

SAP成功故事

PioneerPOS 從美國市場出發，設立台灣分公司邑鋒，主要目的是放眼歐洲與亞洲市場，邑鋒目前成立已經邁入第二年，已經有穩定的供應鏈，組裝生產線，以及出貨流程，建置ERP系統就是期望流程更標準化以及擴充循環至CRM客戶服務流程。



導入概況

公司簡介

- 產業：觸控式平板電腦
- 營收：新台幣 20 億元 (2009年，台灣)
- 員工人數：30
- 網址：www.pioneerpos.com

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

- 商務流程串聯與提升內部資訊整合
- 即時成本分析與財務資訊
- ERP 軟體必須穩定易於維護，及符合公司內控的需要

預期目標

- 強化公司內部的營運控管
- 建立集團間統一的 ERP 平台
- 增加企業營運分析能力
- 提升公司營運的可視度、透明度
- 協助提供快速、高品質的客戶服務

邑鋒股份有限公司

透過PioneerPOS台灣分公司-邑鋒以SAP Business One的從無到有導入過程，打破原本的思維，重新檢視所有的商務流程，各分公司之間的關係以及總公司流程調整，進而思考全球化布局，達到標準化與最佳化。

邑鋒 營運副總 Gee Singih

背景

PioneerPOS 成立於 1997 年，起源於美國，企業的专业領域在觸控式平板電腦，循環別從設計、製造、行銷、採購、銷售、售服。鎖定的使用者對象為企業，應用上的案例有連鎖餐廳、醫院、銀行、工程控制現場等。與消費市場不同最大的不同在於，對於 POS 機產品的訴求點是在於“穩定”與“一致”，一個應用案例的專案的發佈可能高達兩、三百台甚至兩千台 POS 機，啟用後需要至少穩定使用三年，我們的特色就是穩定支持這些企業使用非常穩定且絕對不缺料件的設備。

PioneerPOS 的產品線非常完整，12 吋主要給美食街比較擁擠的環境使用，15 吋普遍在餐廳銷售店面使用，17 吋在工控現場使用，由於螢幕背後已經整合了完整的 PC，線路非常簡單，也可以選擇採取壁掛式，非常節省空間。S-line 是搭配內建印表機，更換讓您在 30 秒之內完成。知名的案例有英國地鐵站有 2000 台 PioneerPOS，使用三年回修不到 2%。台灣則是有必勝客以及古拉爵等連鎖餐廳使用。

流程整合與延伸

PioneerPOS 從美國為基礎出發，設立邑鋒於台灣，主要放眼歐洲與亞洲市場，從銷售循環開始，邑鋒目前成立已經邁入第二年，由於歐亞市場開發量趨於穩定並有成長的趨勢，於邑鋒已經佈局有穩定的供應鏈，組裝生產線，品管，以及出貨流程，透過建置 ERP 系統就是期望流程更標準化，各循環分析掌控，美國的管理階層也更容易能夠給予建議與稽核，期望透果此次導入擴充循環至 CRM 客戶服務流程。

高階主管的支持與導入決心

邑鋒 SAP Business One 系統導入，除了一開始就指定了核心小組成員，美國高階主管也分了兩個關鍵階段回台參與導入，參考 SAP 出版的導入方法論，著重於啟動時的 Blue Print，以及上線後的 Business Process Review 和產出報表，高階主管抱持的高度的支持與決心，藉由此次從無到有的導入過程，拋開以往舊有系統或流程概念的包袱，再一次檢視單點分公司與總公司與各分公司的流程，達到簡化與標準化作業。

營運副總 Gee 說明

“我相信每個企業有他特殊性與著重的控制點，我們在 ERP 的選擇上面，功能性的接近進度雖然是必要條件，對於系統的彈性客製能力及長期維護的能力，但更重要的是服務的顧問公司，是否能耐性的與我們檢視每個細節，以及具備足夠的能力給予最佳的建議。”

公司資訊系統流程整合，提昇營運效率

由於邑鋒的業務特性，透過歐亞的訂單需求，尚有美洲的半成品供料需求，對於生產進度與物料控管，期望透過 SAP Business One 在前端流程與財會系統的緊密性，大大降低原本管理上的重工以及對於品號的認知不一致造成的差異，實現了以資訊系統的整合性導入加強使用者的整合性。於關鍵料號啟用”序號管理”功能，提升在品管上的追溯能力至供應商別至採購入庫單號，至採購單號。進階能夠追溯該批採購入庫已組裝至哪些成品出貨。透過使用者自訂欄位的彈性，可以在設備卡記載成品機內關鍵組件品號的序號，以及回修的變更。

給產業選擇 ERP 的建議

營運副總 Gee 說明 ”您必須與顧問對談，雙方理解無虞，並且能夠給公司穩定的規劃與建議，選擇具有彈性調整的系統，導入時高階主管全力支持，將流程標準化並簡單化，這能讓你的員工不必太多思考也不會出錯，並且最重要的是，要有耐心，導入不可能一兩個月看出效果，但我深信六到九個月就會有效果。”

