

SaaS ERP כפלטפורמה ארגונית מתאימה להן.

- **מיזוגים ורכישות:** תסריט נוסף שבו מערכת SaaS ERP רלוונטית הוא כאשר חברה גדלה במהירות על ידי רכישה של חברות אחרות. לחלק מחברות המתפתחות בזכות רכישת עסקים חדשים המצב האידיאלי הוא, שיהיה אפשר לשלב את המופעים של ה-ERP המקומי שלה כדי להכיל את התוספת של פעולות של ארגונים בגדלים ובמיקומים שונים שהיו עד אז עצמאיים. אבל חברות עשויות לבחון מחדש את החשיבה הזאת בשל העלות והזמן שיידרש להעביר לישויות הנרכשות את ה-ERP המקומי שלהן. בשלב זה, הוספת נדבך שני של SaaS ERP עשויה להיות אטרקטיבית.

עם זאת, כאשר מדובר ברכישה של חברות מכל העולם, SaaS ERP עשוי לא להיות מוכן עדיין לעמוד בדרישות של פריסות עולמיות מורכבות, בעיקר בשל מחסור בתכונות מקומיות, בתרגומי שפות וב"גיוור" או התאמה לחוקים המקומיים.

## החברות המובילות בשוק ה-SaaS ERP על פי פורטר

### חברות מסורתיות שהוסיפו פתרונות SaaS

- **סאפ** - החברה היא המובילה במערכות ERP מותקנות, בעיקר בספינת הדגל שלה SAP Business Suite. בתחום ה-SaaS יש לה שתי חבילות תוכנה: Business One (Cloud לארגונים קטנים ו-Business ByDesign) לארגונים בגודל בינוני.

- **אורקל** - החברה השנייה בגודלה המציעה את Oracle E-Business ו- PeopleSoft לארגונים גדולים, וכן את JD Edwards לשוק הבינוני. אורקל מציעה את יישומי ה-SaaS שלה כרכיבים משלימים למערכות המקומיות. היצע הענף של אורקל כולל יישומים פיננסיים, ניהול פרויקטים, רכש, תמחור וניהול הכנסות. ספינת הדגל בתחום זה הם יישומי Oracle Fusion.

- **אינפור** - החברה השלישית בהכנסותיה, מספקת גרסאות SaaS לכמה מוצרים, כאשר העיקרי בהם הוא Infor SyteLine, המתאים לחברות בינוניות.

### חברות SaaS ERP טהורות

- **NetSuite** - החברה העצמאית הגדולה, המספקת באופן טהור SaaS ERP, והכנסותיה כבר מגיעות ל-400 מיליון דולרים מ-16 אלף לקוחות. ההמוצר שלה משלב CRM, ERP ומערכות מסחר אלקטרוני

- **Plex Systems**, שנוסדה ב-1995, היא חברה המציעה SaaS ERP ומערכות SCM. בעיקר היא מתמחה בתחום הייצור, עם Sage 300 ERP Online ו-Sage 300 ERP Cloud.

SaaS כולל תחזוקת יישומים, שימוש בתוכנה, אירוח ושדרוגים תמורת דמי מנוי אחידים. זהו מודל עלות פשוט יותר וצפוי יותר מאשר אחזקת ERP מקומי, שבה הלקוחות גם צריכים לשאת בעלויות בעלות על חומרה, על פלטפורמות תוכנה ועל שדרוגי תוכנה, בנוסף לדמי רישיון. פורטר גילתה כי לקוחות ERP רבים בדרך כלל דוחים שדרוגי תוכנה באופן מקומי במשך כמה שנים, וכתוצאה מכך סובלים מקפיצות עלות כאשר הם נאלצים בסופו של דבר לשדרג.

### דוגמאות לתרחישים

האנליסטים של פורטר מצאו, כי דפוסי פריסת SaaS ERP מרכזיים כוללים את התרחישים הבאים:

- **הגדרת פעילות עסקית חדשה:** כאשר מוקם קו חדש לגמרי של מוצרים, או שחברה מרחיבה את פעילותה לגיאוגרפיה חדשה. במקרים אלה זמן היציאה לשוק והעלות מהווים שיקולים מרכזיים. עבור חברות רבות, הזמן והעלות של התקנת מערכת ERP מקומית ליחידה עסקית או טריטוריה חדשה הופכים אותה לבלתי כדאית. בדרך כלל, פעילות חדשה בקנה מידה קטן יחסית יכולה להתמך הרבה יותר מהר עם פתרונות פשוטים יותר, קלים יותר לשימוש או במילים אחרות SaaS ERP.

"SaaS ERP היא הדרך ללכת קדימה. היא פחות מהווה עניבת חנק סביב הצוואר העסקי. אנחנו מצליחים להגיע במהירות לשוק, ואנחנו לא צריכים לבנות מרכז נתונים מאסיבי בגיאוגרפיה חדשה, לעסוק מחדש בכל ההיבטים המשפטיים ולהשקיע את כל הכסף מראש. אנחנו יכולים למקד את המשאבים שלנו בדברים הנכונים - המותג שלנו", אומר מנהל ה-IT של קמעונאית רבת ערוצים של מוצרים לבית לסוקרים של פורטר.

- **מזעור משאבים והשקעות הון:** בתרחיש זה, חברה רוצה להגביל השקעה בפעילות ה-IT התומכת בפונקציות ERP טיפוסיות (למשל כספים, משאבי אנוש, מכירות, רכש) כדי שתוכל למקד את משאבי ה-IT שנמצאים במחסור בהיבטים העסקיים. התקנת מערכות SaaS מאפשרת לחברות אלה למקד את המשאבים הטכניים שלהן ולהשקיע רק בתשתיות למשימות קריטיות ולא לשירותי המשרד האחורי.

- **פיצול של חברות (אם ניקח דוגמה מישראל - פיצול בתי הזיקוק בחיפה ובאשדוד, שכל אחד מהם נמכר ליום אחר) הוא תרחיש טיפוסיות, הדורש פריסת מערכות במהירות. SaaS ERP הוא הפתרון הטוב ביותר להקמת ישות עסקית חדשה בתאריך שנקבע מראש להפיכתה עצמאית מבחינת מערכות המיחשוב ועליה לדבוק בו. בתרחיש ספין אופ, תופסק הגישה ליישומים העסקיים של ה"הורה" החל ממועד מסוים, וצריך לפעול במהירות כדי להטמיע מערכת ERP חדשה.**

- **סטנדרטיזציה של ארכיטקטורת ה-ERP בשתי שכבות:** תרחיש מפתח זה עשוי להיות כרוך בהקמת יחידות עסקיות חדשות, או בשינוי יחידות עסקיות שבהן הופעלו בעבר מגוון רחב של מערכות שונות. התרחיש חל גם על חברות צומחות במהירות, בין אם באופן אורגני ובין אם על ידי רכישות. המטרה באסטרטגיית ה-ERP בשתי שכבות היא לבצע סטנדרטיזציה ולהפעיל ביחידות העסקיות מערכות ERP יעילות וזולות יותר מאשר המערכת של החברה האם. מערכת SaaS ERP היא המתאימה ביותר כפלטפורמת ERP משנית, כאשר היא ממזערת את הצורך בשירותי תמיכת IT מקומיים וחוסכת את השילוב עם הפלטפורמה של החברה האם. בנוסף, מספקת מערכת SaaS ERP שקיפות לפעילות החברה הבת.

- **החלפת מערכות ERP מזדקנות שהגיעו לנקודת האל-חזור:** חברות מסוימות מוצאות את עצמן עומדות בפני שדרוג יקר בשל ההזדקנות של טכנולוגיית ה-ERP המקומית. שדרוג זה כרוך לא רק בהחלפת התוכנה, אלא גם בחומרה חדשה, כאשר הגרסה האחרונה של התוכנה כבר לא עובדת או שאינה מאושרת לרוץ על המחשבים הישנים. נכון לעכשיו, התסריט הזה שייך תפקיד בחברות קטנות ובינוניות, והפתרון של פריסת