



*Pierre Audoin Consultants*



## PAC 白皮书

对利用 SAP Business One 来推动成长的企业进行案例研究，从而获得洞察力。

这份白皮书深入分析了阻碍中小企业成长的因素，并介绍了 SAP Business One 如何帮助这些企业集成流程，减少手动任务并拓展业务。

PAC 对来自加拿大、中国、印度、墨西哥和德国等国的多家中小企业进行了采访。虽然每家企业的境况和需求各不相同，但价格实惠的标准化企业资源计划（ERP）解决方案以及定制和安装行业特定附加功能的能力使 SAP Business One 成为了他们共同的选择。

2011 年 6 月

# contents

## 目录

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 1. 简介 .....                         | 3  |
| 2. PAC 观点 .....                     | 4  |
| 3. 挑战和需求 — 选择 SAP BUSINESS ONE..... | 6  |
| 4. 与 SAP 合作伙伴之间的合作经验 .....          | 8  |
| 5. 获得的业务价值 .....                    | 9  |
| 6. “上线运行”之后：下一步是什么？ .....           | 12 |
| 7. 实际的洞察力：泊岸家居 .....                | 14 |
| 8. PAC 的最后评论 .....                  | 17 |

## 1. 简介

在这份白皮书中，PAC 对希望在不降低利润率的情况下成长的中小企业所面临的特定挑战进行了探讨，并介绍了如何利用先进的业务应用来应对这些挑战。根据 PAC 在 2011 年上半年对印度、中国、加拿大、墨西哥和德国的多家公司所进行的一系列定性采访，该白皮书概述了希望更快成长的中小企业常常面临的制约因素：过多手动流程、过时的 IT 系统以及缺乏必要 IT 系统等。

该白皮书所述公司均采用 SAP Business One 解决方案这款能够扩展、满足其业务需求并能消除大量手动流程的业务平台来向前发展。这些被选中的公司能够普遍反映 SAP Business One 用户群的多样性，而且他们在所属行业、经营规模、地点和地区分布等方面都大为不同（见表 1）。

**表 1: 参与公司**

| 公司                             | 所属国 | 行业     | 收入<br>(*估算) | 员工人数                 |
|--------------------------------|-----|--------|-------------|----------------------|
| Coral Beach Farms              | 加拿大 | 农业     | 700 万美元     | 淡季 32 人,<br>旺季 500 人 |
| Hanan Grupo                    | 墨西哥 | 配送     | 350 万美元     | 20                   |
| Venus Electronics              | 印度  | 零售/批发  | 1500 万美元    | 150                  |
| 泊岸                             | 中国  | 零售/批发  | 220 万美元     | 110                  |
| hhp (Home Healthcare Products) | 德国  | 医疗设备产品 | 1000 万美元    | 250                  |

## 2. PAC 观点

在 PAC 看来, SAP Business One 提供给了中小企业一套既有专门的应用功能又能便捷部署的解决方案。因为 SAP Business One 是一款独立应用软件, 无需分散安装和多模块集成, 因此支持中小企业以更低成本进行部署和维护。所有 PAC 的受访客户均表示能够在两个月内按预算或以近似的预算实施该解决方案。

SAP 一直都能成功地借鉴其面向大型企业的优势(例如: 最佳业务实践、集成的套件方法和行业特定功能), 并以独特的方式将这些优势融入其面向中小企业的组合, 例如: SAP Business One。该解决方案于 2003 年作为一款集成式套件首次发布, 就其全球本地化水平而言, 当时是一款经典产品。现在, SAP 向分析及移动解决方案领域扩展后的首批成果已使 SAP Business One 具备了内置报表及仪表盘功能并能够提供大多数竞争对手无法提供的移动销售解决方案。在所有国家, 本地软件包通常仅能获得少量的投资, 因此很快便不能满足用户不断增长的需求, 这与 SAP 解决方案形成了鲜明的对比。SAP Business One 能够使中小企业鱼与熊掌二者兼得; 它是一套专为满足中小企业需求而设计的解决方案, 并且支持用户访问 SAP 合作伙伴生态系统及其丰富的解决方案扩展程序及相关服务, 同时还可以利用 SAP 广泛的影响力。

在评估备选的 ERP 解决方案时, 中小企业需要考虑以下因素:

- **不同运营环节之间的端到端集成。**所有中小企业都应该选择能够覆盖重点领域的业务管理应用。通常, 这些领域包括财务管理、库存和采购, 并且还可能包括客户关系管理(CRM)、报表或特定的行业功能。每家公司都有自己的需求, 而预先集成那些能够满足这些需求的不同模块有助于降低实施和持续维护成本。它还应该能够通过不同模块之间采用标准流程从而更快地带来投资回报。
- **定制。**虽然应该通过业务应用来部署尽可能多的标准流程, 但却不能忽视为满足变化/增长的特定行业业务需求而进行扩展或定制的能力。添加用户自定义的字段和表格以及在无需 IT 支持的情况下轻松修改和创建新报表的能力也非常重要。厂商的业务软件定制能力的另一项指标是该厂商的合作伙伴能否为其开发丰富的行业定制解决方案。丰富的解决方案扩展程序(尤其面向垂直市场)表明用户能够通过一个强健的生态系统和易用的平台来进行后续开发。

## 5

- **厂商的经验和长期实力。** PAC 发现，一般而言，由于本地厂商提供的解决方案缺乏投资或创新，因此中小企业很快便会对其失望。在初期实施后，用户通常面对的是过时的系统并缺乏面向其业务、行业或规范的变更支持。因此，当挑选软件解决方案时，中小企业会选择了解其市场、拥有本地资源以满足其需求并且能够长期提供支持的厂商。
- **易于实施、使用和支持** 中小企业通常只有有限的 IT 资源、预算或内部 IT 经验。而且他们经常错误地理解高效运行业务管理系统以及提高企业收益所需的培训和变更管理。因此，在评估备选的 ERP 解决方案时，必须考虑易用性和培训需求。

### 3. 挑战和需求 — 选择 SAP BUSINESS ONE

PAC 采访的客户遍布五个不同的国家（加拿大、中国、印度、墨西哥和德国），并且面临着不同的挑战和需求。然而，他们却由于一些共同的因素都采用了 SAP Business One：

1. 孤立和手动的系统经常导致错误、缓慢的响应时间、低效和高昂的培训成本。
2. 需要通过一套能够整合业务活动和流程的集成式解决方案来标准化和自动化工作流程。
3. 变化的业务需求和业务拓展要求用户使用一款能够随业务增长而扩展的 ERP 解决方案。
4. 现有系统欠缺必要的功能和性能，因此无法满足不断增长的业务需求。
5. 可视性以及业务信息/标准报表获取方式的欠缺使企业无法获得所需的数据来确定哪些环节业绩表现优异或差强人意以及需要在哪些领域进行投资。

以下内容介绍了受访客户面临的一些实际挑战，以及 SAP Business One 为什么是他们的首选。

对于 Boan 这家中国家具零售商及批发商而言，企业管理变得日益复杂，而且该公司之前采用的 ERP 软件无法支持其开发的更新和更复杂的流程。它还需要一个技术上稳定的系统，该系统应能够满足其需求和业务规模，同时不会过度消耗系统资源。该客户表示：“SAP 软件能够节省管理成本，减少人力成本，避免重复劳动并减少不同部门之间的纠纷，从而准确地解决这些问题。”除非这些基本的运营问题得到解决，否则无法实现发展。此外，泊岸公司还想优化管理团队的数据访问并标准化工作流程。因为标准化有助于该公司大幅减少培训成本。该公司的业务自 2004 年起快速增长，因此该公司增设了更多的员工职位。如果没有标准化的培训课程和统一的评估体系，新员工便无法快速投入到新的工作岗位中。

SAP Business One 是一个能够满足所有受访客户不断变化的业务及发展需求的平台。印度客户 Venus Electronics 公司正面临快速扩张的业务并且需要满足发展需求。该公司表示：“实施一套能够帮助我们协调后端流程并满足业务增长需求的系统变得日益重要。”

**SAP Business One 的价格不是客户的考虑因素。**一家客户在对 SAP Business One 和 Microsoft 的 Great Plains 进行比较后发现, SAP Business One 的成本效益更高, 尤其是在考虑支持业务发展所需的附加解决方案时, 这一点更加明显。

墨西哥的 Hanan Distribuciones 面临着另外的问题: 它钟爱其现有的小型业务系统 (Microsip), 但该系统是一套“密封式”解决方案, 不支持定制修改。该客户认识到该系统已不足以满足其业务需求。它的扩展计划包括管理一条复杂的供应链: 遍布 4 个国家的 16 家供应商所提供的 20 类产品。

在另一个案例中, 客户需要重新评估初始 SAP Business One 实例。例如, 德国 hhp (Home Health Products) 公司已于 2004 年安装了 SAP Business One 后台功能, 但在 2010 年又对该系统进行了重新评估, 因为它需要扩展其 CRM 功能。它向 Salesforce.com 等第三方厂商开放了评估流程。最终, 该公司选择了 SAP Business One, 因为它易于集成并支持用户定制且能够与后端 ERP 流程集成其 CRM 解决方案。

SAP Business One 的主要优势在于它能够支持短期和长期的业务扩展并且具有广泛的功能, 从而取代过时的系统。例如, hhp 于 2003 年决定购买 SAP Business One, 因为该公司认为该系统能够满足其未来的发展需求并帮助其将业务扩展至更多地区。旧有软件系统和手动流程的结合不足以实现企业目标, 而且其它软件厂商不支持扩展功能。除了业务增长, SAP Business One 的另一项实际优势是能够以核心 ERP 功能为起点, 不断向新的功能领域扩展。例如, CRM (包括 iPad 扩展)、仓库管理和库存管理等 SAP Business One 支持的增强功能, 它们也是受访企业频繁提到的功能。

最后一点在于缺乏业务可视性。Hanan Distributors 对新的 ERP 系统有着明确的需求, 其中的重点是需求预测。该公司认为提高长期盈利能力是至关重要的。因此, 该公司只考虑具备需求预测功能的系统。Hanan 的业务由基于游客的物流和配送需求决定, 因此, 产品需求在一年内会因墨西哥旅游旺季和淡季的影响而呈现大幅变化。例如, 十月份的特定项目需求可能比四月份的该项目需求低 60%。因此, 根据一年的特定时间预测需求的功能就变得至关重要。

客户普遍表示 SAP Business One 的引人之处在于它既能够解决复杂的业务问题, 又能够为未来的扩展提供基础。他们需要一套能够在中长期内充分满足需求的解决方案。他们之所以选择 SAP, 是因为该品牌有着业经验证的成功业绩。客户将 SAP 视为能够避免其业务降至“小众”状态的“大众软件”。

#### 4. 与 SAP 合作伙伴之间的合作经验

大多数受访公司依靠 SAP 的本地合作伙伴来购买和实施 SAP Business One 解决方案。该合作伙伴生态系统通过专业的知识、附加解决方案和专门的配置，专门负责实施 SAP Business One 并调整该解决方案以满足当地主要行业的需求。

总体反馈表明，客户对于 SAP Business One 的成本以及 SAP Business One 服务合作伙伴的能力具有极高的满意度。近 80% 的客户表示其实施流程按时且按预算完成，这种高成功率在整个 IT 行业都是非常惊人的。在 PAC 看来，SAP 围绕 SAP Business One 解决方案而构建的服务合作伙伴网络是行业一流的。

## 5. 获得的业务价值

在 PAC 的采访过程中，许多 SAP Business One 用户均表示该应用在许多方面能够为其业务带来极高的价值：这说明他们需要具备广泛功能的业务应用解决方案。最吸引人的特点集中在库存管理、端到端运营集成以及创新功能等方面，而这些特点通常是移动连接性和集成分析等其它小型业务应用所不具备的。

客户提到的业务收益如下所述：

### 流程自动化增强了企业凝聚力

中小企业通常依靠手动流程来执行标准任务——使用孤立的 Excel 工作表、合同管理和纸质记录方式。这会最终导致极为低效的流程，而这些流程通常会在企业的发展过程中崩溃。事实上，在这一点上，是否采用先进业务应用所提供的标准化流程通常是中小企业能否持续发展或是否遭遇发展停滞及利润率降低的决定因素。

在实施 SAP Business One 之前，Hanan Distribuciones 发现自己正处在这种境遇之中。作为一家面向墨西哥旅游零售商的配送商，该公司提供广泛的产品，并根据季节性需求来快速补充和调整这些产品。在执行客户订单方面，每延误一小时便会使该公司的潜在销量下降。在实施 SAP Business One 之前，Hanan 一直使用纸和笔来处理获得的订单，因此，该公司需要花费 48 至 72 小时来处理并从仓库发运新订单。借助 SAP Business One，新订单能够无缝地生成仓库执行单，从而使订单发运时间缩短至 24 至 48 小时。在采用 SAP Business One 之前，需要通过一系列电话对新的运货进行审批；现在，整个流程被完全纳入系统的工作流之中。

泊岸公司在业务快速增长期经常无法做好高效招募新员工的准备，因为该公司一直采用由员工制定的流程。这使该公司面临一个问题——当重要员工离职时，一些重要配送流程的相关知识也随之失去。通过根据 SAP Business One 最佳业务实践制定的标准化流程，该公司现在拥有一个新员工培训模板，可以此确保未来的员工流动不会干扰业务流程。凭借自动化程度更高的运营流程，该公司将培训成本降低了 30% 以上，因为新员工接受的主要培训均针对该解决方案的标准流程。随着该公司的规模不断扩大，集成式软件解决方案使经理能够根据可靠且详细的统计数据而非传闻来评估员工绩效。

### 为销售团队提供永不间断的移动连接性

鉴于智能手机和平板电脑在企业 and 消费者中的广泛使用，对于连接性和信息访问性的需求不断增长。客户希望随时随地从任何服务点获得最新的信息。企业在评估软件应用时，会将移动连接性作为重要指标。

Home Healthcare Products (hhp) 是一家领先的按摩疗法系统提供商，该公司采用直销模式，希望在出诊和会见客户期间与客户进行更好的交流和互动。该公司希望寻求一套解决方案，使其销售人员能够直接访问公司数据（例如：产品属性、库存和客户信息）。它还需要通过移动设备处理来自客户的订单。hhp 在 2010 年评估了 Salesforce.com 公司，但最终选择了 SAP Business One，因为后者的 iPad 集成特性可提供广泛的集成功能。

对于 hhp，该产品的 iPad 集成特性使该公司的现场销售团队能够在几秒钟内从 SAP Business One 中调出客户、产品和订单数据。因此，销售团队现在的客户访问次数提高了 40%。直接通过 iPad 获取和发送订单还使 hhp 大幅缩短了从订购到交货的时间。

---

### 通过访问实时数据提高灵活性

通过利用先进的业务应用来自动执行业务流程，中小企业不仅能够获得比手动流程更高的效率，而且能够获得宝贵的新型数据资产。作为一套单一集成的解决方案，SAP Business One 能够为企业的一致且实时的数据。实时的数据使用和共享可显著加快中小企业应对变化的速度。

对于 Hanan Distribuciones，SAP Business One 主要功能之一是能够实时地访问信息。由于能够查看所有产品类别的库存水平，因此该公司现在能够随时跟踪所有库存周转信息。当零售客户的需求发生波动时，该公司能够更快地调整产品分类和库存水平。这对于旅游零售业务至关重要，因为季节性需求、天气、经济环境和其它外部因素可能使需求产生快速的变化。在安装 SAP Business One 之前，Hanan 需要花 21 到 30 天来计算其库存周转数据，这意味着该公司来不及进行调整并开拓市场机会。通过将库存分析周期从一个月缩短为实时，Hanan 能够更加准确地规划未来业务。

### 通过附加解决方案和定制来创建具有竞争力的新流程

对于一直采用过时 IT 系统（或不采用 IT 系统）的中小企业，流程的标准化通常是最有效的改进措施，同时，他们还需要专门针对其行业或企业本身的专业流程。在这种情况下，自动化会显著影响业绩；然而，公司同样需要使用一款能够以足够的灵活性进行配置和定制的业务应用来支持独特的流程。

该白皮书中的中小企业均表示需要对流程进行必要的标准化和定制，从而获得竞争优势。以 Coral Beach Farms 为例，该公司对其樱桃处理设施内的分类设备进行了升级，以提高樱桃的大小和质量，从而增加每亩的产量和收入。这需要借助 SAP Business One 解决方案的新功能来获取一排水果的实际大小和颜色。SAP Business One 解决方案能够制定这些属性，从而使该公司获得实际的竞争优势；该公司现在能够根据属性、水果产区和品种来衡量果树的健康程度，同时以所需的可视性来确定如何提高利润率。

# 12

在实施流程结束后，SAP Business One 客户关注：

1. 流程和系统使用效率的持续改进。
2. 通过 SAP 及其合作伙伴的附加解决方案，向新的业务领域扩展。
3. 客户能够长期对 SAP 解决方案的功能范围进行按需配置。

## 6. “上线运行”之后：下一步是什么？

除了采用销售团队自动化（SFA）解决方案以外，受访客户均没有提到需要将 IT 运营迁移至按需配置解决方案平台。然而，受访客户却都提到了 SAP Business One 在支持未来发展方面的能力。所有客户都没有感到 SAP Business One 限制了他们的未来发展目标。实际上，多家客户均将 SAP Business One 支持未来发展的能力作为其选择和长期使用该解决方案的主要原因之一。

### 持续改进

对于许多 SAP Business One 客户而言，该 ERP 解决方案是其首个实际业务管理系统。因此，在实施流程结束后的重点通常是继续提高 SAP Business One 的使用率和效率，从而最大程度地提高原始投资收益。

对于 Coral Beach Farms 而言，这意味着需要利用 SAP Business One 的功能来为其管理团队制定更多的报表，并持续探索新的方法来消除人工干预。例如，通过升级处理中心的扫描设备，该公司能够减少手动干预工作以及季节性员工成本。

对于 Hanan Distribuciones 而言，该公司希望添加 SAP Business One 的仓库管理组件，以便减少客户商店的缺货现象并提高公司的利润。

### 扩展至新的业务领域

SAP Business One 中所需功能的可用性是另一个能够帮助用户扩展至新领域并促进未来发展的因素。

中国家具零售商和批发商泊岸公司一直在考虑进军家具生产业务领域，进而成为中国市场中一家垂直集成的家具供应商。通过利用 SAP Business One 来管理其后台工作，该公司现在将制造流程模块视为支持新业务线发展的重要手段。

### 长期的发展平台

由于 SAP 解决方案包含丰富的行业经验并涵盖广泛的行业领域，因此这些公司现在希望使用其它 SAP 产品和扩展程序来从其解决方案中获得更多价值。中小企业客户能够利用 SAP 在大型企业市场中的创新和领先地位，例如：集成业务套件的可扩展性。

除了标准功能，SAP Business One 还提供用于扩展至商务智能、行业特定解决方案等新领域的扩展程序，从而满足未来的业务需求。它还能够提供一条随公司发展而迁移至 SAP 完整 ERP 业务套件的途径。事实上，印度的 Venus Electronics 公司提到，如果其业务按预期节奏发展，其可能在未来迁移至 SAP Business Suite。身处印度这样一个快速发展的市场以及一个高增长型行业，Venus Electronics 必须谨慎地考虑其 ERP 解决方案会如何支持其业务发展，以及其选择的厂商是否能够支持其快速发展计划。这使得 SAP Business One 成为了最合理的选择，因为在市场中没有其它中小企业 ERP 解决方案能够媲美 SAP 解决方案，而且其底层技术平台在数据和流程层面具有出色的一致性。

## 14

## 泊岸家居

- 私营/公营: 私营
- 创立年份: 2000
- 年收入: 2004 年为约 1500 万人民币 (230 万美元)
- 员工人数: 110
- 营业地点: 总部位于北京, 另外在北京和太原设有 14 家商店。

## SAP Business One

- 硬件平台: IBM
- 操作系统: Windows
- 实施合作伙伴: AVATECH Technology

## 实施细节

- SAP Business One 模块清单: 财务、销售和客户关系管理 (CRM)、库存、采购和报表
- 实施周期: 8 周
- 许可: 提前许可, 25 名 SAP Business One 用户, 15 名 CRM 用户

## 7. 实际的洞察力: 泊岸家居

泊岸家居公司利用 SAP Business One 最佳业务实践优化了培训并提高了运营效率。

泊岸公司是一家有着超过 11 年历史的家居和家具品牌及零售商。该公司主要在北京和山西省会太原地区经营原创设计的家具产品。这家以销售为主的公司具有一个核心销售业务部门和其它五个独立部门 (人力资源、客户服务、财务、设计和仓储)。

在中国, 家具制造商已经逐渐抛弃了直接向最终用户销售的业务模式。因此, 泊岸作为一家零售商, 现在也已成为挪亚家、美迪、依诺维绅和原宿情人等主要家具品牌的分销代理商。泊岸将其当前的角色定位为制造商、分销商和消费者之间的桥梁。

泊岸目前在北京和太原设有 14 家店铺。员工总数超过 110 人。在发展过程中, 泊岸在北京和太原开设了多家连锁商店, 以满足新客户的零售需求。在确立了牢固的零售商地位后, 该公司目前正向新的领域拓展, 即根据消费者的期望和个人定制计划为其提供定制的家居设计。

## 哪些因素推动了新型 ERP 系统的购买行为?

对于泊岸而言, 部署新型 ERP 系统的主要目的是优化后台流程和运营管理效率, 以及标准化工作流程。在泊岸创立早期, 创始人过分注重业务的构建, 而相对忽略了运营管理流程的改进。随着泊岸的业务不断扩展, 这家成长型企业的管理工作越来越复杂。

该公司业务的快速增长使其必须采用标准化的业务流程。泊岸当时正在寻找一套能够在整个公司范围内支持统一管理的系统, 例如: 统一采购、统一配送和统一开票等流程。标准化程度不高使该公司的利润下降并使其营销和运输成本上升。复杂的产品以及与备件跟踪有关的问题导致会计流程日趋复杂, 运营成本上升以及消费者投诉增多。

泊岸希望使用一款新工具来实时管理所有分公司和连锁商店的销售以及库存信息, 并统一销售和物流流程。新的 ERP 系统必须能够提供准确、快速和可靠的服务, 使该公司的管理层能够更好地控制公司的所有业务领域。

## 15

**泊岸面临另一项挑战：培训新员工。**该公司的业务自 2004 年起持续快速增长，员工职衔不断增多。在泊岸创立早期，新员工培训成本非常高。在采用 SAP Business One 之前，泊岸曾考虑过当地的一款软件，但随后发现其不够灵活。

该公司还在寻求一套系统，以便满足员工对于明确的标准化流程的期望，从而以更加可靠的数据而非主观臆断来评估员工绩效。此外，泊岸希望使用一套支持标准化业务流程的 ERP 系统，以此帮助经理和员工更加深入地从流程以及进度等层面了解其工作。

寻找一个企业级 IT 软件平台成为该公司的当务之急。该公司对 SAP 软件进行了评估以确定其是否能够解决这些业务流程和员工问题。

一家当地的 ERP 解决方案合作伙伴向泊岸推荐了 SAP Business One —— 一款比竞争对手和/或当地软件产品更灵活的解决方案。该解决方案合作伙伴帮助泊岸评估了其业务流程并为泊岸的内部利益相关方提供了部分分析数据。在对比了需求和产品功能之后，泊岸选择了 SAP Business One 来满足其不断增长的流程和员工需求。

### SAP Business One 实施

由于客户服务业务至关重要，因此泊岸决定在初期先实施 CRM 模块。作为预先实施流程的一部分，泊岸在公司内部与其业务经理合作对其业务流程进行了明确的、逐步的定义，通过相关的技术和软件来实现这些流程的自动执行。

泊岸与其实施合作伙伴 AVATECH Technology 紧密合作。自 2004 年起，该合作伙伴已提供了多项安全的托管和代理维护 IT 服务。实施工作始于 2004 年 11 月初，并于 2004 年 12 月底完成，总共持续了 8 周。整个实施流程符合预算。

通过与实施合作伙伴合作，泊岸组建了一支内部培训团队并制定了针对 SAP Business One 的培训内容。该公司希望其 25 名许可用户和 15 名 CRM 用户能够在这套 SAP 系统做好上线运行准备时可以全面了解该系统。泊岸认为自己的方法能够为经理和业务部门主管节省时间，因为泊岸不打算对 SAP Business One 解决方案集进行任何定制。

### 获得的业务价值

在 SAP Business One 上线运行后，泊岸通过多种方式认识到了这款解决方案的价值。业务运营（例如：在 CRM 模块内实现自动化企业运营管理以及自动化服务交付）变得更加详细。这帮助泊岸为自己及其合作伙伴创建了标准化的业务和服务流程。

员工工作流程的标准化程度也得到提高。统一的 ERP 和 CRM 运营有助于提高员工的绩效。这套 SAP 系统使员工的工作能力得到提高。过去，员工一直通过反复试验来学习新的工作程序和业务流程，这种方法非常复杂、耗时并且易于出错。借助 SAP Business One 应用，新员工的培训成本大幅降低。

在日常的部门及分支机构管理事务中，SAP Business One 不仅能够自动进行销售订单的创建和执行，而且有助于在不同的地点之间实现流畅的沟通和内部信息共享流程（例如：内部邮件系统、公司数据查询以及分析和财务报表），从而为总部及分支机构之间的总体财务及业务管理提供支持。SAP Business One 还能够统一不同分支机构之间的采购、会计和员工管理流程。

总之，泊岸发现，SAP Business One 使其能够更加轻松地管理不断增长的业务。业务和会计数据变得更加可靠和一致，员工工作效率显著提高，工作速度加快，错误减少。

以这些成功之处为基础，泊岸将继续与其实施合作伙伴合作，充分挖掘 SAP Business One 的潜力。例如，泊岸计划扩展其经营范围并开始进行家具生产，因此，该公司希望利用 SAP Business One 的制造功能来制定未来 12 个月的生产和材料需求规划。

## 8. PAC 的最后评论

市场中存在许多面向中小企业的业务应用产品 — 从简单的会计产品到本地或专用的行业产品。然而，专门面向中小企业需求并且运行成本低廉、功能完备的单一产品式 ERP 解决方案却凤毛麟角。凭借 SAP Business One，SAP 能够为中小企业提供一套先进的 ERP 解决方案，它不仅是一个理想的发展平台，也易于实施和管理。

此外，SAP 长期以来一直致力于与其软件解决方案合作伙伴合作并联合开发创新产品，从而使中小企业能够利用这些来自庞大合作伙伴生态系统的创新来扩展该解决方案的核心功能。例如，PAC 发现受访客户有兴趣扩展至 SAP BusinessObjects BI（商务智能）以及面向智能手机或 iPad 的移动性部署。对于渴望实现快速发展的中小企业，SAP 提供一系列解决方案，使这些企业能够根据业务需求的长期变化来进行迁移。

至关重要的一点是，中小企业在考虑备选产品时不仅考虑 ERP 解决方案是否会在未来几年内成为适用且可靠的业务基础，而且还会考虑提供该产品的厂商是否会在未来三、五、十年甚至更长的时间内为自己的发展提供支持。

### 关于 SAP

作为企业应用软件市场的领导者，SAP (NYSE: SAP) 致力于协助各种规模及行业的公司成为最佳运营企业。从后勤部门到董事会、仓库到店面、桌面设备到移动设备，SAP 协助团队与组织更高效的相互协作，更高效地利用业务洞察力来保持竞争优势。SAP 应用程序和服务帮助全球逾 172,000 家客户实现赢利性运营，不断地适应新变化，并实现可持续增长。

如欲了解更多信息，请访问：[www.sap.com/china](http://www.sap.com/china)

### 关于 Pierre Audoin Consultants

Pierre Audoin Consultants (PAC) 是一家面向软件及 IT 服务行业 (SITSI) 的全球化市场调研及战略咨询公司。通过提供分析数据及建议，PAC 致力于帮助 IT 厂商、首席信息官、咨询公司和投资公司解决广泛的发展、技术、财务及运营问题。凭借过去 30 多年在欧洲市场积累的宝贵资产以及在美国市场的从业经验和全球资源，该公司能够为全球客户提供深入的本地 IT 市场知识。PAC 采用结构化的方法，即每年对市场的买方和卖方进行数千次面对面采访（自上而下或自下而上），以此进行有效的市场研究。PAC 发布深入及定制的多主题市场报告（包括热门的 SITSI® 计划）并提供一套完备的战略咨询及市场规划服务。遍及全球 16 个办事处的 160 多名专家为您提供深入的洞察力，帮助贵企业获得竞争优势。

如欲了解更多信息，请访问：[www.pac-online.com](http://www.pac-online.com)



联系信息

作者:

**Pierre Audoin Consultants (PAC), Inc.** (美国)

电话: +1 (646) 277-7250

[info-us@pac-online.com](mailto:info-us@pac-online.com)

[www.pac-online.com](http://www.pac-online.com)

**SAP 中国**

联系电话: 400-619-0727 (限中国)

[www.sap.com/china/index.epx](http://www.sap.com/china/index.epx)



*Pierre Audoin Consultants*

