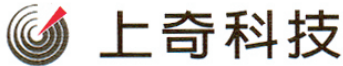


## S A P 成 功 故 事

因緣際會，上奇科技重新認識 SAP Business One 套裝軟體，改變了對 SAP 解決方案原來所持的觀點，進行舊 ERP 系統的轉換工作，期望為晉升為亞洲公司的上奇，建立統一平台，並提升公司營運的可視度及透明度。



### 導入概況

#### 公司簡介

- 產業：電子科技
- 營收：7 億 7,500 新台幣 (2005, 台灣)
- 員工人數：160
- 網址：www.grandtech.com.tw

#### 解決方案應用

- SAP Business One

#### 建置之合作夥伴

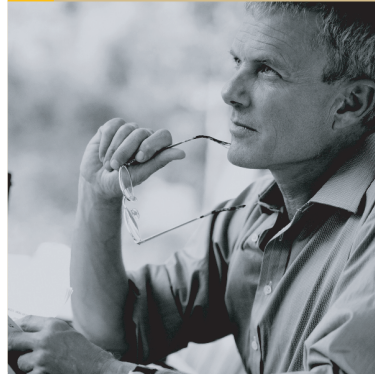
- 虎門科技股份有限公司

#### 需要解決的問題

- 解決既有 ERP 軟體容量及擴充性不足的問題
- ERP 軟體必須彈性高，以符合公司內控的需要
- 適合公司的服務業特性
- 促進各分公司之間以及與股東和客戶之間的溝通

#### 預期目標

- 強化公司內部的營運控管
- 建立統一的 ERP 平台
- 提供台北總公司對集團的總控能力
- 增加企業營運分析能力
- 提升公司營運的可視度、透明度
- 協助上奇提供又快、品質又好的服務



## 上奇科技

**SAP Business One 的分析功能對上奇公司非常有幫助。處於微利、快速變遷的商業環境，分析功能可讓上奇的服務達到又快、品質又好的目標。**

**許承強 上奇科技執行長**

2002 年在台灣證券櫃檯買賣中心掛牌的上奇科技 (代號 6123)，總部設於台灣，成立於 1991 年 7 月，十五年來專注於軟體的加值行銷服務並成功建構了亞洲 (大中華區、東南亞國協、曼谷) 區域行銷的服務平台，成為大中華地區繪圖、影像、多媒體、資訊安全領域的專業領導廠商，及亞洲區最大加值行銷服務提供者。

隨著公司的成長，從 1999 年開始使用的國內 ERP 業者的工作流程軟體，面臨了容量必須擴充的問題。同時，公司業務大幅成長，營運據點已從台灣延伸到亞洲地區，包括香港、北京、上海、廣州、新加坡、馬來西亞等地均設有分公司，員工逾 160 名，因此如果延用舊系統，將會遇到一些障礙。

講求經營效率的上奇科技體認到 — ERP 軟體必須升級，並開始尋找國、內外的解決方案。最初雖然早已聽聞 SAP ERP 解決方案，但因對 SAP 存有「高貴產品」的印象，擔心成本過高。另外，「上奇已是上市公司，我們有企業內控的要求。我們原來以為 SAP ERP 軟體的彈性不夠，會影響企業內控所需的彈性及迅速反應能力，」上奇科技執行長許承強表示。「同時，我們也以為 SAP 軟體比較適合製造業，而上奇科技屬於服務業，以提供解決方案為主，在性質上並不適合，基於這三個原因，一開始並未將 SAP ERP 產品列入詢價的對象。

## 高貴不貴的服務業用 SAP Business One

然而與虎門科技的夥伴關係，使上奇科技就在與其他 ERP 軟體廠商進行到合約討論的過程中，重新認識 SAP Business One 套裝軟體，改變了許承強對 SAP 解決方案原來所持的觀點。

「事實上，在實際接觸之後，我們發現 SAP Business One 不限於應用在製造業，而是同樣能滿足服務業的需求，」許承強指出。上奇科技深入了解後指出，SAP Business One 的本土化工作做的非常好，甚至優於台灣本土的 ERP 廠商。例如 SAP 產品可以執行台灣、中國大陸、新加坡的媒體申報；其高度國際化的特性，提供多國幣別、多國介面支援，使上奇新加坡、香港、中國大陸等地的同仁，對 SAP Business One 的接受度很高。而由於上奇許多法人股東和來往客戶也都採用 SAP 解決方案，使用相同的介面，相互溝通非常容易。

## 企業的核心 IT 需要強勢品牌方案

「原來 SAP Business One 高貴不貴，並且具備未來的擴充性，如有需求，還能升級到 SAP mySAP ERP，」許承強強調。「SAP 是一家非常有聲望的企業，是強勢品牌。基於 ERP 解決方案是企業的核心 IT 之一，我們必需選擇像 SAP 這樣的強勢品牌產品。」

整個 ERP 方案升級詢價，從 2006 年 1 月農曆春節開始，到 8 月決定。9 月初開始導入 SAP Business One。上奇選擇 SAP Business One 時有很高的決心，目前也順利進行各項導入工作。依據規劃，第一階段是 ERP 方案，第二階段是整合商業智慧，第三階段則是再強化工作流程，

提升企業內控能力。該公司預計以六個月的時間，在全球每個據點導入，台灣總部約在 11 月初完成上線工作，到今年年底共 4 個月的時間，將有台灣、大陸、新加坡及馬來西亞 4 個營業據點上線。2007 年 2 月則是香港分公司上線。

## 提升公司營運的可視度、透明度

據許承強表示，整個 ERP 計劃預期達成的目標包括：第一，建立統一的平台。上奇已是一家亞洲公司，但原來各地分公司受當時背景的影響，使用不同的 ERP 系統，為了成為真正的亞洲公司，必須建立一個統一的平台。第二，公司發展到第二階段，管理必須提升，透過 SAP Business One 統一平台，台北總公司可提高集團的總控能力。第三，將 SAP Business One 與商業智慧工具結合，可提升公司營運的可視度、透明度，讓所有相關主管都能迅速取得他們所需要的資訊。

「SAP Business One 的分析功能對上奇公司非常有幫助，」許承強指出。「處於微利、快速變遷的商業環境，分析功能可讓上奇的服務達到又快、品質又好的目標。」

而在企業內控方面，上奇要求從訂單、採購、銷售到公司內部的營運控管如作業流程等，均需符合公司所賦予的權限及政府法令規定。SAP Business One 以其國際經驗的作業規範，對營運內控的要求更高於上奇本身。基於 SAP 是全球品牌，上奇自然希望從該軟體中學到一些最佳實務。不過，軟體要發揮其最大效益，需要用戶能充份了解及運用該軟體的所有功能。許承強認為，未來上奇在導入過程中，還需多加了解 SAP Business One 的各項功能，才能發揮軟體的全部能力與效益。