

90天上线9朵云！YonSuite助攻众钠能源跑出“钠电加速度”

你是否曾思考过，在新能源这片充满无限可能的红海中，究竟是什么因素能让一家企业脱颖而出，成为备受瞩目的超级企业？是先进的技术研发能力？还是大规模的生产制造能力？然而，这些固然重要，但数智化无疑也成为了一家企业能否进军“超级新能源企业”的核心要素之一。

来看看众钠能源（全称“江苏众钠能源科技有限公司”）的故事，想必你一定会受到启发。



从瓶颈到突破，钠电量产突围战

2023年，对于众钠能源而言，是充满挑战与机遇的一年。这家以钠离子电池研发与制造的新能源企业，在成立两年后终于度过了技术验证阶段，正全力向规模化量产冲刺。

然而，当实验室里的成功转化为工厂的高效运转后，企业的组织架构就会变得越发复杂。很快，众钠能源以苏州为中心的集团化、多元化管理格局初步形成。但在快速发展的背后，隐藏着诸多管理上的难题。

从企业内部审视，传统管理模式已然跟不上企业扩张的速度。各部门的数据分散在不同系统里，决策时常常“盲人摸象”。而随着投资人对公司的财务透明度和合规性要求越来越高，企业现有的手工报表效率低、易出错，难以满足资本市场的期待。

再从外部视角来看，企业一度面临着“客户要快，对手要拼”的生存现状。一方面，在竞争残酷的新能源行业，客户们对交付周期越来越苛刻。订单一旦签订，就希望尽快拿到产品。而竞争对手们也在不断优化成本，试图用更低的价格抢占市场。可传统的生产计划方式和供应链管理经常导致物料短缺或库存积压，交付周期难以压缩。

另外一方面，也就是更关键的，就是钠离子电池的产业链尚未完全成熟，上下游的协同效率直接影响着成本和交付能力。如果不能把供应商、生产线和客户的数据打通，就永远做不到真正的精益生产。



面对内外部双重压力，众钠能源决定启动全面的数智化转型。“这不是简单的上一套系统，而是要让数据成为我们的新竞争力”，公司CIO徐飞表示，“这场转型注定不会轻松，但我们清楚，要想在新能源的赛道上跑赢，数智化不是选择题，而是必答题。”

瞄准“六化”一体，锁定用友YonSuite

基于上述诉求，为达成“创钠为能，助力世界碳中和”这一使命，众钠能源提出了“六化”一体的数智化蓝图，即预测决策一体化、设计制造一体化、计划执行一体化、总部与分支一体化、业务与财务一体化、前端与后端一体化。

同年8月，企业正式启动了新平台选型工作。作为一家处于高速成长期的新能源企业，公司明确了三大选型原则：第一，坚持国产化路线；第二，确保快速部署；第三，追求最优成本效益。

为此，企业IT团队对国内市场进行了深入调研。经过初步筛选，将目标锁定在两大巨头——金蝶和用友上。随后，通过多轮产品演示和方案对比，用友的纯公有云SaaS——YonSuite展现出显著优势。



首先，其真正的一体化平台架构能完整覆盖财务、人力、供应链、营销、采购、生产等全场景；其次，其纯公有云SaaS模式实现了零基础设施投入；第三，其行业领先的实施经验和方法论完全满足1月上线的硬性要求；最后，YonSuite针对成长型企业的灵活配置和向上升级能力为众钠能源未来发展预留了空间。

最终，众钠能源结盟用友，基于YonSuite创建企业数智化转型的核心平台。

众钠能源CIO徐飞说“这次合作彻底改变了我们对SaaS交付的认知。不仅如期完成所有云服务上线，更实现了业务流程的深度优化。正是用友团队的专业、专注和奉献，才创造了这个奇迹，为众钠能源的快速发展奠定了坚实基础。”

挑战不可能的任务：90天极速上线“9朵云”

2023年国庆假期后的第一周，项目顺利启动，紧锣密鼓的实施阶段随即而来。

在一期项目中，众钠能源计划上线 YonSuite 的多个场景服务，涵盖供应链、制造、财务、税务、营销、采购、项目、人力、协同，其内部简称为“9朵云”，可为企业搭建一个完整的数智化管理体系。

然而，要在2024年元旦前完成如此庞大且复杂的平台上线，无疑是一项艰巨的挑战，这让整个团队都捏了一把汗。

关键时刻，用友展现了专业的实施能力。他们组建了跨领域的专家团队，从实施顾问到产研专家，深入理解钠电池制造的独特工艺流程。尤其是后端研发人员直接参与业务讨论，确保了系统可精准匹配企业的生产特性，这种“产研直通”的模式极大提升了实施效率。

同时，YonSuite 独特的交付模式，也加快了交付效率。特别是在交付方法论的指引下，通过积极引入智能化手段，大幅改善了项目的交付质量，优化了交付成本。

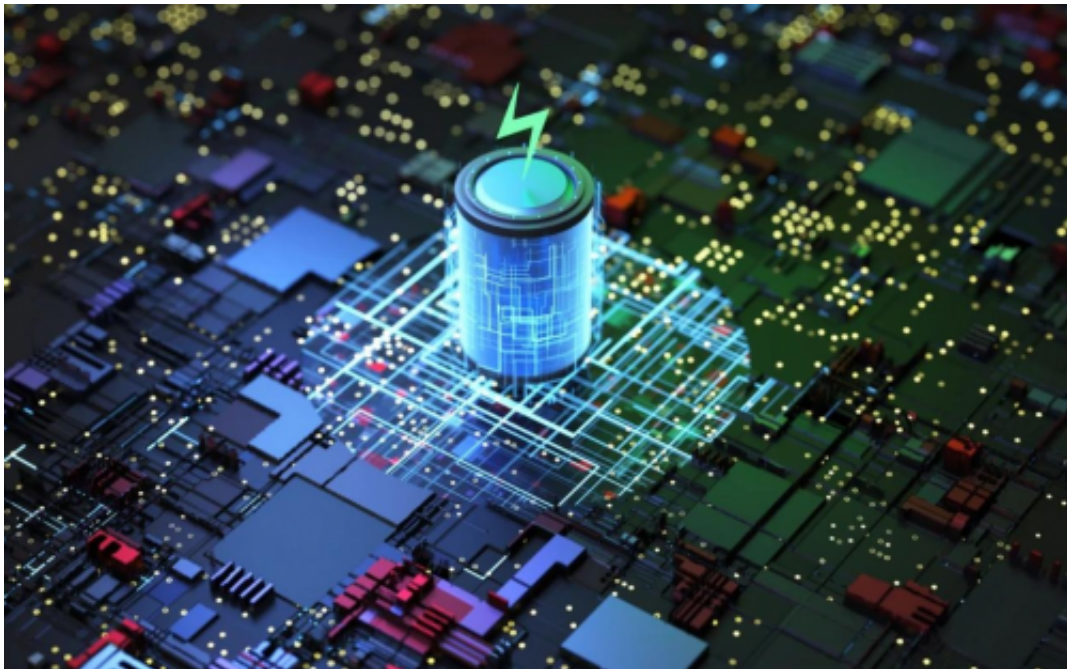
此外，在平台上线前夕，用友制定了严密的保障措施。业务专家驻守现场，7×24小时待命；通过建立专项服务群，兑现“10分钟响应，1小时解决”的承诺。当平台上线后，用友更贴心的手把手培训，确保每位关键用户都能熟练操作。这种敬业精神令徐飞动容。

最终，平台如期上线，项目组每位成员才松了一口气。而从效果来看，通过一年的实践，YonSuite已深度融入企业运营，整体表现平稳、高效。

打破认知局限，数智升级显成效

在很多人的认知中，认为SaaS具有很高的局限性，缺乏对企业私有定制需求的响应能力。而这种固有认知在YonSuite租户模式面前被彻底打破。在该模式下，每一个租户都拥有自主权，能够依据自身特性，完美解决标准化与个性化之间的矛盾。

比如，在生产管理模块，项目组针对钠电池特有的化成、分容等关键工艺进行了定制开发；供应链模块则根据行业特性建立了供应商协同平台；质量追溯体系完成了从原材料到成品的全流程追踪。这些服务既保留了系统标准化优势，又满足了业务个性化需求。



值得一提的是，基于对YonSuite的认可，在一期项目中，众钠能源选择了增购相关产品与服务，包括精细化的采购管理、成本管理、营销等。这些服务不仅快速响应了企业扩张带来的管理需求，也极大地推动了公司数智化管理的深入应用。

通过YonSuite一体化管理平台，众钠能源规范了业务流程和数据标准，企业不但建立了覆盖全集团的标准化管理体系，而且使跨区域、多基地的运营更加协同高效，实现了管理的深入变革。

从具体表现来看，在业财一体方面，企业实现了业务发生即自动生成财务凭证，成本核算精细到每个工序，资金流动情况一目了然。这种深度的业财融合，让财务部门能够及时反映业务状况，有效规避经营风险。

在成本控制方面，通过精准的数据分析和优化配置，帮助企业挖掘潜在的节约空间，真正实现了降本增效。

在协同方面，平台打破了部门之间的信息壁垒，实现了信息的快速传递和高效整合，确保了企业内部的快速协同运作。

在生产制造环节，平台支撑了全流程数智化管控。从原材料入库到成品出库，每个环节都做到实时监控和记录。值得一提的是，产品全生命周期的信息追踪和管理，为企业质量管控和风险防范提供了有力支持，能够帮助他们快速定位问题源头，大幅提升产品质量。

此外，从实施成效来看，众钠能源的审批效率提升60%，业务处理时效提高40%，管理成本下降25%。更重要的是，这次转型不仅解决了当前的运营痛点，而且还帮助众钠能源培养了一支数智化人才队伍，建立了持续优化机制。

由此可见，这些实实在在的改善，为企业后续发展提供更坚实的支撑，也将驱动他们进一步强化数智化竞争力。

“AI+全场景”筑基

众钠能源 × YonSuite 树立钠电产业转型新标杆

从徐飞的话中我们得出，面对未来，众钠能源将继续与用友紧密合作。

比如，在AI应用方面，双方着重探讨如何借助新技术简化繁琐的人力资源流程，实现招聘、培训、绩效管理等环节的智能化与自动化；如何实现智能财务分析、自动化账务处理以及风险预警，让财务管理从传统的核算模式向价值创造转型；如何利用数据达成极具价值的洞察，助力管理者做出更科学的决策。

而在YonSuite二期建设方面，双方将聚焦全面预算管理、电子签章、智能驾驶舱、财务共享服务体系，以及加强与MS E、WMS等系统的互联互通，全方位助力企业稳健发展。

在数智化转型的浪潮中，用友凭借YonSuite领先的产品及服务能力，成功助力这家钠电新锐完成了从传统运营向数智化管理的跨越式转型。其解决方案深度契合新能源制造业特性，针对该行业特有的工艺流程和质量管控需求，提供了精准的定制化服务。特别是通过与智能体的有机结合，为众钠能源未来便捷接入AI预留了充分的空间。

更重要的是，他们之间的战略合作不仅实现了显著的当期成效，更为企业未来发展，乃至钠电细分行业的发展趟出了一条数智化的路径。可以说，这种既着眼当下转型需求，又前瞻性布局未来发展的SaaS服务理念，正是成长型企业在数智化转型过程中最需要的合作伙伴特质。

展望未来，众钠能源与用友的合作将持续释放更大价值，共同探索新能源制造业数智化转型的更多可能性，为行业整体发展树立标杆！

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/223857.html>