

聚焦战略定位 SAP推动中小企业迅速崛起

作者：CIO INSIGHT 发表时间：2008-9-8

“2008'SAP商业讲堂”商学院巡讲造访上海交通大学

北京——2008年9月17日——SAP中国公司今天宣布：“2008

SAP商业讲堂”商学院巡讲第二站活动日前在上海交通大学安泰经济与管理学院正式举行。SAP中国区副总裁何东辉先生携手法国Menora Co. Consulting公司的创始人兼总经理Mirjana Prljevic

女士和上海交通大学·法国马赛商学院国际双学位EMBA项目主任王华教授等共同出席了本站活动，并与现场100多位来自上海著名商学院的MBA、EMBA学员及企业界人士齐聚畅言，对中小企业战略定位和信息化建设的有效实践和经验教训展开了深入研讨。

本次上海交大站“2008

SAP商业讲堂”商学院巡讲活动的讨论主题特别聚焦“中小企业战略定位”问题，紧密关注中小企业如何在市场中占取一个成功的位置并能长久占领这一优势地位，以及如何才能做好准备以应对未来市场中的竞争。“2008

SAP商业讲堂”是SAP联合中国主流商业媒体举办的覆盖全国商学院的巡讲活动，

全面关注可能影响中国企业可持续发展的一系列课题。

中小企业进入战略竞争时代

中小企业是中国企业的主体，在中国经济发展中起到了非常重要的作用。“关注中小企业成长与发展”已经成为近几年推动社会经济全面健康发展的焦点所在。信息化作为中小企业成长与发展的有力武器，其意义也愈加地突显出来，中国企业信息化将进入普及深化阶段，主要目标是要在大多数中小企业迈入信息化门槛的基础上，深化集成应用。其中，中型企业将更看重行业性的全面解决方案。而在这一发展过程中，非常需要优秀的中小企业信息化服务商，为中小企业信息化提供全程的服务和帮助，为我国中小企业信息化发展开创新的局面。

2008年，人民币升值、原材料价格上涨、产业转移升级使中小企业面临的克服同质化、实现品牌突围的难题更加凸显。在这种新形势下，我国中小企业究竟如何净化竞争环境、发现和整合竞争资源、选择适合成长的信息化平台、明确清晰的发展战略呢？

“中小企业已经进入战略竞争时代。”作为全球最大的企业管理软件供应商，同时也帮助了很多中小企业成功扩展到世界各地的企业，SAP中国区副总裁、全面负责中小企业市场、渠道和合作伙伴联盟等业务的何东辉先生表示：“SAP在世界各地拥有超过3万家中小企业客户，是全球领先的企业应用软件提供商及成功的中小企业市场知名厂商。SAP理解和洞悉在实施可持续发展战略基本国策背景下，中小企业所面对的蜕变、超越等困惑，非常有信心引领中国中小企业做强做大。”

SAP在中小企业市场表现不俗

SAP近年来在中小企业市场表现不俗。2008年第二季度，

SAP亚太及日本区中小企业部门的发展势头持续强劲，与去年同期相比，涨幅超过29%。很多选用SAP作为成长伙伴的中小企业客户表示，选管理软件系统不仅仅要满足眼前的利益，更要适合不断成长的需要。最终决定选择SAP，就是因为看中SAP是“全球第一的品牌”。

SAP认为中小企业需要可支持企业可持续发展的信息化平台，因此一直致力于为中小企业提供广泛的创新解决方案组合。SAP的中小企业解决方案包括针对中型企业的个性化、可扩展解决方案——SAP Business All-in-One；成功服务小型企业的SAP Business One；软件行业中最完备、最综合、最灵活的定制式中型企业解决方案——SAP Business ByDesign，以及预先配置了基于SAP最佳业务实践的SAP Business All-in-One快速启动版解决方案等。所有这些解决方案均通过SAP以及SAP不断扩大的合作伙伴网络进行销售、执行和维护。它们不仅价格具有竞争力，而且能够轻松快捷的执行，更可根据客户不断增长的业务需求进行升级。

在丰富针对中小企业的产品系列的同时，SAP也一直在努力构建一个全新运作模式，即打造一个生态系统，包括有各个行业的客户，有硬件和其他的系统供应商，以及SAP的管理咨询服务以及SAP的软件产品供应。比如，SAP的很多产品就是跟客户一起来研发的。在这个系统里，SAP和合作各方一起共同把整个市场做大。7月17日，SAP刚刚面向中国整个合作伙伴生态系统全面推出“SAP合作伙伴激励计划”。在SAP合作伙伴激励计划网站提供了SAP全套中小企业解决方案组合的

独家销售材料、机会鉴定工具和在线学习课程等。对于未来SAP在中小企业市场的发展，SAP中国区副总裁何东辉先生表示：“SAP和遍布全国各地的强大合作伙伴生态系统打造了最全面、领先的服务能力。SAP及合作伙伴生态系统共同提供的解决方案和服务网络，在不同层面满足着覆盖面广、自身资源和技术缺乏的中国中小企业，对方案简单易用、获得途径便捷，以及服务专业的实际需求，并必将帮助中小企业迅速崛起！”