

帅将软体股份有限公司

总管理处：台北市中山区龙江路 42 号 3 楼
总所电话：(02)2752-7808 传真：(02)2752-7839

帅将 ERP 之租赁方案优点分析

- 一、付了购价，事后发现 ERP 软体不堪用、不合身，无法上线，或软体公司改组、关键研发人员离职、倒闭、歇业等风险可以完全避免。
- 二、让财力不足、实力不足、专业不足、自信不足、软体功能不足的软体公司，知难而退，或者不慎已租用，事后也可以果断处理。
- 三、假设购价为 N 元，则将购价保留在公司内继续循环投资使用，三年后，将增值至 2N 元以上，与所付出租金总和相比，尚有财务杠杆差价可图，且资金在手，公司永远掌握主动。
- 四、由于 ERP 软体的发展及进步是永无止境，windows 等网络、软体、硬件作业环境的发展也永无止境，资料库及程序语言的升级及变迁也永无止境，加上公司管理需求的提升也永无止境，采用买断方案无形中切断了双方互动的延伸性及公司管理制度发展的永续性。统计上，过去 15 年来 ERP 导入成功的机率低于百分之 20，究其原因，与 ERP 采用购买方案有绝对关系，因为一旦买断，软体公司服务的积极性、发展性及永续性会大打折扣。采用租赁方案，则重视后续长久的服务，与员工的长期雇用，道理上相同。又乙方可以随甲方的需求作客制化量身修改，增加软体使用上的弹性，与甲方在管理制度上的发展密切配合，乙方如同甲方的软体部门。
- 五、每月租金，视同支付一份有限薪资，却可享受高经验、高素质、高学历及多样专长的系统分析师，软体工程师，硬件网络工程师，内控、财务、生管、品管顾问师及会计师等团队服务(详见附件三之经营团队)，长久搭配，增加公司的稳定度及企业智慧的累积。且无劳健保、奖金、退休金等问题，符合资源外购(outsourcing)之世界潮流
- 六、一部生产机器的制造效率可抵 20~30 个人工，甚至更多，而一套完整连贯的 ERP 则是管理机器，基本也可以抵 10 个人以上的工作效率，但公司却支付不到一个员工的工资(租金)。所以从合作观点，一部高效的管理机器非但不须要花钱购买，而且从第四个月起乙方每个月都在帮甲方公司赚钱(约可回馈 10 倍的的软体租金)。而且有了乙方经营团队中高度整合的各方面人才做后盾，甲方也不见得需要另聘 ERP 导入顾问，或另外付薪聘雇专人负责 ERP 导入案，等于是甲方的一份支出，享受三种服务(软体+顾问+专人)，导入不成功则由乙方负责。当然，若甲方另聘顾问或专人负责导入，则 ERP 导入速度会更快更顺利。
- 七、ERP 不应视同有形商品买卖，银货两讫。相反的，它是一种合作关系，甲方拥有广大之固定市场及历史攸久之制造技术，而乙方则拥有专业信息管理技术与实务经验及资深且庞大之研发团队，乙方集体向甲方领一份薪资，永久受聘甲方，誓为甲方 IT 信息及管理后盾，双方合作将企业改造成功，每年可节省成本(cost down)的量化值，约为总制造成本的 4%，例如每年的材料、

帅将软体股份有限公司

总管理处：台北市中山区龙江路 42 号 3 楼
总所电话：(02)2752-7808 传真：(02)2752-7839

人工、制造费用、加工费合计金额为台币 2 亿，则企业改造成功的量化值=台币 800 万(=2 亿×4%)，以此类推。本公司 ERP 系统可以按月、按季或按年自动计算如上之企业改造量化值金额。这些利益皆归甲方所有，乙方不再参与。

八、ERP 系统若整合串联成功，可将公司管理流程计算机化，管理当局要求的控制点均可设定在计算机中，由计算机把关，一笔订单若走完全部内控流程，则全公司的所有管理账册及报表均可由计算机自动分析及编制完成，资料的及时性及精准度大大提高，可减少跨部门沟通会议时间、各部门重复输入资料，重复核对时间及远距资料传输时间，生产及营业周期于是缩短，交期准确，不良率降低等等，这些公司生产力、竞争力，和协度及外部商誉的提升，所带来无形的企业价值，就更不可限量。这种合作是一本万利。

九、选用成功的 ERP 好比养到会赚钱的儿子，不慎选用到不堪用的 ERP，公司全军都受制于此套系统，好似养到败家的儿子，成家与败家之间，相去千里。以此观之，ERP 的选用攸关公司永久的气运及气数，切不可贪便宜。

十、全模块 ERP 在半年内辅导上线，乙方约需投入相当于台币 60~80 万的人力及物力成本，而乙方只领到 6 个月月租费(月薪)，远远不及上述投入成本金额，换句话说，乙方需垫出资金以协助乙方的管理计算机化及自动化，系统若无法上线，则风险归乙方公司吸收，环顾两岸，无此气魄者，而公司的进步与提升，最缺乏也就是“气魄”二字，当然气魄之外，还得“专业”才行。

十一、采租赁方案，由于签约、安装及开始上线的前三个月仅支付非常有限的代价，有试用软体的意味。但由于有签约及支付保证金，也有部队开拔之前的誓师效果及决心宣誓效果。若甲方双方不签约并支付保证金，就开始试用 ERP 软体，等于甲方把一群没有决心的士兵交由乙方带领去打仗，任务是完成 ERP 导入，这样的成功机率不高，所以签约并支付保证金就是决心的宣誓，非常重要。ERP 若采用租赁方案，每家公司都用得起，除非不想用！

十二、那么试问，风险皆由乙方承担，乙方又如何控制导入不成功的风险？答案很简单，当乙方实施标准化辅导流程之后，甲方仍有员工不熟 ERP 的操控流程或不明白 ERP 的整合原理，那么乙方将再施以 one by one 个别辅导。总之，对乙方的把握度而言，只要客户有决心有预算，则没有上不了线的，只有上线快慢之分而已。如果是权责或制度不明确而迟延 ERP 的导入进度，则乙方的内控内稽专长亦可配合协助解决。