

Business One или S/4HANA

Где проходит граница между продуктами и как не переплатить за масштаб, который вам не нужен. Разница — не в «крутости», а в сложности вашей структуры. Переплата за старший продукт там, где хватает младшего, — это не запас на будущее, а замороженные деньги и более долгий проект.

90%

ВНЕДРЕНИЙ — BUSINESS ONE

3–6

МЕСЯЦЕВ ПРОЕКТ

\$2M+

ПРОЕКТОВ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ

Вопрос не «какая система лучше», а «какая задача стоит дороже всего»

Ответ на второй вопрос обычно закрывает первый. Поэтому начните не со сравнения возможностей, а с честного описания своей структуры.

ЧТО ОПИСАТЬ

ПОЧЕМУ ЭТО РЕШАЕТ ВЫБОР

Сколько юрилиц	Одно — почти наверняка Business One. Группа со внутренними оборотами и консолидацией — повод смотреть на S/4HANA.
Сколько площадок	Один склад и один цех — младший продукт. Заводы в разных городах с движением полуфабрикатов между ними — старший.
Объём операций	Если отчёты в текущей системе строятся минутами, а закрытие месяца — неделями, вы упёрлись в объём, а не в функциональность.
Требования извне	МСФО, аудит, требования головной компании или банка к прозрачности — отдельная причина, не связанная с размером.

ЧАСТАЯ ОШИБКА

Выбирать по обороту. Оборот не определяет систему — её определяет сложность структуры. Дистрибьютор с оборотом \$10M и одним складом прекрасно живёт на Business One, а производство на \$3M с тремя площадками — уже нет.

Что закрывает каждый

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

SAP Business One

Производство, дистрибуция, оптовая и розничная торговля. Одна компания с понятной структурой, до нескольких сотен пользователей.

- Финансы, склад, закупки, продажи в одном контуре
- Фактическая себестоимость по каждому заказу
- Планирование сырья под план производства (MRP)
- Поэтапный запуск: первый контур работает до конца проекта
- Свой сервер или облако — разница в модели затрат, не в функциях

ХОЛДИНГИ И КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

SAP S/4HANA

Несколько юриц, площадок и регионов. Нужна консолидация и аналитика на больших объёмах данных.

- Учёт по юрицам и консолидация по группе
- Внутригрупповые обороты сворачиваются по правилам
- Сквозная себестоимость между площадками
- Отчёты строятся на транзакционных данных, без ночной перегрузки
- Пилотное юрицо, потом тираж на остальные

О СРОКАХ И БЮДЖЕТЕ

Business One: 3–4 месяца для торговли, 4–6 для производства. S/4HANA: пилотное юрицо 3–4 месяца, полный тираж на группу — от года. Сроки, которые называют без обследования структуры, — это не оценка, а маркетинг.

Отвечайте по своей компании, а не по планам на будущее

Каждое «да» — довод в сторону S/4HANA. Три и больше — стоит считать старший продукт. Меньше трёх — Business One закрывает ту же задачу быстрее и дешевле.

01 У вас больше одного юрилица, и между ними идут обороты?

Не «планируем открыть», а есть сейчас и требует консолидированной отчётности.

02 Производство идёт на нескольких площадках?

С движением полуфабрикатов между ними и потребностью видеть сквозную себестоимость.

03 Отчёты в текущей системе строятся минутами?

Аналитика по широкой номенклатуре ставится в очередь, руководитель ждёт до утра.

04 Есть требования по МСФО или от инвестора?

Аудит, отчётность головной компании, требования банка к прозрачности учёта.

05 Есть выделенная проектная команда и свой ИТ-специалист?

Проект такого масштаба не тянется «между делом» и не живёт только на стороне подрядчика.

ПЕРЕХОД МЕЖДУ ПРОДУКТАМИ

С Business One можно перейти на S/4HANA позже, и это нормальный путь: сначала навести порядок в одной компании, потом масштабировать модель на группу. Справочники, процессы и логика учёта при переходе не выбрасываются — они становятся основой целевой модели.

Мы отказываемся от проектов, где видим, что рано

Проданное «на вырост» внедрение возвращается провалом и антирекомендацией. На рынке, где все друг друга знают, это дороже одной сделки. Поэтому честный список ситуаций, в которых мы говорим «не сейчас»:

- **Учёт помещается в одну таблицу и в ней всё сходится**
Система зафиксирует порядок, которого пока хватает. Возвращайтесь, когда перестанет хватать.
- **Задача только в отчётности для налоговой**
Это дешевле закрыть бухгалтерской программой. SAP решает другую задачу — управление.
- **Услуги без склада и производства, до 10 сотрудников**
CRM и учётная программа обойдутся в разы дешевле и закроют то же самое.
- **Процессы не описаны и меняются каждый квартал**
Сначала стабилизируйте, потом автоматизируйте. Иначе автоматизируете хаос.

Покажем систему на ваших процессах

На бесплатном аудите разберём вашу структуру и скажем прямо, на какой вы стороне границы. Если внедрять рано — скажем и это, с обоснованием. Письменное заключение остаётся у вас в любом случае.

[Записаться на аудит](#)

[Подробнее о Business One](#)