



## 高格亞翼資訊 股份有限公司

從早期國內知名的會計資訊系統供應商發展成為高格亞翼集團以完整的行銷服務網(區域增值應用服務中心)，提供中小企業全方位的專業化服務

從會計資訊系統進入高階 ERP 系統，並仍堅守產業金字塔底層，以服務中小企業為職志的高格亞翼，經由完整的策略發展、專業的產品與熱忱的服務，在站穩中小企業市場的立基之後，並能藉由中小企業的市場力量，跨入產業價值體系，發展出本身獨特的競爭優勢，其成效足堪借鏡。

### 高格集團

高格亞翼資訊股份有限公司成立於 2000 年 8 月，為一專業軟體系統服務廠商，與相關企業高格資訊、高格線上，以及七個增值經銷商(VAR)組成一個具體而微的高格集團，以提供商用軟體服務台灣中小企業，特別注重在中小企業的會計相關應用軟體。

高格資訊可以劃分為兩個階段，前高格資訊是一家老字號的會計商用套裝軟體供應商，在台灣中小企業會計軟體市場頗具知名度，曾併入汎



圖：高格亞翼總經理李勝隆先生

字電商而消失一陣子，後因經營理念不合又集體從汎字電商出走，再用原有公司名稱重新開業。隨即與原高格資訊獨立出去自行創業的另一分支亞翼資訊合作，發展出新的產品『PILOT 商務整合管理系統』，並將亞翼資訊納入高格集團，更名為高格亞翼，作為對外行銷的主體，高格資訊則以系統開發與承接專案為主。銷售則透過高格的全省七個地區性增值經銷商交給遍佈全省的通路商負責。

2003 年，高格推動銷售網路化、網路服務化的理念，將客服部門另行獨立為高格線上，以 Core-online 社群網站及電話客服系統來服務全省數千家的 PILOT 軟體使用者。同時在高格線上推出封閉式的社群，提供一個交易平台給高格集團的 PILOT 客戶使用，進行線上服務及電子商務交易以互通有無，增加商機。2004 年再成立邊境購物公司，負責高格線上的系統開發與維護更新，而讓高格線上更專注於客戶服務部份，完成了集團的初步佈局。

高格集團核心包含了高格亞翼、高格資訊、高格線上和邊境購物四家獨立的公司，資本額合計超過 2,000 萬，員工近 60 人，加上七個關係密切的增值經銷商，服務據點遍級全省，總體服務人數超過 100，形成了高格集團的雛型，目前約有 4,000 家 PILOT 商務整合管理系統的客戶。

爲了符合客戶的需求，高格亞翼不斷的推出創新性產品，並追求專業化的服務效率，不僅提供全方位商務整合管理系統(PILOT)的銷售與服務，並因應當前網際網路的蓬勃發展趨勢，及資訊日益擴增之整體性規劃的市場需求，更提供了電子商務規劃及專業的系統整合顧問輔導，對於中小企業用戶之軟、硬體提供整體解決方案。

## 與汎宇電商的分與合

高格集團的源頭前高格資訊成立於 1987 年，爲一專業商用套裝軟體設計公司，著名的產品有高格會計大師、高格庫存大師、高格貿易大師等，之後推出 WinEasy2 商用軟體，由於功能完整，甚受台灣的中小企業青睞，爲主要的會計軟體供應商之一。

2000 年 11 月汎倫電子商務、高格資訊、遠服科技與太禾資訊四家公司合併爲汎宇電商股份有限公司，高格隨同其他三家公司均爲消滅公司，同時併入汎宇電商，所有產品、客戶與權利義務皆由存續公司汎宇電商概括承受。

由於高格的會計軟體在台灣頗具知名度，汎宇電商仍沿用高格作爲商用軟體的品牌，在市場上銷售。高格團隊加入汎宇電商後編組於商業應用部門，歷經近一年的時間，因經營理念及管理模式的的不同，造成原高格員工紛紛選

擇離開汎宇電商，另組公司。新公司於 2001 年 8 月成立，但由於公司登記申請作業上的巧合，公司仍申請到高格資訊的名字，乃傳出高格資訊重出江湖，與汎宇電商爭搶原高格客戶的說法，並造成其與汎宇電商的糾紛。

新成立的高格資訊與汎宇電商是兩家獨立的公司，除了高格資訊的 40 位員工中大部份的成員曾在汎宇任職過之外，並沒有關聯。而高格所銷售的產品線則是全新的「PILOT 商務整合管理系統」，也是復出後新推出的系統，與汎宇電商無關。但原高格團隊離開汎宇後，汎宇當初承接的原高格客戶感覺到服務品質受到影響，轉而求助於重新成立的高格資訊，李總經理基於對產品及客戶的道義責任，願意繼續提供服務，引發高格搶汎宇客戶的爭議。

現任高格資訊公司總經理的李勝隆是前高格的副總，在汎宇電商時期擔任商業應用事業部的總經理。



圖：高格亞翼主力產品「PILOT 商務整合管理系統」

對此爭議李總經理強調，原高格併入汎宇後，產品和客戶也歸汎宇，但原高格團隊離開後汎宇對原高格系統的服務能力不足，高格是被動的接受客戶的要求來提供服務，基本上算是幫汎宇善後，談不上搶客戶的問題。當然新高格開發出 Windows 版本的高階產品，舊客戶如果願意升級，高格才會提供服務，但絕對不會拿已併入汎宇的從前的產品來銷售，權利義務非常清楚。

李勝隆說，新登場的高格資訊所以能順利且快速就緒，一來是股東及員工成員多是老朋友、老同事，理念相仿且默契夠，二來是之前一批善長研發的老同事，在合併前離職即另組的「亞翼資訊公司」，先將新產品「PILOT 商務整合管理系統」開發成功，當新高格正式成立後，兩者合作便立刻推出具競爭力的新產品，很快就讓新的高格資訊展開業務。而且新公司還有不少老客戶跟著，就這樣新的「高格資訊」雖是新公司，但論經驗、公司知名度，「高格資訊」在市場不景氣中開業，也可贏在起跑點上。

新高格集團以高格亞翼負責行銷，推出新產品「PILOT 商務整合管理系統」，公司名稱上的區隔與產品線的不同，切斷了與汎宇電商之間的糾葛，以全新的態勢重新再出發。

## 新事業新契機

高格集團重新出發，除了推出新產品之外，也進行了策略與組織上的調整。為了服務遍及全省的客戶，高格發展出區域增值應用服務商(Value Added Retailer)的網路。高格的產品基本上是透過經銷通路來銷售的。高格挑選了一些長期合作且績效良好的通路商，經過認證後提升為增值應用服務商之外，並鼓勵員工內部創業，另外成立增值應用服務商。這些增值應用服務商分佈在全省七個都會區，其下再發展出當地的其他通路商組織，形成一個綿密的銷售及服務網路，也是高格藉以接觸客戶的前鋒部隊。

部份增值應用服務商從事軟體業多年，本身開發有一些小的應用系統，經過高格檢測認可後，可以納

入高格產品系列，再透過經銷體系銷售，一則可以補強高格的產品線，再則也讓增值經銷商辛苦發展的產品有更好的銷售管道，擴大銷售業績，成為互補合作的雙贏局面。例如個人前台簡易銷售(EZ-POS)上的解決方案，便是來自其中一家增值應用服務商。

高格亞翼的經營方針除了對企業提供整合內部(intra company)的產品，以求滿足客戶完整的基本需求之外，更對企業外部提供協助整合企業





間(inter company)價值的垂直整合服務。例如高格曾配合復盛工業整合其供應商與經代銷商，形成一個完整的上下游供應鏈體系。

復盛工業爲了整合其上游的供應商以及下游客戶，以提高產業整體的經營效率，嚐試推動復盛體系 B2B 電子化計畫。但復盛的供應商有許多屬中小企業，資訊化程度不高，也很難負擔一般功能完整的 ERP 系統。經查發現，復盛的供應商中，有相當高比例的公司是使用高格的會計資訊系統。最後復盛決定與高格合作，由高格來統合這些供應商，在高格資訊系統上加入與復盛系統連結的介面，以處理詢價、報價、訂單處理、交期確認、出貨通知等作業，而形成了復盛工業的供應商與客戶間體系 B2B 電子化計畫。

李總經理指出，這是一種新的營運模式(Business Model)，如果供應鏈體系中的大多數中小企業使用了高格的系統，由高格出面整合，與中心廠形成電子採購體系，是事半功倍的合理作法。復盛專案成功之後，已陸續有其他新的客戶循此模式來建立體系內的企業間採購系統。而高格在中小企業會計資訊系統上的占有率，更是這種模式成功的保證，也形成了高格另一種的獨特競爭優勢。

### 套裝專案產品

高格是以會計資訊系統起家，但新高格爲了配合客戶的需求，擴展及進銷存貨、銷售訂單處理等系統，也透過與各產業夥伴結盟的合作，開發出生產管理作業系統，而推出完整的 ERP 等級產品「PILOT 商務整合管理系統」。

「PILOT 商務整合管理系統」又可分爲四個不同

的版本，分別是經濟版、專業版、企業版和商務版。經濟版屬入門級的產品，主要針對 10 人以下的小型企業，業務單純(以買賣爲主，不從事生產製造)，提供會計總帳、銀行票據、進銷庫存與收付帳務四大模組，可滿足預算在 5 萬元以內的企業需求。

專業版則以企業內部網路 ERP 商務整合爲訴求，提供會計財務、銀行票據、進銷庫存、收付帳款、採購訂單、固定資產、媒體發票、出口貿易、人事薪資、出勤管理、生產製造、EZ-POS、M-POS(PDA) 等模組，適合預算在 50 萬元以內的企業需求。企業版則提供解決企業多據點資料需要即時連線整合的需求，可以透過 Terminal Service 方式來達到企業 ERP 商務整合。在功能模組方面與專業版類似，但可提供客製化的修改，預算約 100 萬以內。

最新推出的商務版主要是以 web 架構採用最新技術.net，利用 internet 來解決連線的需求，由於在遠端無須另外安裝額外的軟體，故維護成本較低。目前主要是以專案開發設計方式來服務企業，預算大約在 100 萬到 300 萬之間。

配合「PILOT 商務整合管理系統」高格亞翼另外提供了 PILOT BIS(商業智慧系統)，其主要功能在提供資料使用者針對 PILOT 本身作業電腦化所累積之資料，進行情報分析，可達到資訊經營之目標。在資料採擷方面，除了可根據 PILOT 用戶的資料須求，爲用戶研發資料查詢之樣板(Template)外，更提供用戶在不需要專業人員的協助下，以直覺式方法進行資料採擷，完成高效率的情報生產，以支援各級管理者對資訊的需求。

面對企業內各種不同的應用系統及資料格式，



PILOT 除了提供各種資料介面外，更加裝了 PILOT 專屬即時資訊傳輸引擎，讓各系統間的資料透過整合，讓企業資訊快速流通，資源能夠更加充份運用。

此外高格亞翼更考量到易用的貼心設計，在畫面顏色、欄位放置點及操作順暢性等角度上，皆投注美學概念為衡量基礎，在系統格局方面，採用最新工具開發 Delphi 及自創元件(Component)，以人們所熟悉親切的 Web 方式呈現新一代商軟格局。

在報表輸出方面採用可調式介面，支援 Excel、Word、HTML、XML、Txt 等多種檔案格式，藉由習慣的輸出格式，讓您享受更便捷的應用。

在電子商務方面，則最主要是推出了 Core-online 加值網，客戶只要購買 PILOT 任何一個主系統或子系統，立即免費成為 PILOT 加值網的會員享受貴賓級的服務。

Core-online 加值網除了作為所有 PILOT 使用者與高格亞翼專屬的溝通園地之外，也提供 PILOT 系統及電子商務各種相關的最新訊息及服務。而其中的電子交易市集讓使用 PILOT 系統的用戶得以購買者及銷售者之身份，進行網路線上交易。透過 PILOT 系統的自動型錄功能輕鬆上下架，可使公司商品更能於 Core-online 加值網的交易區中擴展商機，讓客戶從企業內部管理到前端電子商務作業一氣呵成。

高格亞翼的系統整合服務則包含了區域網路、網際網路之架及維護；專案設計、顧問諮詢；週邊軟硬體

之銷售與維護；異質資料庫之串接與整合；以及 ERP、Internet、Intranet 電子商務前後台之建置及系統整合等服務。未來並期望朝向應用系統服務供應商(ASP, Application Service Provider)的目標邁進，以提供給中小企業更全方位的服務。

李勝隆說，「套裝專案化」服務將是高格未來的服務走向，這可使企業不需花大錢便能建置完整的資訊系統。

## 與中華電信作提供線上銷售解決方案

經過 2000 年的達康(.com)泡沫化，從 2003 年起網際網路電子商務又有回春的跡象，而且經過泡沫化的洗禮之後，這回復甦更顯得理性。網路購物已是成熟完整之商業模式，國內出現了許多提供網路開店平台與機制的廠商，成本也降到合理可接受的範圍。

但網路開店容易，管理卻相對困難，由於一般網路商店缺乏完整的進銷存財會系統，致使商店接單、訂貨、出貨、收款等作業無法連貫，不但供貨時效不



易掌握，一般行政作業負擔，以及財務分析、庫存管理乃至經營成效的資料，都難於取得，這對網路商店的業主而言，是一個重大的挑戰。

有鑑於此，國內最大的 ISP(網際網路服務提供者) 中華電信旗下的 Hinet 所推出的『HiBoss 網路開店』計畫，為了替客戶解決上述難題，特別選擇了高格亞翼的 PILOT 商務整合管理系統作為合作對象，提供網路商店經營者一套完整的前後台管理工具。

在高格亞翼與中華電信合推 HiBoss 網路開店服務的方案中，透過前後端的整合，高格亞翼的客戶在中華電信網路商店中進行下單，並直接下載到後端的 ERP 系統，加速交易時間。李勝隆指出，這個方案也獲得許多無力負擔入口網站，又想進行網路行銷的小型企業的歡迎。

推出 HiBoss 網路開店的購達電子商務股份有限公司資深行銷經理徐美惠表示：『整合將是電子商務新經濟發展重點，網路開店服務的經營模式演變將朝向整合精緻化。整合意指採購商、供應商、後勤作業以及金流服務等商業價值鏈資訊系統串聯，經由資訊整合，提高整體運作效率，此為趨勢發展也是電子市集必走的方向。購達電子商務在年初時針對使用網路開店的企業，提供資訊流、物流、金流、客戶整合服務後，有鑑於客戶對於會計帳務處理、進銷存及供應商管理等高度需求下，特與高格亞翼資訊股份有限公司合作，成功的解決軟體整合問題，並於九十二年資訊月正式對外發表服務。』

中華電信專案經理吳怡佳也指出：『中華電信目前服務的企業客戶中，對於電子商務的需求很高，若有裹足不前原因在於後端帳務、進銷存及供應商管理等問題，相信中華電信 HiBoss 網路開店服務，整合高格 PILOT 系統，除了讓企業用戶安心的跨足電子商務外，更重要的是能有效的降低失敗率。』

高格亞翼資訊股份有限公司總經理李勝隆表示：『原使用高格亞翼財會、進銷存系統之客戶約 1 萬多家，有許多企業客戶對於進軍電子商務興趣很高，但卻不知從何著手及經營網路商店，在中華電信 HiBoss 網路開店既有的服務架構下，整合擁有完整的模組的 PILOT 商務整合管理系統，將可對於網上開店之效益及成本可提供最佳化之分析』。顯然中華電信和高格翼的合作，展現了一個全新的模式，提供網路商店經營者一個良好的模式，相信對網際網路電子商務的發展，可以帶來正面的助益。

### 未來展望

高格亞翼的願景是成為 EAS (企業應用軟體) 市場中具「創新、專業、熱情、速度」之領先者，除了產品不斷研發改良外，更積極提升軟體研發能力及服務機制，成立區域增值應用服務中心 ( Local Value Added Service Center ) 之合作營運模式，期望藉深植 Pilot 產品線當地化之銷售及服務，集結區域服務中心之長期合作默契，開拓資訊產業之領先形象。

高格亞翼資訊的成員，從研發、業務至服務團隊皆擁有資訊產業數年以上之豐富經驗，不僅協助無數企業成功導入資訊電腦化，不斷研發更符合企業需求、更具延展性的新產品，並以完整的行銷服務網(區域增值應用服務中心)，提供中小企業專業的諮詢、教育訓練及服務。並積極追求品質及服務之提升，未來將計劃成立「高格亞翼聯盟」集結經銷商之合作默契，走入大中華競爭舞台，開拓台灣資訊產業之領先形象，引領企業用戶迎向更寬廣之科技新世紀。

高格亞翼資訊股份有限公司

台北市敦化南路一段 7 號 2 樓

0800-002-673

<http://www.e-wing.com.tw>