



## 虎門科技股份有限公司

從早期的 CAD/CAM/CAE 專業供應商與技術顧問  
取得 SAP 台灣 Business One 代理權進入 ERP 從早期國內知名的會計資訊系統供應商

虎門科技是一家典型的知識技術服務企業，早期以提供電腦輔助模擬工程分析(CAE)軟體的代理與銷售為主，進而發展出自己的核心專業能力，成為全方位的技术顧問服務公司。2004 年 SAP 在台灣推出其中小企業解決方案 Business One，虎門科技以堅強的團隊實力，爭取到其代理權，為台灣的企業提供從研發管理到企業經營的全面解決方案。

### 由 CAE 跨足 ERP

虎門科技股份有限公司成立於 1980 年，是一家以技術研發及顧問服務中心為主要業務，跨足國際的專業電腦輔助模擬工程分析(CAE)及研發服務公司。公司成立初期以代理世界知名品牌的電腦輔助設計與電腦輔助製造(CAD/CAM)軟體為主要業務，隨著資訊科技的快速發展與應用日漸成熟，而邁向 CAE 領域，成功的為客戶提供 CAE 的顧問及支援服務，更提供整體研發導入的規劃及建議。

虎門科技定位自己是知識技術服務業，員工均擁有高學歷及業界的實際工作經驗，提供服務範圍

包含：研發系統及人員導入、評估、規劃與建議；研發及顧問專案規劃與執行；CAE 軟體維護支援及系統規劃，以及產品除錯、研發改進與問題解決。虎門科技總公司位於台北縣三重市，並在新竹與台中設有分公司，目前公司資本額 51000,000 元，員工人數約 70 人。為台灣的 CAE 軟體及服務領導廠商，在產業界有超過 70% 的佔有率，在學術界佔有率更高達 95%，為台灣 CAE 技術的主要提供者。

隨著國內研發環境成熟及供應鏈觀念的普及，研發工作也進入專業分工才能得到最高的效率。電腦輔



圖：虎門科技代理國際知名 CAD/CAM/CAE 產品

助模擬工程分析(CAE)由於具有節省研發費用、加快產品上市速度等優點，已逐漸受到產業的重視。但由於 CAE 的建構需要龐大的軟硬體設備以及經驗豐富的專業人才，因此廠商雖然深知 CAE 的優點，卻無法有效利用。

爲了服務國內產業界，虎門科技提出了「工業產品之技術研發及顧問服務計畫」，以二十多年來整合電腦輔助設計製造分析 (CAD/CAM/CAE) 之技術和經驗，成立技術研發與顧問服務中心，整合有關產業新產品研發過程中電腦輔助工程模擬分析的專業人才與專屬軟硬體設備，期藉由掌握「專業分工」與「供應鏈」的關鍵性技術發揮經濟規模優勢，提供產業在相關製造上模擬分析的技術發展與模擬分析的知識創新加值，透過知識管理平台使 CAE 的專業技術快速創新與累積，並藉由服務中心的推廣、教育訓練及廠商輔導等方式，有效支援業界需求。

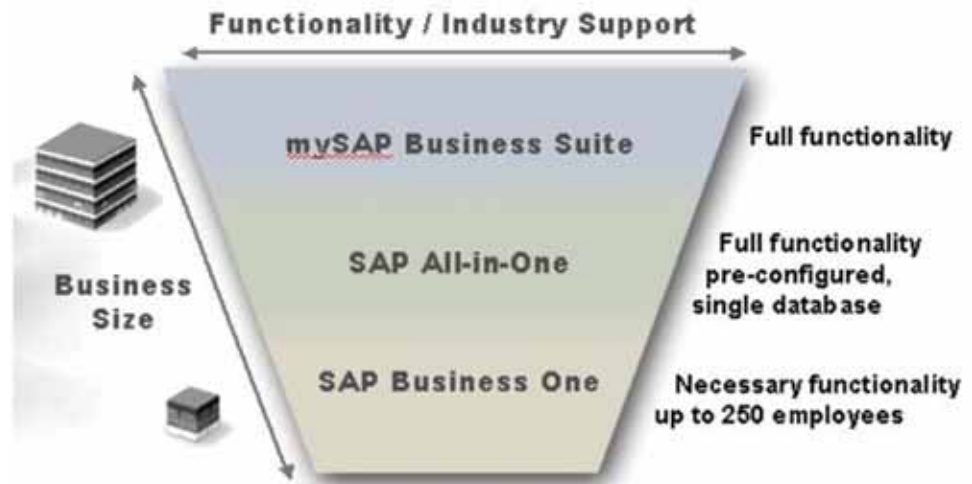
1997 年世界級的 ERP 廠商德國 SAP 公司進入台灣，帶動了 ERP 風潮。虎門科技爲了服務產業界，在客戶的要求下考慮延伸產品線，進入 ERP 領域，將現有 CAD/CAM/CAE 產品與後端管理資訊系統結合，提供完整的解決方案，從協助企業研發能力的改善，邁向全面經營管理效益的提升。

2004 年 SAP 在台灣推出其中小企業方案 Business One(簡稱 B1)，尋找合適的策略夥伴。虎門科技掌握

機會，以堅強的實力與多年來在業界的成績取得 SAP 的認可，獲得 SAP B1 的代理權，正式進入 ERP 領域，不但強化了公司的產品線，也深化了其爲產業界提供服務的能量，希望在這個基礎上，能協助全面提升國內產業之全球競爭力。

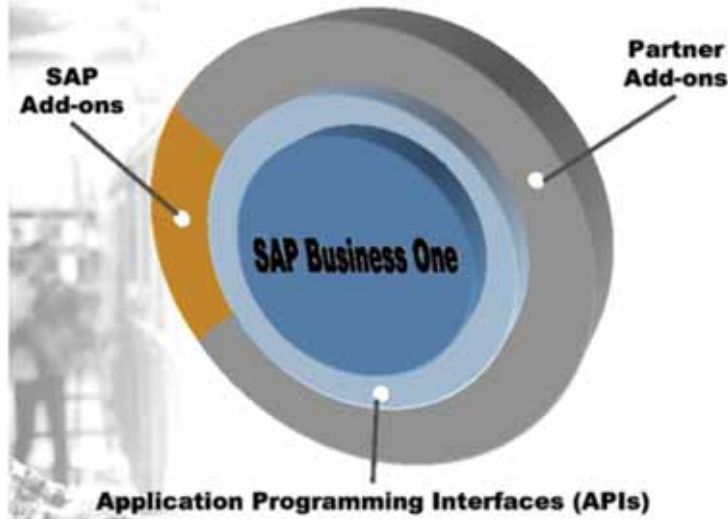
### SAP Business One

Business One是SAP今年在台灣最受矚目的產品，在全球各地已經獲得廣大的迴響。SAP Business One方案是一套高效益、經濟實惠且容易建置的中小



圖：SAP Business One 是一套適合中小企業的產品

企業解決方案，它把SAP商業軟體方案的效益延伸到中小型客戶。這套完備的企業自動化方案提供企業經理人和員工更大的控制力與觀察力來管理公司整體營運。SAP Business One方案目前在全球 25 國計有 20 多種語文版本，是一套真正全球化的中小企業解決方案，能爲企業母公司、子公司和其他眾多商業夥伴、供應商以及商業生態中的其他廠商，提供嶄新的資訊整合。



圖：SAP Business One 軟體架構

Business One 是針對中小型企業所提出的 ERP 產品，在它之上還有針對中階市場的 SAP All-in-One(簡稱 A1)，最頂層則是針對大型企業的 SAP R/3，三者配合形成 SAP 在台灣所建構的涵蓋大中小規模企業的完整產品線。SAP 挾著他在市場的佔有率以及廣受好評的系統功能，進入中小型企業的市場，對於台灣的 ERP 市場有相當大的衝擊。

目前中小型企業面臨了許多管理上的問題，如資金實力薄弱、客戶資源匱乏、缺乏有效銷售管理、庫存管理採購管理不規範、人員流動性大。與大企業相比，小型企業生存的環境更加複雜，充滿了變化，而有不同的管理重點，對資訊化也有不同的期望，特別是在選擇 ERP 系統時，必須考慮到避免高額的投資，龐大的技術隊伍和漫長的導入過程。而 Business One 的特性在於快速的系統導入、簡單友善的介面、標準化的開放系統、實施和營運成本低、豐富的產品功能滿足核心業務管理要求，是專為中小企業業務而設計，相信更能滿足中小型企業的需求。

Business One 在系統中設計整合性的流程，結合了企業中不同角色所需的功能，如管理、作業、銷售、

財務、服務等。而且為了滿足中小企業節省成本的需求，Business One 只需要很低的硬體規格便能執行。Business One 不僅提供完善的系統功能，還具備彈性化能力。

Business One 除了完整的 ERP 功能外，它具備有強大的管理控制能力，可以讓使用者設定條件，即時的獲取所需資訊，同時還可以自訂系統顯示畫面與報表。透過這項功能，管理者可以在最適當的時間，獲取他最需要的資訊，再輔以系統原有的資訊分析能力，管理者可以更快速的制定決策，而不需要再透過 IT 人員的協助，來處理報表的撰寫與修改工作，讓管理者能夠充份的掌握自己所需要資訊。除了上述功能之外，如果使用者有特殊的需求，Business One 還提供了使用方便、功能強大的軟體開發工具(Software Development Kit)，可利用此 SDK 增加系統功能，甚至修改系統程式。

Business One 的 SDK 提供完整資源，不管是客戶內部或虎門的程式設計師，都可以快速的開發所需程式。在此功能下，Business One 得以充份運用台灣軟體公司的能量，建立完整 ERP 軟體供應鏈，開發各領域的增值服務，在 SAP ERP 系統架構下提出各產業的解決方案，以活絡整個 ERP 市場，提供更彈性的 ERP 系統，協助台灣中小型企業的 E 化。

因為 Business One 屬於 SAP 家族的產品系列，所以透過整合伺服器，Business One 就可以輕易的與 All-in-One 及 R/3 完成完美的連結，這樣的架構對集團企業的 e 化提供了有力的解決方案。例如如果母公司採用 R/3，但子公司因為規模及成本不如母公司，無須採取高成本的 R/3 系統，但為了要與母公司的 ERP 系統連結，子公司可以採用 Business One，如此不僅可以享用 SAP 所提供完整的 ERP 功能，快速的

導入服務以降低成本，還可以跟母公司的 R/3 整合。故 Business One 的出現不僅為大型企業帶來更符合集團架構的解決方案，也為台灣的中小型企業帶來 e 化的新契機。

國外有許多成功案例中顯示，企業可以選擇所需要的系統層級先行導入，以節省成本，未來再視企業的發展提升至其他層級的系統。例如中小企業基於業務的需要而導入了 Business One，當企業規模逐漸成長，需要功能更強大，或多人使用的系統時，即可以輕易的將原有的系統轉移到 All-in-One 或 R/3 上面。所以 Business One 不僅提供小型企業所需的彈性，同時還考慮到未來企業成長時的擴充性。

3M 是一家具有 16 億美金資本額的國際企業，3M 的多項產品在許多產業中保持領先地位，如健康照顧、電子、通訊、工業、消費、辦公室產品，3M 在全球超過 60 個國家銷售其產品。3M 在以色列的分公司有 90 名員工，以色列分公司發現企業成長太快速，因此他們需要整合財務管理系統，讓企業具備彈性、力量來控制、管理此快速的成長，他們需要完全整合的系統以提供企業最佳的財務自動化能力。最後以色列 3M 選擇了 SAP Business One，並且導入了財務、會計模組，在一個月內就開始上線，同時有 10 個使用者，他們發現 Business One 非常易於使用，Business One 所提供的功能，讓所有的使用者能更快速且有效率的完成工作，以色列 3M 的 CFO 說：SAP Business One 將會是以色列 3M 會計管理的核心。在 3M，Business One 強大的功能充份展現了 SAP 對跨國經營的產業團所屬中小企業的吸引

力。

## SAP Business One 最佳合作夥伴

SAP 為全球最大企業資源管理(ERP)軟體供應商，主要以金字塔頂端的大型企業為客戶層。但隨著 ERP 在全球大型企業市場趨近飽和，SAP 近年開始將客戶層向下擴展。SAP 先後推出中型及小型企業產品，分別是 All-in-one 和 Business One。Business One



圖：SAP Business One 提供完整 ERP 功能

是 SAP 在 2002 年間所推出的產品，目標鎖定年營收 3-5 億台幣，或是員工數在 100 人以下的小型企業市場。由於 Business One 鎖定的客戶層是 SAP 過去完全不熟悉的領域，因此即使 B1 已前後在歐美及大陸上市，但之前一直未引進台灣。

Business One 在世界各地發表後，都獲得廣大的迴響，在全球發表一年半後，Business One 在全球已經有 4000 個客戶，客戶的員工人數大多在 10-250 人左右，有 26 個國家的版本，在全球 37 國家銷售。各國發表時，當地的廠商反應都十分熱烈，在許多國家 Business One 的出貨量爆增，在香港上市時造成轟動，上市不到三個月，已經有數十家企業願意引進，在韓國的銷售量也十分的穩定，平均每一家銷售公司

一年可以賣出 18 套的系統，在瑞士甚至有一間十人的公司，在四天內就完成導入工作，系統順利運作。

由 Business One 在全球造成的熱潮可以得知，它的功能廣受全球企業肯定，因此在這全球一波電子化的熱潮中，台灣絕對不能缺席。Business One 在 2003 年中旬進入美國市場，幾經評估後，終於在 2004 年底決定在台灣推出。

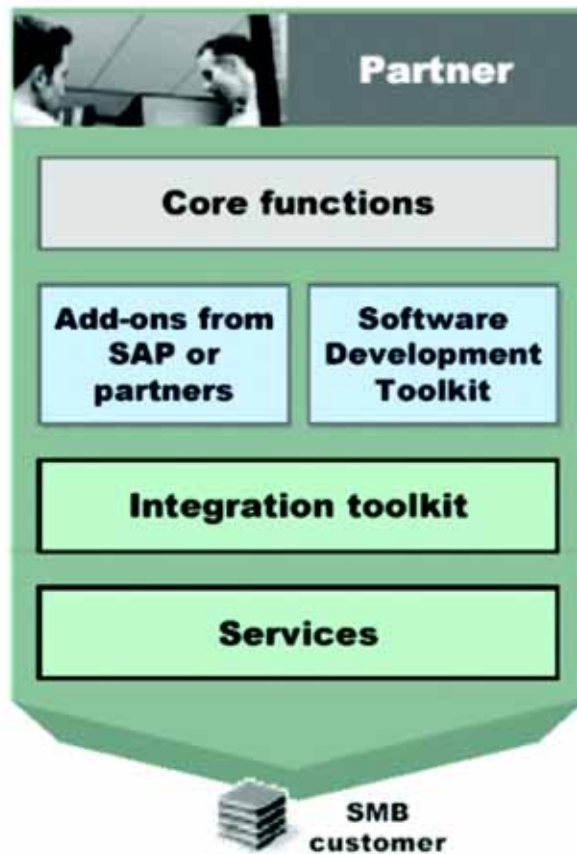
虎門科技是一家以 CAD/CAM/CAE 起家的公司，ERP 是虎門的新事業，所以虎門完全沒有任何的包袱與 SAP 合作，虎門自己本身並未開發任何 ERP 系統，完全不用擔心 Business One 會跟原有的產品抵觸，導致自己人打自己人的情況，虎門未來的軟體合作夥伴跟虎門間也不會有任何的利益衝突，因為虎門原有市場並未與這些夥伴們重疊，因此在 Business One 的佈局、策略應用上，虎門更加能夠切合 Business One 的特性發展一套適合的商業模式。

虎門科技將被授權建立教育訓練中心，並且編製書籍，虎門另外會尋找一群原本已經在特定領域開發 ERP 相關系統的公司，形成策略夥伴，這些公司會以自己的專長為 Business One 開發加值的軟體，因此 Business One 將擁有各種產業的加值軟體，未來各行

各業都會有更適合他們的 Business One 產生。

Business One 的價值不只在於它原有的系統功能，

透過加值軟體的整合，Business One 將變得更強大、更彈性、更切合顧客的需求。而虎門在 ERP 領域內的策略夥伴廠商也會提供給特定產業所需的完整解決方案，最終的客戶再由虎門的教育訓練中心負責教學，或由虎門負責系統的導入，如此一來便可以建立起上下游分工完整的軟體供應鍊。這個供應鍊為了滿足客戶的需求而存在，每一個角色都有他存在的目的，而且利用他原有的資源，執行他的工作，在權責分配上，沒有任何的抵觸，因此整個供應鍊的運作會更加的順暢、協調。供應鍊能夠順利、完整的建立，是因為虎門跟上游、下游都沒有任何的利益衝突，能夠鎖定市場，建立一個以滿足客戶為目的的供應鍊。因此虎門可以說是 SAP Business One 在台灣最佳的合作夥伴。



圖：SAP Business One 的服務架構

游、下游都沒有任何的利益衝突，能夠鎖定市場，建立一個以滿足客戶為目的的供應鍊。因此虎門可以說是 SAP Business One 在台灣最佳的合作夥伴。

## 優秀的服務團隊

在滿足客戶的供應鍊上，每個角色各司其職，虎門的角色是提供完整的導入顧問服務、教育訓練、售後服務。經由 SAP 的訓練及認證合格，虎門所提供的服務是全球性的品質認可。因為各種客戶所屬產業不同，可能會有不同的特性，再加上公司個別特性，如

規模、資金、時間限制、地域等，每間公司對於 Business One 的期望可能會有很大的差異，因此虎門將會依照企業的需求提供客製化的服務，在不同的導入階段提供最適合的服務。

爲了新成立的 ERP 部門，虎門審慎的挑選了在產業界擁有相當豐富實務經驗的顧問，組成專業團隊來協助客戶導入 Business One。以這些顧問們的經驗爲基礎，虎門十分有信心可以在最短的時間內，以最佳的服務品質爲客戶導入系統。在導入前顧問會充分了解客戶的需求，如果公司有需要，虎門也將提供客製化系統的服務。在導入的過程中，虎門還肩負教育訓練的重任，虎門將建立教育訓練中心，客戶們都須要經由教育訓練學習 Business One 的使用與導入，以便在導入的過程中，客戶內部有人得以配合顧問共同完成整個導入過程。

導入完程後，使用者又可以快速的上線使用，經過完整訓練的客戶，對一些基本的客製化功能都可以自行修改、調整。導入完成後，虎門會提供最完善的售後服務，除了提供網路上免費的問題查詢、資料下載外，還會提供客戶服務專線，只要客戶有任何問題，都可以透過專線，即時處理客戶的問題。因此虎門的服務不只在導入完成之前，而是整個產品的生命週期，虎門都會依照客戶的需要，提供所需的服務，讓客戶在最低的成本下，獲得最適當的服務。

虎門科技所提供的服務不僅是一個套裝軟體，而是注重軟體生命週期的彈性解決方案。注重軟體生命週期是因爲虎門在企業導入系統前後不同的階段，切合企業所需提供不同的服務，彈性是指虎門能在 Business One 的基礎上爲各種產業提供產業別的解決方案，同時又可以依照需求任意剪裁，如此強大的且彈性的系統，將有助於協助實現台灣中小型企業的再升級。

## 展望未來

虎門科技具備製造業的工程輔助軟體(CAE)及商業流程軟體，所以從研發、製造到整個商業流程的整合，未來虎門可以提供客戶一個完整的解決方案，爲企業帶來從銷售訂單處理到客戶服務，一個完整無縫連結的流程。

資訊科技在企業的應用日趨重要，但是企業並不應盲目的投資資訊科技，而需思考流程的合理性，如果資訊科技無法爲企業帶來更合理、更整合、更切合所需的流程，這樣的資訊科技只會爲企業帶來負擔，必須花更多的心力來處理不適用的資訊系統。因此爲了發展更適合企業的資訊系統，建構在企業流程之下的，便是 ERP 系統，如果 ERP 系統的體質不良，無法提供整合的資料，企業必須去發展各式各樣的資訊系統以滿足企業成長所需，甚至建置新的資料庫，如此一來可能會造成資料重覆、資料定義不同等問題。

虎門科技配合世界頂級的 ERP 供應商 SAP 提供了一套最完整、功能強大的中小企業 ERP 系統 Business One。將透過與增值策略夥伴的協助，提出各種產業別的解決方案，以滿足中小企業多樣化的需求。未來，虎門希望能爲台灣的中小型企業帶來更切合他們需要、更彈性的 ERP 系統，爲整個台灣產業電子化增值，不僅讓原本的製造業有 ERP，而是讓所有產業都有更適合他們的 ERP 系統，突破台灣產業電子化的瓶頸。

虎門科技股份有限公司

台北縣三重市重新路五段 635-2 號 10 樓

(02)2995-8040

<http://www.cadmen.com>