

## Telelogic DOORS 和 Telelogic Synergy 解决方案帮助Westinghouse Rail Systems Australia取得成功。

- **客户:** Westinghouse Rail Systems Australia (WRSA), 隶属Invensys Rail Group (IRG), 是东南亚领先的铁路信号和控制专家。
- **情况:** WRSA, 作为Westinghouse Signals Australia和Foxboro Transportation的整合公司, 最初缺乏通用开发环境。
- **解决方案:** 使用Telelogic®专业服务部提供的阶段性方法, 在Telelogic DOORS® 和Telelogic Synergy™解决方案上实施了流程标准化, 从而支持在整个公司部署通用的、可重复的流程。
- **成效:** WRSA提高了生产率、创建了协作开发环境、在Invensys内部成立了卓越中心。



### 概况

Invensys Rail Group是为地上和地下铁路市场提供信号和控制系统的全球领导者。作为Invensys Rail的业务部门, WRSA在东南亚市场提供铁路信号和控制解决方案, 并且通过Invensys的姊妹公司在全球市场提供这些解决方案。

为了利用新兴技术并且确保未来项目取得成功, WRSA需要将种类繁多的开发工具转变为集成环境, 以便满足全球安全性和可靠性标准的要求。客户要求新产品必须向下兼容现有设备, 以便构建高级铁路控制解决方案。

WRSA技术总监Julian Robins说: “我们能否取得业务成功, 取决于我们能否实施标准的需求管理及软件配置和变更管理方法。”

### 集成解决方案取得成功

针对WRSA与IBM签订了为期五年的令牌式许可协议, 以便将Telelogic DOORS用于需求管理, 并且将Telelogic Synergy用于变更/配置管理。

“[IBM]产品几乎帮助我们将生产率翻一番。”

— Julian Robins, Westinghouse Rail Systems Australia 技术总监

通过在DOORS和Synergy解决方案上实现流程标准化，WRSA为实施项目建立了通用的、可重复的流程，同时还提高了澳大利亚墨尔本与布里斯班站点之间的交流和协作水平。

Robins说：“我们在这两个站点之间开发了控制和通信信号传递系统，对安全要求极高。我们必须能够证明公司的流程满足国内和国际安全标准，如欧洲电信标准化组织制订的Cenelec标准。在[IBM]的帮助下，我们开发了可重复的流程，证明了我们的循规能力。”

实施DOORS和Synergy解决方案，对于WRSA成功推行集成的铁路网络信息和控制产品‘SystematICS’提供了极大帮助。

SystematICS虽然是在澳大利亚开发，但却远销全世界，并且是根据销售地区进行定制的产品。要想实现这个级别的定制，需求管理与软件变化和配置管理产品必须紧密集成。

Robins说：“WRSA部署Telelogic DOORS，是因为我们对于Telelogic DOORS在本地及海外项目中的表现都非常满意。[IBM]产品套件使我们能够跨越多个项目自由调配工作人员，从而加快新项目的部署速度。”

## 阶段性方法

WRSA分阶段部署了IBM产品。首先将Telelogic Synergy解决方案应用于新项目。然后实施了Telelogic DOORS解决方案来支持战略性项目，如SystematICS开发。Telelogic专业服务部同时在墨尔本

和布里斯班为产品的部署提供了培训和咨询服务。每个IBM产品均经过定制，以便确保满足WRSA的特殊需求。

Robins说：“我们请求Telelogic专业服务部提供帮助，是因为我们希望一次性成功部署产品。可控的部署对我们来说非常重要，因此，我们选择了分阶段的部署方法。我们对于部署结果非常满意。”

## 卓越中心

WRSA还大幅度提高了研发(R&D)成效。通用的环境和流程使WRSA的新员工能够在短时间内培训上岗。由于选择了业界领导者提供的需求管理解决方案，WRSA发现凡是具备需求管理或系统工程经验的新员工，通常都知道DOORS解决方案。

Telelogic Synergy解决方案帮助WRSA克服了许多软件开发问题，并且支持Invensys的开发团队（无论是否在同一位置）全面共享技术和资源。

WRSA取得了巨大成功，现已成为Invensys内部所有IRG研发团队公认的卓越控制中心。

Robins说：“[IBM]产品帮助我们提高了生产率，尤其是在协作开发领域。我们非常信赖IBM解决方案，正在评估其他的[IBM]产品，以便设法提高未来计划的成效。”

## 更多信息

欲知详情，请访问：

[www.telelogic.com](http://www.telelogic.com)



© IBM公司2008年版权所有，保留所有权利

IBM Corporation, Software Group, Route 100, Somers, NY 10589, U.S.A. 本文2008年10月在美国制作。

IBM, IBM标识, ibm.com, Rational和Telelogic是国际商用机器公司在美国及/或其他国家的商标或注册商标。这些及其他因为在本文中第一次出现而标记出商标符号(® 或™)的IBM术语，均代表在本文出版之际，它们是IBM在美国注册的商标或约定俗成的商标。这些商标可能也是IBM在其他国家注册的商标或约定俗成的商标。关于IBM商标的最新列表，请访问[ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml)，参见“Copyright and trademark information”。

其他公司、产品或服务名称是各自所有者的商标或服务标记。

本文提到的IBM产品或服务，不代表IBM计划在其开展业务的所有国家都提供它们。

本文中包含的信息只用作信息目的，是“按原样”提供的，不包括任何明示或暗含的保证。此外，这些信息基于IBM现在的产品计划和战略，未来定将有所变动，恕不另行通知。由于直接或间接使用本文或任何其他文件导致的任何损失，IBM概不负责。本文绝非打算提供IBM（或其供应商和许可颁发机构）的保证或陈述，也不应对他们的保证或陈述产生任何影响，或者更改现行IBM软件许可协议的任何条件和条款。

IBM客户负责确保自己对法律的遵从。客户自己全权负责针对如何达到此类法律的要求向合格律师请求建议。

本文中引述或描述的所有客户案例都只用于阐述某些客户使用IBM产品取得的成效，您具体实现的成效或优势取决于多个因素，可能与此存在出入；IBM不保证您能够实现同等收益。