

橘色涮涮屋
成功導入 SAP Business ByDesign
為集團化奠定良好基礎



實施概覽

公司介紹

導入目標

為什麼選擇 SAP

導入過程

主要效益

未來計劃

公司介紹

橘色涮涮屋

產業別

餐飲服務業

產品與服務

- 『橘色涮涮屋火鍋店』
- 『M ONE Cafe』
- 『M ONE SPA』
- 『SAKURA 男女健康生活館』
- 『Extension1 by 橘色』

網址

<http://www.orangeshabu.com.tw/page01.asp>

SAP® 解決方案

SAP Business ByDesign

橘色涮涮屋自 2001 年成立至今，一直立於鍋物界的頂峰，是政商名流與演藝明星用餐宴客的首選。以新鮮頂級食材、以客為尊服務、舒適優雅空間為號召，在頂級餐飲一級戰區—台北市大安區獨占鰲頭18年。

橘色講求精緻化服務，店數求精不求多，2017 年餐飲事業營收就超過5億元台幣，顯見其商業模式含金量極高。2018 年是橘色的轉型年，對內有 SAP Business ByDesign 系統與中央廚房建置完畢，對外則正式進駐台北市信義區新光三越 A9、拓展第一家百貨店通路，未來發展令人矚目。



實施概覽

公司介紹

導入目標

為什麼選擇 SAP

導入過程

主要效益

未來計劃

火鍋界的精品

美國CNN精選台北5間必吃餐廳、火鍋界精品、最寵溺客人的火鍋、無可挑剔的頂級鍋物、台灣第一間日式頂級鍋物...
放眼市場，有哪一家火鍋店擔得起這麼多響噓的名號？

橘色餐飲集團旗下有橘色一店、橘色二店、「Extension1 by 橘色」個人涮涮鍋、「M ONE Cafe」、「SAKURA 櫻花健康生活館」與「M ONE SPA」等品牌，以多元事業體逐步邁向集團化。

從草創至今，橘色的特色就是舒適環境、優質服務與好的食材，這是創辦人始終如一的堅持，整個集團事業也秉持同樣標準。雖然外界看來我們店家數少，且頂級市場相對小眾，但是只要堅持初衷，以口碑來「養客人」，長久下來就會形塑無法取代的定位。

橘色集團事業都是來自創辦人自己的需求—無論是餐飲、按摩、SPA，在市場上找不到符合其高標準的服務，所以乾脆捲起袖子自己開一家。正因為創辦人自己就是最挑剔的顧客，所以橘色非常注重細節，並強調以客為尊的客戶體驗。

實施概覽

公司介紹

導入目標

為什麼選擇 SAP

導入過程

主要效益

未來計劃

「不做就永遠不會變強！」

過去我們對於展店非常謹慎，橘色的店型投資較高，必須慎選地點與房東，才能確保長期穩定的營運。然而，十八年來橘色培育了許多人才、卻也因缺乏舞台而流失了許多人才。我們逐漸看到人力與營運的老化，為了永續的經營，決定擴大營運規模，創造更多機會與職位，讓人才自然輪替與升遷。

「Extension 1 by 橘色」就是基於這樣的概念讓員工內部創業，65% 利潤分給員工，期望未來可以成為延伸到二三線城市的品牌。人才是服務業的根本，有職缺就有升遷，有分店就有舞台，當員工看得到未來，就會願意一起攜手打拼。基於培育人才、確保升遷的想法，我們開始評估橘色展店的可能性，最終決定以百貨店為方向來發展。

另一個重點是 ERP 系統化管理。過去每間店都是人工管理，從點單、結帳、進銷存貨，十八年如一日。四年前我們成立採購部、建立採購與盤點的標準化作業。但要擴大營運規模，從前台到後台都必須要系統化，才能做更精細的管理。在管理方面，我們也要承襲創辦人追求細節的精神，因此勢必要借重 ERP 系統的協助。

實施概覽

公司介紹

導入目標

為什麼選擇 SAP

導入過程

主要效益

未來計劃

為什麼選擇 SAP

一間餐廳要做得好，不只餐飲與服務要好，內部管理細節也必須完美整合與優化，才能協助餐廳做到完美。此外，創辦人堅持「以客為尊」，許多服務與優惠是隨機的、跳躍式思考的，而後勤團隊就必須設計彈性流程來追溯與管理，才能確保內稽內控的一致性。所以一套高度整合、成熟且具有靈活彈性的 ERP 系統是必須的。

雲端模式可讓前台與後台更加緊密結合，所有作業都在雲端同步，無須重複人力輸入資料。雲端也具有高度靈活性，可因應市場變化快速調整，展店時輕鬆橫向擴充，滿足未來需求。

我們曾經比較過多家新創企業的雲端 POS 系統，但其功能不夠完整，無法涵蓋後台與中央廚房管理需求，所以最後選擇了 SAP Business ByDesign 雲端 ERP。



在我過去的工作經驗中使用過 SAP，很熟悉其功能與可行性，因此評估後就選擇了 SAP Business ByDesign 雲端 ERP。

橘色餐飲集團執行長袁保華

實施概覽

公司介紹

導入目標

為什麼選擇 SAP

導入過程

主要效益

未來計劃

解決方案

2016 年 11 月洽談
2017 年 6 月上線

範圍
橘色集團總部
橘色涮涮屋火鍋店
M ONE Café、M ONE SPA
SAKURA 男女健康生活館
Extension1 by 橘色



實施概覽

公司介紹

導入目標

為什麼選擇 SAP

導入過程

主要效益

未來計劃

導入過程

新舊流程過渡期，因使用傳統人工流程用了十八年所以在導入過程其實非常痛苦，問過許多同業如金色三麥、三井，大家都有一樣的經驗！員工很難適應新改變，甚至會因為抗拒改變而離職。

SAP 是以跨部門一體化流程的概念來設計，員工容易因為不懂系統邏輯而卡在某個步驟，不知道下一步該怎麼做。許多細節若概念錯誤就會出錯，例如含稅與否、銷售組合方式、庫存或費用、小數點與尾差等，都必須要從頭教起。因此，我們整整花了半年來調適，才能從系統中導出正確的資料，現在運作將近一年，許多部門都還在學習。

無論有多困難，我們都向員工強調，系統化「一定得做、一定會做、不會腰斬」。我自己下來學所有的功能，從前置、銷售、採購、盤點、沖帳到解決系統錯誤，全部都學起來，再慢慢帶領員工接手。一方面向員工展現管理階層的決心，另一方面也確保我們能體會員工遭遇的困境，並有能力給予協助。

實施概覽

公司介紹

導入目標

為什麼選擇 SAP

導入過程

主要效益

未來計劃

橘色涮涮屋成功導入 SAP Business ByDesign，為集團化奠定良好基礎

管理打基礎

導入 SAP Business ByDesign 統一了管理語言與資料定義，大家有一致的溝通基礎，才能進行更細緻的管理。從導入過程中，可以清楚看到我們傳統管理上的缺失，並一一加以修正，當數字清楚了、營運狀況清晰了，才能夠做出更好的決策。

資料帶來的新管理概念

有了即時準確的營運資料，掌握營收、成本與人事全貌，就能做各種模擬分析(what-if)，例如一家店的食物成本是否正常、客單價是否合理、佣金抽成是否適當、菜單組合是否需要調整等。舉例來說，開台北市新光三越 A9 店時，有了 SAP Business ByDesign 的協助，我們就可以分析其營收預估、攤提時間、人事費用、抽成費用等，具體列出利弊，提前做出對應決策。

實施概覽

公司介紹

導入目標

為什麼選擇 SAP

導入過程

主要效益

未來計劃

未來計劃

對於一個家庭式管理、十八年如一日的企業，導入完整系統的衝突很大，一開始規劃時根本不知道會有什麼結果。但我們很清楚，走過這條路，公司就會更加適應市場變化，而能永續經營下去。

我們抱持著「不做就永遠不會變強」的信念，與員工一起走過每一個過程。只要企業領導人的立場夠堅定，願景夠明確，團隊就會願意學習改變！

正因為創辦人自己就是最挑剔的顧客，所以橘色非常注重細節，並強調以客為尊的客戶體驗。

橘色餐飲集團執行長袁悅苓



© 2019 SAP SE 或 SAP 關係企業。保留所有權利。

未經 SAP SE 或 SAP 關係企業的明確許可，不得以任何形式或出於任何目的複製或傳輸本出版物的任何部分。此處所包含資訊如有變更，恕不提前通知。SAP SE 與其經銷商所販售之部份軟體產品包含其他軟體供應商的專有軟體元件。國家產品規格可能不同。

這些材料由 SAP SE 或 SAP 關係企業僅出於參考目的提供，不存在任何類型的聲明或保固，並且 SAP 或其關係企業不應對材料中的錯誤或疏漏負責。對於 SAP 或 SAP 關係企業產品和服務的唯一保固，詳載於此類產品和服務隨附之明確保固聲明中（若有）。在此提供的任何資料不可推斷為附加保固條款。

特別是，SAP SE 或其關係企業無義務從事本文件或任何簡報所述之相關業務過程，或開發或發佈本文提及的任何功能。本文件或任何相關的簡報以及 SAP SE 或其關係企業的策略或未來可能的開發、產品及/或平台指示和功能都可能發生變更，並可能由 SAP SE 或其關係企業在不通知的情況下隨時出於任何理由進行變更。本文中的資訊不構成提供任何資料、程式碼或功能的保證、承諾或義務。所有前瞻性陳述都可能經歷各種風險和不確定性，造成實際結果與預期存在重大差別。讀者須注意，不應過度依賴這些前瞻性陳述，不得依賴它們進行採購決策。

本文中提及的 SAP 及其他 SAP 產品和服務以及其各自的標誌為位於德國和其他國家或地區的 SAP SE（或 SAP 關係企業）的商標或註冊商標。此處所提及之所有其他產品與服務名稱皆為其相對應公司的商標。如需瞭解其他商標資訊和通知，請參閱 <https://www.sap.com/taiwan/about/legal/trademark.html>。