

無錫東元電機
以 mySAP All-In-One 達成
顧客滿意、
穩定品質、
節省成本、
即時決策的目標

決策即時與差異化

mySAP All-in-One 各模組的整合能力讓無錫東元電機得以營運順遂之外，SAP 各模組所具備的運作彈性，更是無錫東元電機應變中國大陸環境，以及客戶多元需求的重要後盾。

東元電機事業版圖涵蓋台灣、亞洲、美洲與歐洲，成為知名的世界級集團之一。為了發揮集團經營優勢，並確保產品開發效率及客戶滿意，有效率的資訊系統將是一個成功的重要關鍵，為了面對此一重大挑戰，東元電機集團遂在兩年半前，於集團各事業單位全面導入 SAP 系統，並透過專業大型企業資訊系統導入專家東捷資訊服務成功將 SAP 系統導入東元電機各事業單位。

相較於東元其他集團公司，成立於 2003 年 3 月，專業研製、生產、銷售各類電動機、變頻器的無錫東元電機，在成立之初即完全承接了集團導入 SAP R/3 的流程及經驗值，再配合東捷資訊服務的團隊輔導，在最短的時間即立刻全面上線。無錫東元電機總經理曾繁億表示，當初基於配合東元集團策略，全面導入適合無錫東元規模的 mySAP All-in-One，事實上整個無錫東元電機自開始營運以來，面對客戶的各種要求服務即不斷竄升，營運資訊量自然快速成長，進而系統作業量也日漸增長，從生產用料庫存掌握，到財務關帳的時間等等業務量負荷，端靠 SAP 資訊系統有效的解決資料成長及系統效能正常運作等環節。

mySAP All-in-One 各模組的整合能力讓無錫東元電機得以營運順遂之外，曾繁億總經理也指出，SAP 各模組所具備的運作彈性，更是無錫東元電機應變當地環境，以及客戶多元需求的重要後盾。曾繁億進一步分析，企業除了內部運作管理問題之外，更重要的是還必須滿足客戶外部的要求，包括製造高品質產品、準時交貨、保持最低成本等，這也是 SAP 彈性的發揮效益。

從量化角度來看 mySAP All-in-One 運作的彈性，其中帶來最大效益是縮短財務結帳時間。以往結帳需要一個禮拜，現在只要

三到四天即能完成。由於無錫東元電機的全球生產及服務策略，具有全球化運作功能的 ERP 能協助其掌控全球各地集團內企業的運作狀況，若是各地使用不同的系統，很可能無法得知各代工廠的使用情形。但由於各地法規或作業情形不同，ERP 系統必須作適度的修正。無錫東元電機的做法是，在中國大陸實行一套基本作業方式，百分之八十按照原本台灣集團總部已建置的 ERP 系統架構，百分之二十則依照當地的需求，如海關、政府作業及自動倉儲系統的不同，而產生變動。掌控流程是 ERP 最關鍵的部份，這也是 mySAP All-in-One 系統最展現彈性的優勢。

儘管東元電機集團多年來已經塑造了非常鮮明的企業文化，更是國際企業的典範效法的標竿，曾繁億總經理仍不諱言表示，大陸地區的人力素質及相關的環境仍存在著許多差距，絕對不是企業文化的強勢運作可以立即規範同步的。所幸 SAP 平台已經將大部分的營運流程標準化，讓企業的服務品質及目標得以維持一定的水準之上。

無錫東元電機分別導入了 mySAP All-in-One 的 SD、PP、MM、CO、FI 等模組，涵蓋了銷售配銷、生產規劃、物料管理、採購庫存及財務會計等營運範圍。曾繁億總經理指出，儘管東元集團不僅各事業單位分佈全球各地，商務活動範圍亦遍及全世界，無錫東元都能透過共通的 SAP 平台整合集團優勢，從容面對全世界的客戶。也透過 SAP 即時處理的效益，總公司得以因應不同地區語言、幣別、法令及稅制制度，統合出共通的控管資訊，進而得以做到即時決策的目標。

未來將持續導入 SAP APO，強化 PLM、PDM

SAP APO 模組可以獲得對客戶需求更即時的資訊，可以創造「需求導向」的預測，如此可以預測正確的產品組合數量。這個模組也可以做為生產物料配送和生產的時間排程規劃，而這也是無錫東元電機未來計畫導入的 SAP 模組。

導入 SAP APO 之後，無錫東元電機便可以精準地規劃廠房內每天的工作排序，或是在短短幾分鐘內變換已設定好的工作排序，盡其可能地將產品快速組裝完成。同時，還可以處理所有的技術限制條件與依據客戶要求之期限，精確地規劃每一張訂單處理的起迄時間。

無錫東元電機的 e 化競爭力

無錫東元電機深知，現在企業的競爭力主要來自於成本和創新。從成本的因素來考量，只能算是成功的開始。建立差異化的競爭從創新下手，提供差異化的服務，才是確保競爭優勢的關鍵，無論是成本和創新考量，SAP 都扮演著強力推手的角色。

曾繁億總經理指出，透過 mySAP All-in-One 各模組的融合運用，讓無錫東元電機得以不從製造端檢討營運目標。為了達到帶給客戶差異化服務目標，就必須從市場最前端下手。無錫東元電機在面對客戶之前，得以蒐集市場需求、產品競爭態勢等資料，然後依此提出最有利於公司和客戶需求的產品、價格、功能，甚至可分析出這個訂單能夠帶給客戶多少利益。

目前無錫東元電機有 6 位 SAP 系統維護成員，超過 700 名員工線上運用 mySAP All-in-One 各模組系統。系統上線之後，決

策管理的反應變快，是最主要的效益。除了行政管理效率提高之外，產品上市的時程也縮短了。比對去年到今年的營業績效，無錫東元電機業績上升百分之 53 點 2，大型電機出貨量上升百分之 80 到 90、變頻器上升百分之 60 到 70，如此亮麗的成績，更證實了 SAP 背後的強大實力。

曾繁億指出，ERP 成功導入的第一關鍵是企業決策者及營運策略的支持，無錫東元電機在導入 SAP 系統時，已經承接了總公司多年的導入經驗值，也因此能夠非常順利和公司廠房落成時，同步導入 ERP。當然，也沒有老舊系統的適應問題，及企業老員工的抗拒等等問題。

成功導入 ERP 的第二關鍵是，不要只顧到 ERP 系統價格貴，還必須考量企業未來的成本效益及競爭力效益。「SAP 系統花費的確是很貴，但是我看到了未來的投資效益！」曾繁億總經理一語道出了導入 SAP 的價值。

導入 ERP 系統第三個關鍵是，如果每一個企業決策者都能先架構出企業的未來目標，對於 ERP 系統也更能明確定義完整的功能需求。無錫東元電機的集團使命及目標早已清楚訂定，也擁有成熟的 SAP 設定方程式，自然可以充分發揮 SAP 的 ERP 展現能力。對其它多數企業而言，其實可以反過來透過 SAP 成熟的 ERP 系統，與豐富的導入經驗，作為現在及未來企業的作業藍圖，企業更可以因此專注在核心競爭力上。當然，要做到這一點，選擇一個像東捷資訊服務一般的完善 ERP 導入顧問公司，相形之下更可以讓企業更瞭解自身情況，檢視現階段需求，進而更充分結合 ERP 系統，創造企業競爭力。

東捷資訊服務樹立了專業整合成功典範



東捷資訊服務的技術團隊一直在 ERP 領域尋求與開發最符合客戶利益的解

決方案，並藉由幫助無錫東元電機及東元集團各公司順利導入 SAP 系統，展現立竿見影的績效，除了彰顯出東捷資訊服務在 SAP 上之專業長才，也同時樹立了產品與專業顧問服務完美整合的成功典範。

誠如柯林斯 (Jim Collins) 在《從 A 到 A+》所言，推動優秀公司邁向卓越的企業領導人，並非先找出巴士該往哪裡開，然後要員工把車子開過去。他們反而先找對人上車 (要求不適合的下車)，接下來才弄清楚車子該往那個方向開。

曾繁億總經理也有感而發地認為，企業進行 e 化時，導入哪一種軟體很重要之外，其實，要把車子開到一個很棒的地方前，得「先找對人」；而無錫東元在企業 e 化時，那位關鍵「對的人」，就是東捷資訊服務，無庸置疑，那個對的軟體就是 SAP ERP 系統。

導入概況

解決方案應用

- mySAP All-in-One SD、PP、MM、CO、FI 等模組
- 未來將持續導入 SAP APO

建置的合作夥伴

- 東捷資訊服務

需要解決的問題

- 資料彙整與程序整合
- 多項需求思考
- 穩定的資料轉移

帶給客戶的收益

- 滿足客戶外部的要求，包括製造高品質產品、準時交貨、保持最低成本
- 達成專案目標：顧客滿意、穩定品質、節省成本、即時決策
- 縮短財務結帳時間

為何選擇 SAP 解決方案

- 認同東元集團的 SAP 導入機制
- 透過 SAP 各模組的融合運用，讓該公司得以從市場最前端，建立差異化服務目標。