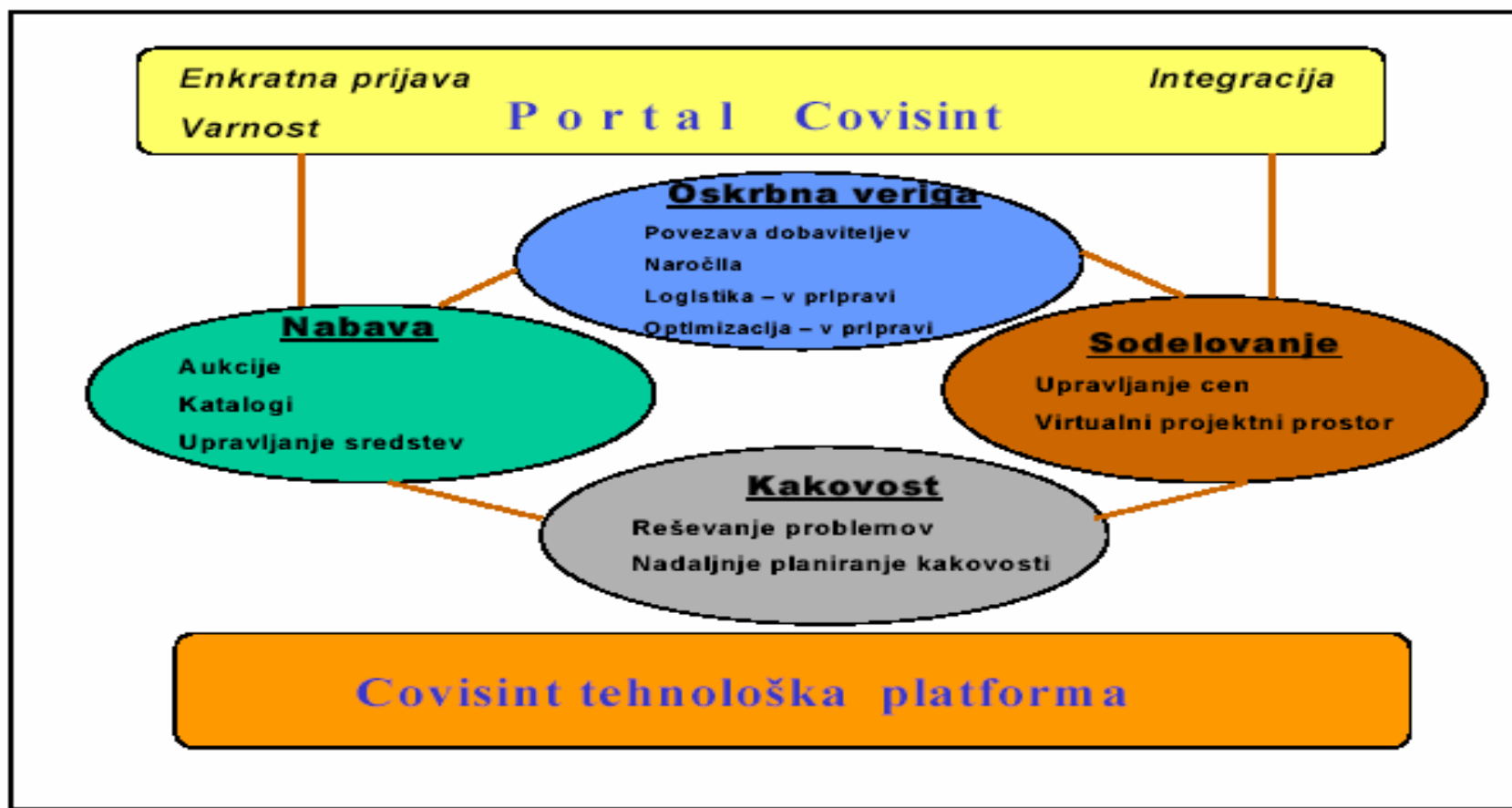
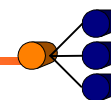
	Dell	Procter & Gambler
Izbira poslovnih partnerjev	Osredotočenje na stalne kupce, ki hitro uvajajo nove tehnologije in so strokovno dobro usposobljeni.	Osredotočili so se na pomembnejše kupce, ki so pripravljeni na partnersko sodelovanje v skupnem programu oskrbovalne verige.
Usmerjenost h kupcem	Naredili so posebne intranet strani za posamezne kupce, dodali ponudbe, prilagojene posebnim kupcem.	S pomočjo kupcev so vzpostavili sistem za sprotno dopolnjevanje zalog, imenovali so posebne skupine za koordinacijo med različnimi poslovnimi procesi, zagotovili so visoko stopnjo zaupanja med kupci.
Strategija prodajnih poti	Naročila preko interneta ali telefona sprejemajo direktno od kupcev, cene spreminjajo, prilagajajo glede na naročilo.	Osrednji distribucijski centri za manjše kupce.

Značilnosti poslovnih modelov Dell in P&G



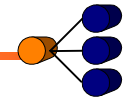
	Dell	Procter & Gambler
Strategija poslovanja	Uporabili so sistem izdelave po naročilu, izboljšali upravljanje z dobavo delov, preko interneta uporabljajo tudi način "prodaj, kar je na zalogi", uvedli so učinkovitejše upravljanje življenjskega cikla izdelkov.	Uvedli so sistem sprotnega dopolnjevanja zalog, zelo izpopolnjen informacijski sistem za pomoč temu procesu.
Upravljanje / organizacija	Z dobavitelji delujejo v partnerski povezavi, uspeli so uskladiti oskrbo in povpraševanje.	Povezano produktno usmerjeno oskrbovanje.

Primer uspešnih oskrbovalnih verig Partnersko sodelovanje v avtomobilski industriji (Covisint oz. Compuware 2004)



Vir: Weiss, 2001

Sprememba poslovanja proizvajalcev avtomobilov



Tradicionalno poslovanje	Elektronsko poslovanje
Masovna proizvodnja izdelkov	Izdelava izdelkov glede na kupčeve zahteve
Omejena izbira izdelkov za kupca.	Kupec sodeluje pri oblikovanju izdelka.
Dolgi dobavni časi.	Znatno skrajšanje časa dobave.
Vprašljiva točnost dobave.	Visoka zanesljivost časa dobave.
Velike zaloge.	Precej manjše zaloge.
Visoki stroški celotne dobavne verige.	Stroškovno učinkovita oskrbovalna veriga.
Razvoj novega izdelka traja 42 mesecev.	Razvoj novega izdelka traja 12 mesecev.
Dobava izdelka v roku 30 dni.	Dobava izdelka v 4 dneh.

Koristi eOskrbovanja



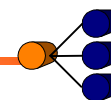
Kupec

- povečanje produktivnosti nabavnih referentov
- nižanje cen izdelkov s standardizacijo izdelkov in združevanjem nakupov
- izboljšanje toka listin
- zmanjšanje nakupov od dobaviteljev s katerimi nimamo predhodno tesnih odnosov
- izboljšanje procesa plačevanja
- vzpostavljanje učinkovitega in tesnega sodelovanja s svojimi dobavitelji
- zagotavljanje dostave ob vsakem trenutku in ob pravem času
- zmanjšanje števila dobaviteljev
- usmerjanje oskrbovalnega procesa
- zmanjšanje administrativnih stroškov tudi za 90 odstotkov
- iskanje novih dobaviteljev, ki lahko dostavljajo izdelke hitreje in po nižji ceni
- zmanjšanje človeških napak v celotnem procesu
- zmanjševanje stroškov
- skrajšanje časa
- poenostavljanje procesa



Dobavitelj

Dejavniki ePoslovanja v procesu oskrbovanja – raziskava v Sloveniji

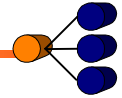


- Cilj raziskave:
 - Oblikovati model dejavnikov ePoslovanja v procesu oskrbovanja

- Raziskovalna vprašanja:
 - Kateri so dejavniki?
 - Kakšna je pomembnost posameznega dejavnika?
 - Kako so dejavniki med seboj povezani?

Metoda raziskave

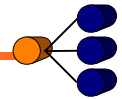
- izvedba anketiranja



- 250 velikih podjetij:
 - Spletna stran
 - Največji po prihodku
- Vodja nabave, logistike in informatike
 - Naslovljeno na: direktorja/predsednika uprave
- Od 143 vrnjenih vprašalnikov uporabili 133

Metoda raziskave

- analiziranje podatkov

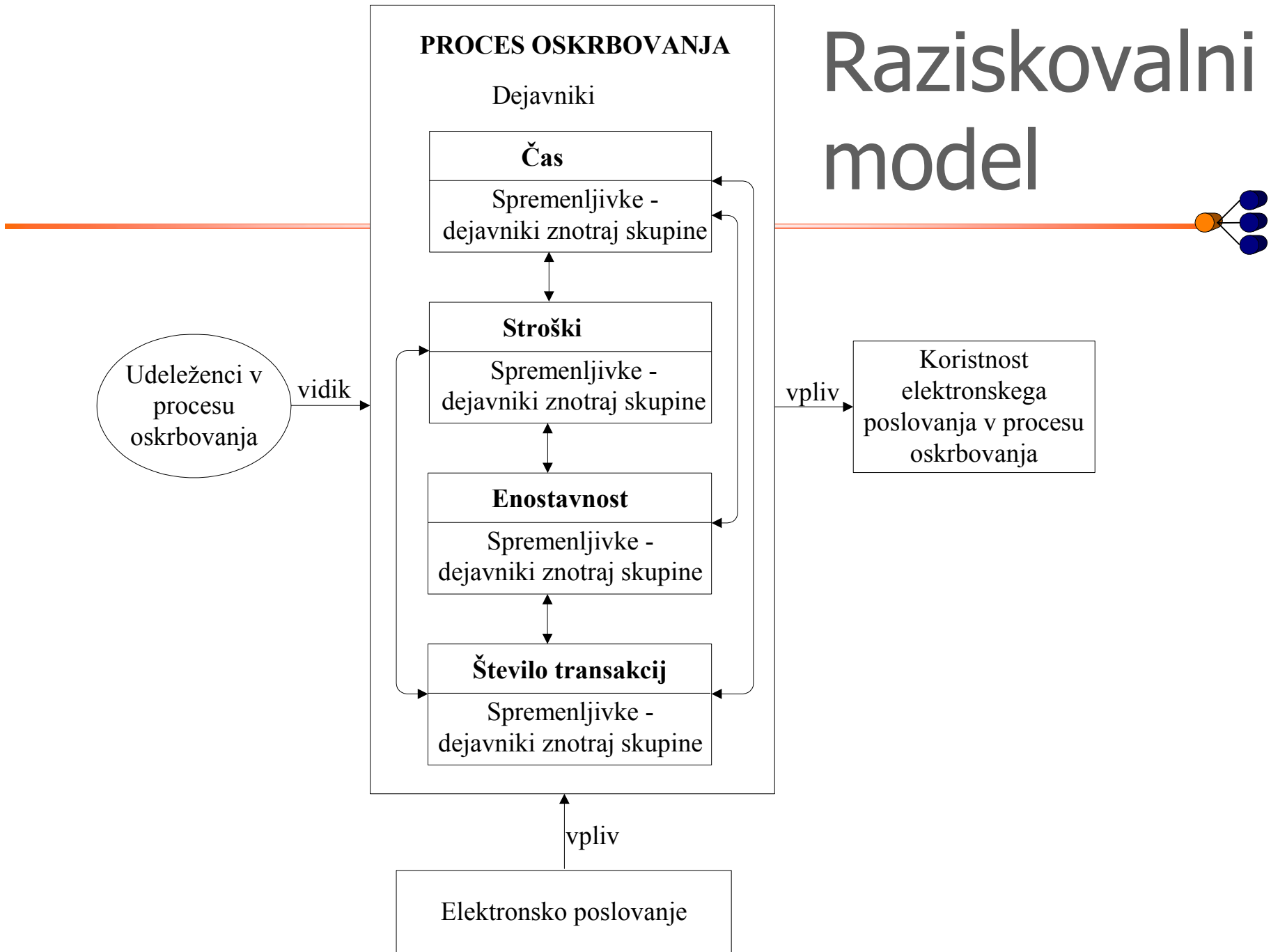


- Faktorska analiza
- Analiza glavnih komponent
- Frekvenčna porazdelitev
- Analiza variance

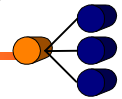


- Oblikovanje modela dejavnikov elektronskega poslovanja v procesu oskrbovanja

Raziskovalni model

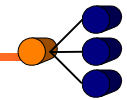


Izkušnje z ePoslovanjem v Sloveniji



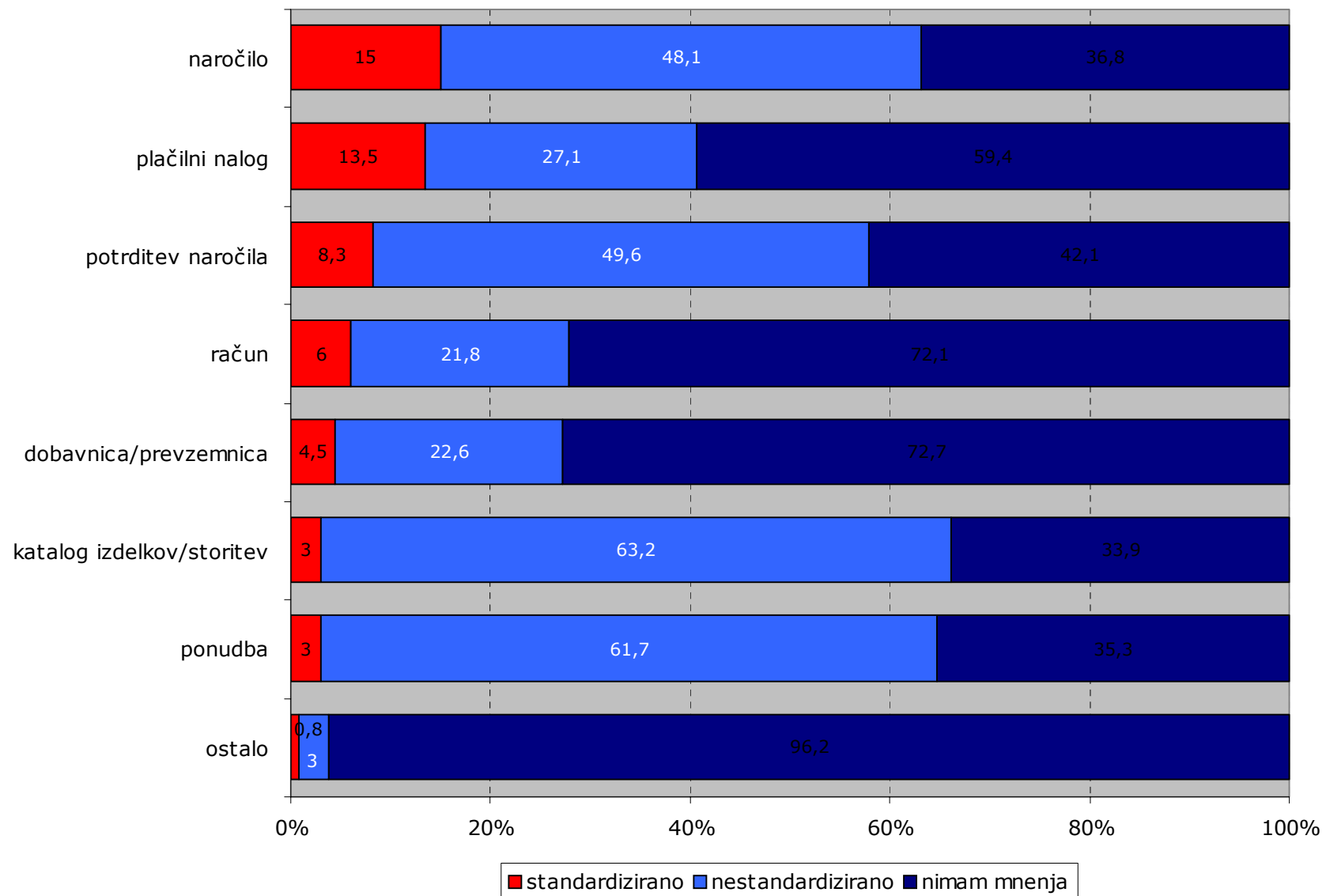
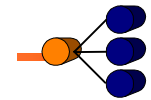
- Strategija ePoslovanja
 - 25,6 % anketirancev
- Direktor/vodja/organizator ePoslovanja
 - 29,3 % anketirancev
- Uporaba celovite programske rešitve
 - 75,2 % anketirancev
 - Lastna rešitev, SAP, Baan, MS Navision

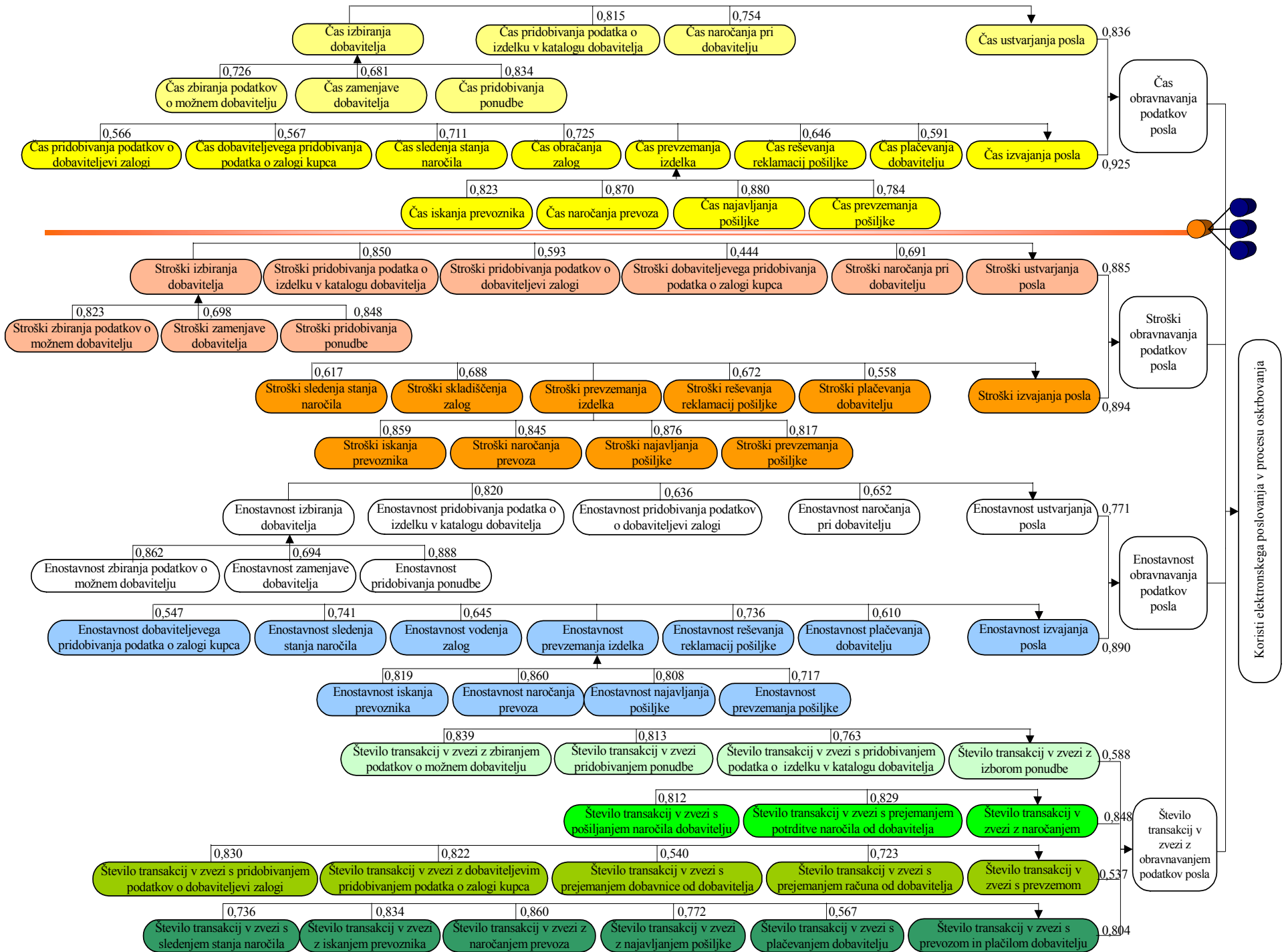
Izkušnje z ePoslovanjem v Sloveniji



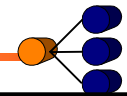
- Vpliv na število dobaviteljev
 - 47,7% ni vpliva
 - 30,8% zmanjševanje števila
 - 19,5% večanje števila
 - 2,3% nimam mnenja
- Vpliv na število posrednikov oskrbovalne verige
 - 70,7% zmanjševanje števila

Način izmenjavanja najpogostejših sporočil



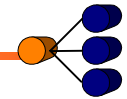


Presek pomembnih dejavnikov vseh proučevanih skupin



Podproces	Čas	Stroški	Enostavnost	Število transakcij
Pridobivanje podatkov o možnem dobavitelju		✓	✓	✓
Pridobivanje ponudbe	✓	✓	✓	✓
Pridobivanje podatka o izdelku v katalogu dobavitelja	✓	✓	✓	
Naročanje pri dobavitelju	✓	✓	✓	
Sledenje stanju naročila			✓	
Plačevanje dobavitelju				✓

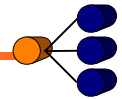
Primerjava spoznanj s spoznanji drugih raziskav



Ni bistvenih razlik, razen pri številu transakcij:

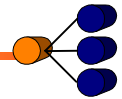
	Izven Evrope	Slovenija
Najavljanje pošiljke	56%	8,3%
Sledenje stanja naročila	56%	14,3%
Pridobivanje podatkov o dobaviteljevi zalogi	45%	3%
Pridobivanje podatkov o izdelku v katalogu dobaviteljev	50%	27,1%

Priporočila za raziskovanje



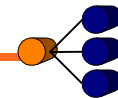
- Izvedba raziskave med anketiranci, ki že:
 - imajo direktorja/vodjo/organizatorja ePoslovanja
 - ki že uporabljajo ePoslovanje v podprocesih oskrbovanja
- Razširitev modela dejavnikov ePoslovanja na celotno oskrbovalno verigo

Priporočila za raziskovanje



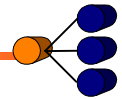
- Razširitev modela na možnost presojanja koristi in stroškov ePoslovanja v procesu oskrbovanja
- Razširitev raziskave na:
 - mala in srednje velika podjetja
 - na druge države
- Spodbujanje raziskovanja na empiričen način na področju ePoslovanja

Priporočila za prakso



- Preoblikovanje procesov kot osnova za pridobivanje koristi ePoslovanja v procesu oskrbovanja
- Usmeritev podjetij v vse skupine proučevanih dejavnikov
- Upoštevanje medsebojne povezanosti glavnih dejavnikov

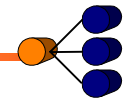
Priporočila za prakso



- Usmeritev podjetij v:
 - skrajšanje časa,
 - zmanjšanje stroškov,
 - poenostavljanje,
 - povečanje števila eTransakcij

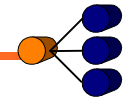
v določenih podprocesih, kjer se kažejo največje koristi elektronskega poslovanja

Priporočila za prakso



- Usmeritev podjetij v večje število izmenjanih standardiziranih sporočil
- Presojanje koristi in stroškov ePoslovanja v procesu oskrbovanja
- Oblikovanje strategije ePoslovanja

Priporočila za prakso

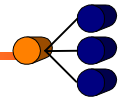


- Uporaba celovitih programskih rešitev
- Imenovanje direktorja/vodje/organizatorja ePoslovanja in:
 - oblikovanje strategije ePoslovanja
 - uporaba celovitih računalniških rešitev

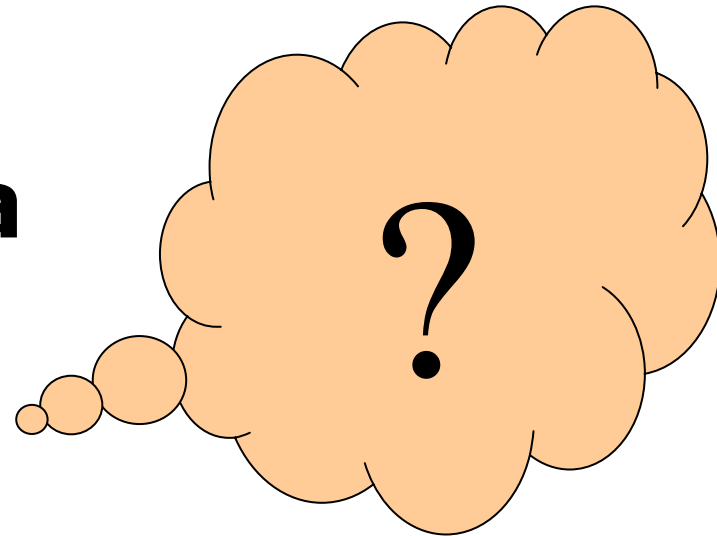
Dejavniki ePoslovanja v procesu oskrbovanja

- Uspešnejše in učinkovitejše načrtovanje, uvajanje in razširjanje ePoslovanja v procesu oskrbovanja
- Odkrivanje novih poslovnih priložnosti
- Večja konkurenčnost podjetja

Vprašanja in odgovori



Dejavniki vpliva ePoslovanja na proces oskrbovanja



Dr. Mateja Podlogar

Podlogar, M. (2002): "Model dejavnikov elektronskega poslovanja v procesu oskrbovanja". Doktorska disertacija. Fakulteta za organizacijske vede Univerze v Mariboru.

Turbain, E.; King, D.; Lee, J.; Viehland, D. (2004): "Electronic Commerce: A Managerial Perspective 2004", Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey 07458 www.prenhall.com/turban