



在 SAP 的帮助下，中小型化工企业可超越大型竞争对手

2005 年 9 月 13 日，星期二

Colin Masson

中端市场中的化工企业承受的管理和竞争压力并不比同类大企业少。顶级化工企业的 ERP(企业资源计划)系统以 SAP R/3 为核心，仅有一例是 R/2。中小型企业(SMB)通常不得不处理同样复杂的供应网络和贸易关系，同时还必须在大型工厂和分销网络的规模经济方面与同类大企业竞争。因为现有的 R/3 客户都不可避免地再次为 mySAP ERP 或 mySAP Business Suite 获得授权，所以很少有企业着手于进行新一轮的升级，以使用 SAP 的最新业务处理平台并且是更灵活的 ERP 平台——mySAP ERP 2004。

概要：通过采用基于 mySAP ERP 2004 的化工行业套装解决方案，化工行业中的中小型企业有机会超越同类大企业。其部署成本可低至原来的 50%，而安装时间只需之前的 SAP R/3 实施过程的一小部分。

SAP 在中小型化工企业市场的发展机会

SAP 最开始应用于化工行业，并迅速打入了名列《财富》500 强的企业。其在化工行业的约 1400 家客户中，仅有 10% 的营业收入超过十亿美元。因此，尽管市场认为 SAP 只适合大型企业，实际 SAP 却已经在中端市场亮相。不过，如果算上已安装 SAP 的那些大型化学企业的 5,000 余家子企业，以及作为 SAP 的新市场开拓机会的约 40,000 家中小型企业(根据 VCI 的数据，有 25,000 家在欧洲)，这才刚刚起步。SAP 已经攻占了化工行业的顶级企业市场，但接下来将不得不跟 Oracle、Ross Systems、Infor 和 SSA Global 等厂商竞争中小型企业市场。SAP 化工行业业务部门(Industry Business Unit, IBU)同样清楚必须解决中端市场反映的 SAP R/3 的高成本和复杂性这两个重大遗漏问题。

SAP ERP 化工行业套装解决方案改变市场印象

SAP 已提升了 R/3 的性能来回应那些对 R/3 是否适合加工业的怀疑，但是这样做的代价是明显的高复杂性和高拥有成本。在过去的两年中，SAP 化工行业 IBU 和 SAP 最佳实践团队已系统地研究了这些市场反映和内部障碍，以便为中小型化工行业企业提供某种 SAP ERP 产品，使其拥有能同时吸引 SAP 和中小型客户的价格和容量。SAP ERP 化工行业套装解决方案是 SAP 和它的许多实施与咨询合作伙伴的一项重要投资，它提供：

- 一套基于 mySAP ERP 2004 构建，并经过完全更新和修订的 SAP 化工行业最佳实践模板
- 由 SAP BW (业务仓库)、SAP RM (配方管理)和 SAP EH&S (环境健康和安全)构成的捆绑模块，支持 24 种预配置业务情景——由 SAP 和它的 18 个合作伙伴共同定义
- SAP 业务配置集和 eCATT 技术，为 SAP 及其合作伙伴提供一套结构化方法和基础设施，用于提供预配置的流程和产品扩展，以大幅度降低基准 mySAP ERP 技术升级后不得不重新实施的风险
- 关于 SAP 化工行业最佳实践模板的设置和处理步骤的详细文件
- 清晰、可靠、按部就班的实施方法
- 包含 11 个步骤的 SAP 合作伙伴鉴定过程
- 销售、实施、部署和支持套装解决方案的地区和中端市场合作伙伴
- 在 15 周内承包实施的潜力
- 一个通用 ERP 平台，SAP 将通过它提供化工行业核心功能，而合作伙伴们在该平台上能创建其他受支持的扩展应用
- 一个专注的 SAP 营销团队

SAP 咨询业务的早期结果让人充满希望，实施时间仅用不到二十周，且成本降低了 30~50%。化工行业套装解决方案能够赢得 SAP 的咨询、开发和实施服务合作伙伴的支持，而这需要一种可行的方法和平台来调整这些合作伙伴在产业发展、主机托管、财务、培训和离岸服务方面的投资。SAP 化工行业最佳实践模板无疑将赢得很多化工企业执行官的青睐，因为它拥有经过证实的功能，以及比他们实施 R/3 而言更低的风险、实施成本和生命周期成本。

结束语：化工行业中端市场的企业执行官对于部署同行业顶级竞争对手的同一 ERP 供应商——SAP 所提供的 ERP 系统提出了异议，而 SAP 所作的努力远远超出了系统地回应大部分的异议。SAP 还为化工行业中端市场提供了最新的业务处理平台 mySAP ERP 2004，而 SAP 及其合作伙伴在接下来几年中的目标是开发一套稳定的、可扩展平台，以帮助早期使用者能够超越更多保守的竞争对手。

要了解 SAP 在化工行业 ERP 领域的更多优势，请阅读 Alert 的以下文章：

- “SAPPHIRE 2003：适时重新评估流程制造设想”
- “SAP 检验在化工业的中端市场策略”
- “CIO 的难题(一)：发挥 SAP R/3 的价值还是升级到 mySAP ERP？”
- “CIO 的难题(二)：意外的 mySAP 重新授权障碍”
- “SAPPHIRE 2005：化工行业展望”