

互联网泡沫破灭之后，软件作为一种服务广泛应用于企业之间，世界也很快进入到了“软件吞噬世界”的历史进程。

但传统软件向云服务模式升级，却并不简单，因为传统软件的商业规则、生态架构、以及企业内部创新模式都与云模式并不匹配，软件企业转向云服务必然要付出非常多的苦功。

用友似乎正用一份漂亮的财报，展示了一个成功的样本。



Salesforce的成功也打动了很多国内的SaaS创业者和资本。在2018年之前，也曾引发过一轮SaaS领域的投资狂潮，瞄准“中国版Salesforce”的各种概念比比皆是，但SaaS市场毕竟是一个慢热型的市场，企业对SaaS服务的习惯也需要一个培育的过程，所以当热点轮换之后，市场上的真正的SaaS玩家还是用友等有限几家。

由于SaaS萌芽于中小微企业，在过去很长一段时期的发展中，最难逾越的就是大型企业的门槛。大型企业对于SaaS应用有很多顾虑，比如大企业应用通常要求定制化的能力，和较强的服务能力，而这与SaaS最初的相对标准化的产品特征是背离的。

对于SaaS而言，尽管中小微企业代表了一种规模效应，但实际的业务产出还需要从

大型企业身上得到实现。所以SaaS市场中“得大客户者得天下”绝对是一条取胜之道。

当我们分析用友财报时，可以看到几个关键的数据。

首先，云服务的业务收入增长73.7%，云服务在用友整体业务中的占比也来到了历史新高的40.1%。这代表了用友整体云服务业务的高速成长，按照这个趋势，不就得将来，云服务业务必将成为用友的核心业务。

其次，大中型企业在云服务业务中占比最高，且获得了67.9%的增长率。



我们知道，用友提出了商业创新平台BIP的新理念。对比上个时代的标准ERP，BIP不仅打破了ERP原来的局限性，又融入了云服务的属性。

例如，ERP时代是流程驱动，侧重于企业内部资源计划和经营管理，关注功能和过程；而云时代最大的特征就是数据拉通，业务依靠数据驱动，所以BIP更强调数据、更关注赋能企业业务能力，关注卓越的用户体验。

而从联接性上看，ERP“再造”的是企业内部流程，它的边界无法跨越组织。而BIP更强调联接上下游关系，“再造”的其实不仅是企业本身，更是企业相辅相成的完整生态。

以至于Gartner也提出：“ERP套件正在被解构为联邦式、松耦合模式的企业业务能力，所有的功能通过云服务或BPO/BPaaS方式提供”，我们将进入全新的商业创新时代。这是用友通过BIP为整个产业营造的一个新的未来。

走向数智化转型的星辰大海

牛津经济研究院的报告显示，数字经济早已成为增长的主引擎，1块钱的数字技术投入，可以带来3块钱的行业数字化增长。