**博科对决SAP：**

**这并不是两家公司在战斗，而是两种趋势在抗衡**

事已至此，是时候明确告诉你博科资讯与SAP两家公司发展前景的区别了。乍看之下，像是国产与海外管理软件领导者之间的广告战。然而，事实绝非而此，两家公司的分野日渐加深。

SAP在中国盛于改革开放与“入世”之初，那时我们对全球化知之甚少，规则已由别人制定，国内企业要参与游戏，必须学习别人的运作经验。因此，SAP才迅速成为中国高端软件的领导者，甚至一度垄断了95%的央企市场。博科资讯生于中国经济腾飞之年，技术创新迭出，管理日新月异，与海内外、高中端对手在激烈的竞争中短兵相接。“技术创新推动管理革新”是我们对时代做出的反应，通过研发出世界上最先进的技术来驱动、甚至重塑未来商业模式，满足解决方案定制的商业需求。

对于博科这种独有的商业之道，拓荒型世界给予了我们非常热烈的回应。中国制造的行业领袖，尤其是大型民营制造集团率先感知到这种趋势的变化。短短2年时间，我们成功研发了“管理大师”这款ERP软件，并与紫江、法尔胜、广汽、力帆时骏、长安铃木、四达动力等集团企业签订了合作协议。

如今，企业不再受产品业务的掣肘和专业服务的要挟，可以将自己的业务实践轻松地转移到博科ERP软件之上。这种建立在最新技术下的生态，其参与者正不断增长，从个体公司、大中型企业，直到财富500强。

对于博科的猛涨势头，有着15年以上ERP独立实施顾问潘建用一句话做了总结：“从本质上来说，花更少的钱，从博科那得到相同的产品、甚至更好的服务，在商界，这么做绝对值得。”

一家以生产柴油机著称的国内知名企业在管理系统选型中，对新技术表现出高度的重视，以期充分发挥后发优势。其信息中心负责人石跃军介绍：“四达集团早前是通过Yigo技术就认识了博科，本次博科从国内外众多实力ERP公司中胜出，不仅因为在业务端完全包含对手的内容，还表现出显著的技术优势。”

更为戏剧的是，来自国内金属制品行业的第一品牌则直接弃用老系统，其CIO陈超认为：“法尔胜泓昇集团选用博科ERP替换SAP，除了集团确信博科软件有能力提供多层次、多领域的综合性信息化服务方案之外，尤为重要的是，博科创新产品和技术在所有竞标企业中最能满足集团的战略需求，在诸多方面均优于其它厂商。”

博科ERP管理大师击垮海外品牌在软件服务领域垄断的最后一座堡垒，由此创造的社会赋能跟每次人类技术革命一样，都有一个共同点，就是让用户更容易得到。技术只为更美好的呈现，一场更大范围的遭遇战，在未来不可避免。这并不是两家公司的战斗，而是两种趋势的抗衡，只有一个能笑到最后，我们乐见于此。