



会计系统阻碍企业成长的七种方式

企业成长恰逢良时

随着近期经济衰退的淡去，经济持续复苏，英国企业需寻求增长的欲望也不断加强。为满足他们扩大企业的雄心，企业必须保证自身的核心业务管理应用程序能够支撑这种企业成长的雄心。

为了更好地理解正确的企业管理系统是如何推动企业成长，而错误的业务管理系统是如何阻碍业务增长的，NetSuite 委托研究咨询公司 Loudhouse 对英国企业内的高级决策者进行了一项分析。



该调查强调，成长对大多数企业来讲至关重要。

**有 69% 的公司领导人将企业成长
作为发展的当务之急。**



据调查，Sage 等基础会计系统会在以下七个重要方面抑制企业成长：

1 | 第 4 页 可拓展性

2 | 第 6 页 即时在线访问

3 | 第 7 页 实时数据

4 | 第 8 页 数据共享

5 | 第 9 页 简易性与有效性

6 | 第 10 页 易合规性

7 | 第 11 页 品质



1) 可拓展性



企业需要具备快速调整规模的能力以实现成长目标。无论一个企业规模有多大，它都要在抓住机遇的同时，同样具备适应实际以及应对挑战的能力。这就是 Sage 等基础的本机企业管理解决方案阻碍公司发展的原因。

企业需要具备扩大规模的能力，以**实现成长目标**。

使用 NetSuite 软件的企业则不会遇到这样的问题，因为云解决方案会随着公司的成长拓展其规模。据调查，公司选择 NetSuite 来管理核心业务流程的原因主要是其云技术（62%）和可扩展性（56%）。

因企业成长是一项长期的业务策略，在成长周期各阶段是否需要替换核心企业应用程序、分解业务连续性至关重要。客户估计 NetSuite 当前的形式，有能力和特点支持业务增长四年零五个月（53 个月）。届时，他们才会考虑更换系统。



对于未使用 NetSuite 的客户来说，境况则完全不同。他们估计自己的软件只能支撑业务增长一年零九个月（21 个月），之后就必须对其进行升级或替换。



**NetSuite:**

客户称，软件可支持其企业多元化业务的扩展，其持续时间为四年零两个月（50 个月）

**Sage**

客户称软件能够支持多元化业务的扩展时间仅为上述时间的一半，即两年零一个月（25 个月）。



客户使用 NetSuite 的原因是云技术（62%）和可扩展性（56%）

这意味着与 Sage 用户相比，NetSuite 用户在会计软件投资方面至少可获得三年额外的收益。更重要的是，在这额外的时间段内，他们能够更好地为系统升级作计划和预算，实现效益的无限制增长。

一些调查受访者相信，因着云技术的使用，NetSuite 将永远不会限制他们企业成长的机会。



“你可以对 NetSuite 进行定制以满足自身的所有需求。基于角色的仪表板可以显示所有相关的关键业绩指标以及与工作相关的度量，每次登录时都会显示实时数据。”

“因企业成长过快，NetSuite 无法满足其需求这种事永远不会发生。”

对 NetSuite 感到满意的客户



2) 即时在线访问

100% 云解决方案的主要优势之一就如 NetSuite, 是比较恒定, 可靠的自助服务。任何授权公司的股东应能任何时间通过任何设备在任何地点访问其角色或团队相关的信息。

一项有效的云技术解决方案允许员工在家, 如同在办公室一样, 有效率地工作。这种模式可以培养员工灵活的职业伦理道德, 并最终创造更大的生产力。

Sage 客户则不具备这种工作境况。研究发现, 仅 15% 的受访者认为 Sage 软件的远程访问功能极好。而令人印象深刻的是, 近上述三倍 (42%) 的受访者认为 Sage 的远程访问功能可 NetSuite 媲美。

对比 Sage 的其他竞争者, 其费用更高。与 50% 的其他会计系统用户相比, 仅 20% 的用户认为其全天候访问功能极好。

“我认为【NetSuite】平台比较可信, 我们成为 NetSuite 的客户已有十年, 这十年间, 仅在一个下午出现过一次故障。”

一位对 NetSuite 感到满意的客户



3) 实时数据

所有经理与董事中，在不考虑其使用何种会计系统的前提下，近一半人认为他们日常工作最大的挑战是访问公司绩效的实时数据。同时，41%的人认为实时数据是其会计系统的关键组成部分。还有 36%的经理和董事认为全天候数据可用性同样是其会计系统的关键组成。

但是提及实时数据重要性时，NetSuite 的客户则更能明白这一点。与 28%的 Sage 用户相比，大约 49%的人强调实时数据在其最终会计系统中至关重要。



4) 数据共享

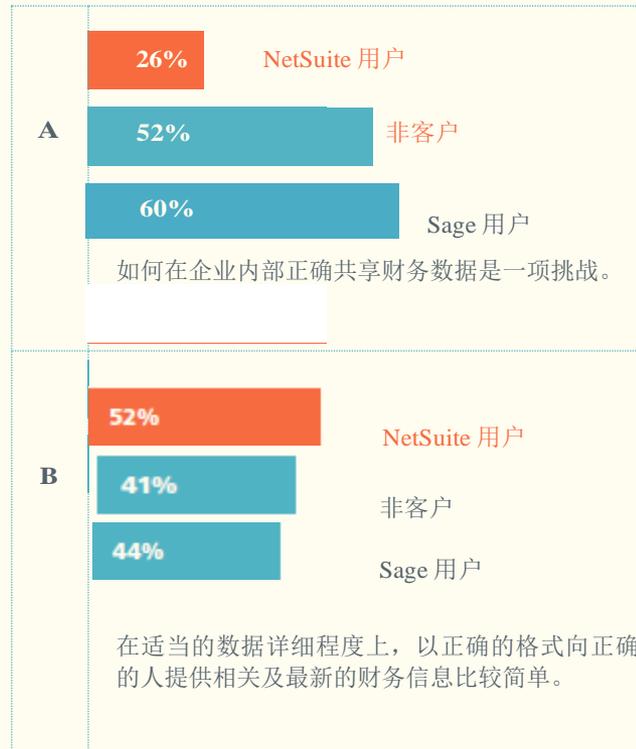


对访问数据的需求并不局限于会计部门。企业策略规划或服务的完善也需要此类数据。

但对会计信息的无限制访问同样也不可取。企业需要一种安全的方法提供粒度层面上的信息共享以确保只能访问相关信息。

仅 26% 的 NetSuite 用户认为正常分享财务信息时可能会出现问题，而在其竞争产品，如 Sage 用户中则有一半的人有该想法。

超过一半的 NetSuite 用户（52%）发现，在适当的数据详细程度上，以正确的格式向正确的人提供相关及最新的财务信息比较简单。这与 41% 的非客户形成了对比。



5) 简易性与有效性



开具发票本应是高效迅速的工作。但是当必须使用三种不同的应用程序时，几分钟中就能解决的事情花费的时间又何止几分钟-一种用来确定开发票的任务是否完成，一种用来确定客户是否额外下了订单，第三种则用来开具并发送发票。对于多数 Sage 用户来说，这种日常工作就是每天必须面对的现实。

但是据客户报告，使用 NetSuite 后，其营业效率更高（53%）、经营洞见更广阔（54%）。同时，非 NetSuite 用户则认为获取实时公司业绩数据极富挑战性（56% vs. 48%）。

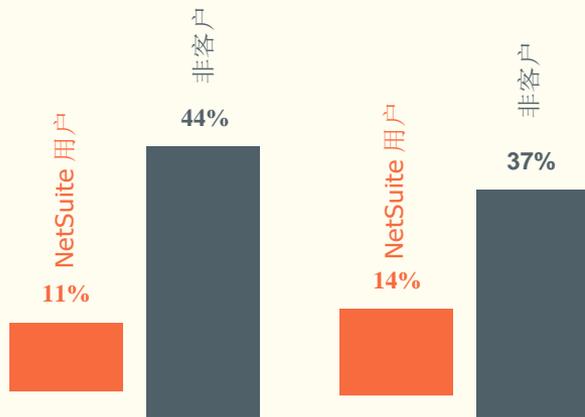


使用 NetSuite 的公司称其**营业效率**更高

6) 易合规性

某些产业有严格的规范管辖，此类规范包括工作方法与数据保持。如果一个会计/ERP 系统可以精确地映射业务流程，则其应有助于确保产业遵从法规。

研究指出，这是 NetSuite 用户最常遇见的案例。仅 11% 的人将法规问题视作企业内部的复杂问题。相反，使用其他系统的用户，有多至四倍（44%）人不得不在遵从法规的复杂问题上斡旋。



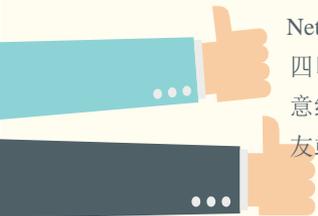
A) 法规问题对我所在的企业来说比较复杂。

B) 合规性问题对我所在的企业来说比较复杂。



7) 品质

提及客户满意度评价等级时，最佳指标是其是否有意愿将其作为解决方案推荐给他人。



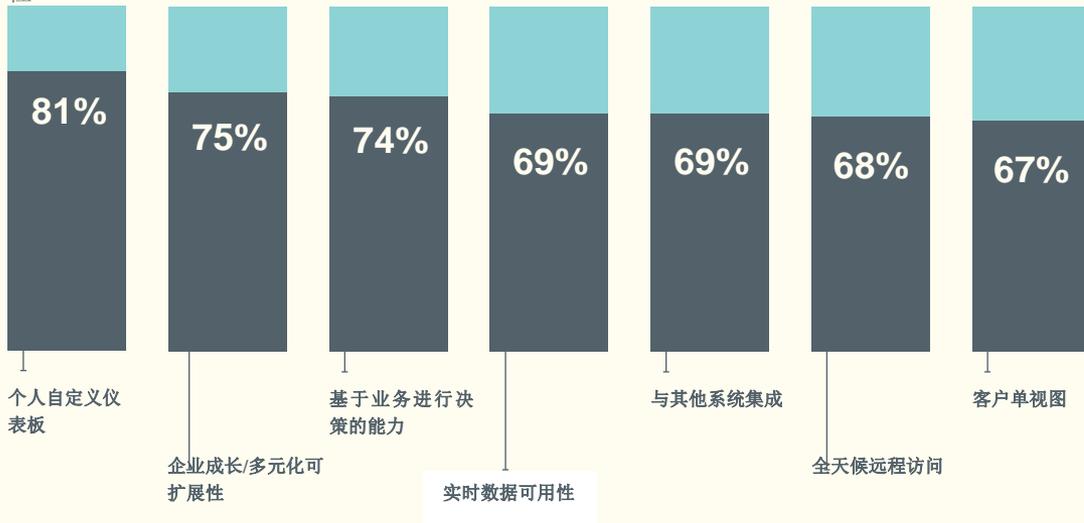
NetSuite 的客户满意度高达五分之四以上（81%），这部分客户同意绝对会将该软件推荐给其他朋友或伙伴。

Sage 需要费用更多。仅 62% 的 Sage 客户认为系统物有所值。

有近四分之三（74%）的 NetSuite 客户认为自己使用的软件要优于市场上其他同类产品。

与其他同类会计解决方案相比，NetSuite 客户认为其各方面均表现较好。他们列明了以下特性

NetSuite 客户满意度最高



成长是企业之命脉

超过三分之二（69%）的公司董事与经理将企业成长视为公司发展的重中之重，其后则为提高盈利能力（59%）与控制成本（58%）。

与非客户（61%）相比，超过四分之三（76%）的 NetSuite 客户将精力集中在扩大业务上。

几乎所有企业都认为正确的会计软件具有战略重要性，并有 91% 的人宣称，会计软件在达成业务目标中具有关键性意义。

研究表明，NetSuite 客户将企业成长作为发展的重中之重

此外，有 80% 的 NetSuite 用户相信其所用的会计软件有利于其实现业务目标。对于 Sage 用户来说，境况并非如此乐观，只有少于四分之三（72%）的人认为该软件为其战略性成长提供了平台。



更明智的抉择

Sage 在会计软件市场占有主要地位。目前为止，从其用户的不满意程度来看，Sage 的市场地位名不副实。调查发现 Sage 在某些领域极度缺乏使用。此类弱点限制了客户的企业成长潜能。

NetSuite 在很多方面均优于 Sage，例如简化粒度账目、数据共享、有效性改善以及云技术更新等。NetSuite 在这些方面的客户满意度等级均高于 Sage。显而易见，NetSuite 的用户更有可能向同行推荐该系统。

Sage 等繁琐的本机会计系统将在七个关键方面阻碍了企业的发展。研究显示，更具拓展性、云技术会计/企业资源计划系统才是解决此类问题的首选。

对 Sage 用户和其他非 NetSuite 用户来说，有机会随时轻松更换更先进软件解决方案则是个好消息。

对**渴望蓬勃发展**与持续成长的企业来说，**NetSuite 是最完美的解决方案**



主要调查结果

<p>财务专业人士对下一年最常见的目标是业务增长（69%），盈利能力提高（59%）以及成本管控（58%）</p>	<p>相对于 Sage 客户， NetSuite 客户更有可能认为该系统的会计/ERP 解决方案远程访问等级为“优秀”（42% vs. 15%）</p>	<p>NetSuite 能够支持企业多元化的时间为 50 个月，而 Sage 能够支持企业多元化的时间为 25 个月。</p>
<p>91% 的人认为会计系统对达成业务目标来说至关重要。</p>	<p>相对于 Sage 客户， NetSuite 客户更有可能认为该系统的全天候访问等级为“优秀”（54% vs. 20%）</p>	<p>认为在企业内部正确分享财务数据具有挑战性的非 NetSuite 客户可能是 NetSuite 客户的两倍（52% vs. 26%）。</p>
<p>使用 NetSuite 的主要原因在于云技术的使用（62%）和其可扩展性（56%）</p>	<p>NetSuite 能够支持客户企业成长的时间为 53 个月。非 NetSuite 客户仅能获得 21 个月的企业成长支持。</p>	<p>使用 NetSuite 后，客户认为其经营见解更具透彻性（54%），而且运营效率也提高了（53%）。</p>